



ỦY BAN NHÂN DÂN TP. HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SÀI GÒN
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN ĐỀ THỰC TẬP TỐT NGHIỆP
“THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU CÁ TRA
NGUYÊN CON TẠI CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ”

NGÀNH: KINH DOANH QUỐC TẾ
TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC
HỆ ĐÀO TẠO: CHÍNH QUY

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: THS. ĐINH VĂN HIỆP
SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN ÁNH HỒNG CHÂU
LỚP: DKQ1201
MSSV: 3120550025

TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 4 NĂM 2024

LỜI CẢM ƠN

Để có thể hoàn thành chuyên đề thực tập này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý thầy/cô giáo khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại học Sài Gòn. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến thầy - Ths. Đinh Văn Hiệp, người đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn, truyền đạt vốn kiến thức cần có để em hoàn thành bài báo cáo thực tập tốt nhất.

Trong suốt quá trình thực tập tại Công ty TNHH Hùng Cá, nhờ sự chỉ dẫn nhiệt tình, tạo điều kiện thuận lợi cho em tìm hiểu công việc thực tế của Ban lãnh đạo, các phòng ban của Công ty, đặc biệt là chị Phan Tuyết Anh Thư – Trưởng phòng Kinh doanh đã giúp đỡ, cung cấp những số liệu thực tế để em hoàn thành tốt chuyên đề thực tập tốt nghiệp. Đồng thời, qua kì thực tập này em đã nhận ra nhiều điều mới mẻ và bổ ích trong việc kinh doanh, giúp ích cho công việc sau này của bản thân. Vì thế, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc, chân thành nhất đến chị.

Tuy nhiên, với điều kiện thời gian và kinh nghiệm còn nhiều hạn chế nên bài báo cáo này không thể tránh được những thiếu xót, em mong sẽ nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của Thầy để em có được kiến thức vững vàng trong ngành, đồng thời giúp em có điều kiện sửa đổi, bổ sung, nâng cao ý thức của mình, phục vụ công tác thực tế sau này tốt hơn.

Sau cùng, em xin kính chúc thầy thật dồi dào sức khỏe, tràn đầy niềm tin để tiếp tục thực hiện sứ mệnh cao cả của mình là người lái đò, truyền đạt kiến thức cho các thế hệ mai sau.

Em xin chân thành cảm ơn!

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 04 năm 2024

Sinh viên



Nguyễn Ánh Hồng Châu



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Tên đơn vị thực tập: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Cá

Họ và tên cán bộ hướng dẫn: Phan Tuyết Anh Thư

Chức vụ/ Vị trí công tác: Trưởng phòng Kinh doanh

Điện thoại liên hệ: 0919136606

Họ và tên sinh viên thực tập: Nguyễn Ánh Hồng Châu

Hiện là sinh viên Trường Đại học Sài Gòn - Khoa: Quản trị Kinh doanh

Ngành: Kinh doanh quốc tế - Lớp: DKQ1201

ĐÁNH GIÁ CỦA CƠ QUAN HOẶC CÁN BỘ HƯỚNG DẪN SINH VIÊN THỰC TẬP

1/ Tình thần, trách nhiệm, thái độ:

Giỏi Khá TB – Khá Trung bình

2/ Ý thức tổ chức kỷ luật và chấp hành yêu cầu đơn vị, giờ giấc, thời gian thực tập:

Giỏi Khá TB – Khá Trung bình

3/ Giao tiếp và ứng xử với các mối quan hệ trong thời gian thực tập:

Giỏi Khá TB – Khá Trung bình

4/ Kết quả thực hiện công việc được đơn vị thực tập phân công:

Giỏi Khá TB – Khá Trung bình

5/ Các ý kiến nhận xét khác (nếu có)

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

ĐÁNH GIÁ CHUNG

Giỏi Khá TB – Khá Trung bình

....., ngày tháng năm 2024

(Đóng dấu tròn của đơn vị thực tập)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Tên chuyên đề: Thực trạng quy trình xuất khẩu cá Tra nguyên con tại Công ty TNHH Hùng Cá.

Sinh viên: Nguyễn Ánh Hồng Châu

MSSV: 3120550025

Lớp: DKQ1201

PHIẾU CHẤM ĐIỂM

STT	Nội dung	Thang điểm	Điểm
1	Hình thức và cấu trúc	1,5đ	
	- Ngôn ngữ trong sáng, mạch lạc, không có lỗi chính tả, lỗi in ấn.	0,5 đ	
	- Cấu trúc của chuyên đề hợp lý, bố cục chặt chẽ, rõ ràng; trình bày đúng quy định.	0,5 đ	
	- Trích dẫn và trình bày tài liệu tham khảo, hình vẽ, bảng biểu rõ ràng và đúng quy định.	0,5 đ	
2	Nội dung	6,5 đ	
	Chương 1: Tìm hiểu tổng quan về tổ chức Chương 2: Cơ sở lý luận về vấn đề nghiên cứu Chương 3: Thực trạng về vấn đề nghiên cứu + Số liệu + Phân tích/ Đánh giá vấn đề nghiên cứu Chương 4: Giải pháp	2,0 đ 0,5 đ 1,0 đ 2,0 đ 1,0 đ	
3.	Thái độ và sự chuyên cần của sinh viên (Mỗi sinh viên gặp giảng viên ít nhất 4 lần) - Lần 1: Nghe hướng dẫn về cách thức thực hiện - Lần 2: Thông nhất đề cương - Lần 3: Trao đổi nội dung trong quá trình viết - Lần 4: Thông nhất kết quả của chuyên đề	1,0đ	
4.	Tính mới, tính sáng tạo	0,5đ	
5.	Mức độ thực hiện nhiệm vụ và kết quả đạt được trong quá trình thực tập	0,5đ	
Tổng cộng điểm		10 đ	

Điểm số:

Xếp hạng:

Điểm chữ:

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày...tháng...năm 2024
Giảng viên hướng dẫn*

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP	ii
NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN	iii
MỤC LỤC	1
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	4
DANH MỤC BẢNG BIÊU, BIÊU ĐỒ, HÌNH VẼ	6
PHẦN MỞ ĐẦU	7
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ	8
1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	8
1.2. Chức năng, nhiệm vụ và định hướng phát triển	10
1.2.1. Chức năng	10
1.2.2. Nhiệm vụ	10
1.2.3. Định hướng phát triển	10
1.3. Cơ cấu tổ chức và tình hình nhân sự.....	11
1.3.1. Cơ cấu tổ chức	11
1.3.2. Tình hình nhân sự	13
1.4. Tình hình tài sản và cơ sở vật chất của Công ty	13
1.5. Kết quả sản xuất kinh doanh trong hai năm 2022 và năm 2023	14
1.5.1. Doanh thu.....	14
1.5.2. Chi phí.....	14
1.5.3. Vốn.....	15
1.5.4. Lợi nhuận	15
1.6. Những hoạt động của phòng Kinh doanh tại Công ty TNHH Hùng Cá	16
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ “QUY TRÌNH XUẤT KHẨU CÁ TRA TẠI CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ”	17
2.1. Khái niệm hoạt động.....	17

2.2. Nội dung hoạt động	21
2.3. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp	21
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VỀ “QUY TRÌNH XUẤT KHẨU CÁ TRA NGUYÊN CONT TẠI CÔNG TY”	22
3.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động	22
3.1.1. Ảnh hưởng trực tiếp.....	22
3.1.1.1. Môi trường vĩ mô.....	22
3.1.1.2. Môi trường vi mô.....	25
3.1.1.3. Môi trường nội bộ	27
3.1.2. Ảnh hưởng gián tiếp	29
3.2. Phân tích thực trạng hoạt động	30
3.2.1. Quy trình xuất khẩu cá Tra tại Công ty	30
3.2.2. Phân tích thực trạng quy trình	32
3.3. Đánh giá quy trình hoạt động	44
3.3.1. Ưu điểm	44
3.3.2. Nhược điểm	45
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP	46
4.1. Triển khai và thực hiện chính sách chất lượng từ gốc	46
4.1.1. Hoàn thiện công tác lưu trữ hồ sơ.....	46
4.1.2. Tạo mối quan hệ tốt với các cơ quan nhà nước	47
4.1.3. Nâng cao trình độ, năng lực cho công nhân viên	47
4.1.4. Xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp	47
4.1.5. Cải tiến cơ sở vật chất, đầu tư trang thiết bị làm việc	49
4.1.6. Tối ưu hóa ứng dụng công nghệ thông tin.....	49
4.2. Thiết lập các tiêu chuẩn cho quy trình xuất khẩu cá Tra	49
4.2.1. Thiết lập tiêu chuẩn trong công tác kê khai, kiểm tra hàng xuất khẩu	49
4.2.2. Nghiên cứu, phòng tránh các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài.....	49
4.2.3. Thường xuyên theo dõi và đánh giá liên tục quy trình.....	50

4.2.4. Nâng cao hiệu suất hệ thống cấp đông IQF.....	50
4.2.5. Sử dụng công cụ Export Potential Map – Bản đồ tiềm năng xuất khẩu.....	50
4.2.6. Sử dụng phần mềm quản lý vận tải Mona Media.....	51
4.2.7. Tuân thủ các nghị định, thông tư khi tham gia xuất khẩu	51
4.2.8. Luôn xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác quốc tế	52
4.2.9. Thiết lập và thực hiện quy trình chuẩn hóa	52
PHẦN KẾT LUẬN	56
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
2	ISO	International Organization for Standardization
3	BRC	Business Registration Certificate
4	HACCP	Hazard Analysis and Critical Control
5	IFS	International Featured Standard
6	ASC	Aquaculture Stewardship Council
7	L/C	Letter of Credit
8	AFTA	ASEAN Free Trade Area
9	ACFTA	ASEAN-China Free Trade Area
10	EVFTA	European-Vietnam Free Trade Agreement
11	RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership
12	WTO	World Trade Organization
13	HS Code	Harmonized Commodity Description and Coding System
14	VASEP	The Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers
15	IQF	Individual Quickly Freezer
16	RAS	Responsible Alpaca Standard
17	B2B	Business-to-business
18	Incoterms	International Commerce Terms
19	TTR	Telegraphic Transfer Reimbursement
20	CAD	Cash against documents
21	TT	Telegraphic transfer
22	CIF	Cost, Insurance, Freight
23	FOB	Free on board
24	CFR	Cost And Freight
25	Nafiqad	National Agro-forestry-Fisheries Quality Assurance Department
26	B/L	Bill of Lading
27	DDP	Delivered Duty Paid
28	VCCI	Vietnam Chamber of Commerce and Industry
29	DEM	Demurrage

STT	Ký hiệu chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
30	DET	Detention
31	Global Gap	Global Good Agricultural Practice
32	ĐVT	Đơn vị tính
33	SI	Shipping Instruction
34	CFS	Container Freight Station
35	HQ CK	Hải quan cửa khẩu
36	PK	Package
37	TMCP	Thương mại cổ phần
38	NN&PTNT	Nông nghiệp và phát triển nông thôn
39	Egypt	Nước Ai Cập
40	EC	European Commission
41	MRLs	Maximum Residue Limits

DANH MỤC BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ, HÌNH VẼ

Hình 1.1. Logo công ty	8
Hình 1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Hùng Cá	11
Hình 1.3. Quy trình chung của xuất khẩu hàng hóa	21
Bảng 1.1. Thống kê số lượng nhân sự tại công ty TNHH Hùng Cá	13
Bảng 1.2. Doanh thu của Công ty	14
Bảng 1.3. Chi phí hoạt động của Công ty	14
Bảng 1.4. Nguồn vốn của Công ty	15
Bảng 1.5. Tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu của Công ty	15
Bảng 1.6. Lợi nhuận của Công ty	15
Bảng 1.7. Các chỉ số lợi nhuận của Công ty	16
Bảng 3.1. Quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá	30
Bảng 3.2. Nội dung kiểm tra trên hợp đồng	33
Bảng 3.3. Các thông tin cần kiểm tra sau khi chuẩn bị hàng xong	36
Bảng 3.4. Các thông tin kiểm tra trên chứng từ	41
Bảng 4.1. Chuẩn hóa quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá	53
Biểu đồ 3.1. Các phương thức thanh toán tại thị trường Trung Đông và Châu Mỹ	35

PHẦN MỞ ĐẦU

Ngày nay, khi nền kinh tế ngày càng phát triển, giao lưu quốc tế ngày càng rộng mở thì hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia là hoạt động thiết yếu và không thể thiếu. Đặc biệt trong lĩnh vực xuất khẩu thủy sản, cá Tra là một trong những mặt hàng thủy sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Hiện cá tra đã có mặt tại hơn **150** quốc gia, vùng lãnh thổ và chiếm khoảng **95%** thị phần cá Tra thế giới. Để có thể thực hiện các giao dịch xuất khẩu sang các nước khác sẽ cần rất nhiều thủ tục và quy trình khác nhau. Trong đó, “*quy trình xuất khẩu*” có tầm quan trọng lớn và được coi là một bước không thể thiếu. Một quy trình xuất khẩu chính xác và tin cậy giúp tạo lòng tin cho các đối tác quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng kinh doanh và thâm nhập vào các thị trường mới. Hơn thế nữa, nó còn giữ vai trò trọng yếu trong việc tạo cơ hội cho công ty mở rộng thị trường, từ đó giúp tăng nguồn thu ngoại tệ, thúc đẩy quan hệ ngoại giao, hợp tác đa quốc gia. Do đó, chuyên đề này có tiềm năng nghiên cứu cao. Phân tích chuyên đề này sẽ giúp em có cái nhìn toàn diện về các bước, tài liệu cần thiết và quy định pháp lý trong quá trình xuất khẩu. Bên cạnh đó còn cho phép em áp dụng các kiến thức đã được học tại trường vào thực tiễn tại công ty. Ngoài ra, Hùng Cá là một trong những công ty uy tín hàng đầu, giàu kinh nghiệm trong ngành xuất khẩu cá Tra ở Việt Nam, công ty đã đồng ý hỗ trợ em làm chuyên đề này. Điều này cho phép em có khả năng tiếp cận thông tin và dữ liệu từ nguồn tin cậy, từ đó đảm bảo tính chính xác và độ tin cậy của chuyên đề. Nó không chỉ giúp em phát triển kỹ năng phân tích và nghiên cứu trong lĩnh vực xuất khẩu cá Tra mà còn tạo nền tảng cho mối quan hệ hợp tác lâu dài với Công ty TNHH Hùng Cá. Đồng thời, việc phân tích thực trạng “Quy trình xuất khẩu cá Tra” sẽ mang lại giá trị thực tế cho Công ty. Em có thể đề xuất các cải tiến cũng như các khuyến nghị để tối ưu hóa, nâng cao hiệu quả, tăng vị thế cạnh tranh trên trường quốc tế trong việc xuất khẩu cá Tra, giúp Công ty tiết kiệm thời gian, nguồn lực và tài nguyên. Chính vì những lí do trên, em quyết định chọn đề tài: “**Thực trạng quy trình xuất khẩu cá Tra nguyên Cont tại Công ty TNHH Hùng Cá**” để nghiên cứu.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ

1.1. Quá trình hình thành và phát triển



Hình 1.1. Logo công ty

(Nguồn: Công ty TNHH Hùng Cá)

Hùng Cá là thương hiệu uy tín trong lĩnh vực nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu cá Tra tại Việt Nam. Hơn 40 năm trước, ông Trần Văn Hùng khởi nghiệp bằng việc cung cấp cá Tra và Basa cho thị trường nội địa. Cho đến nay, các sản phẩm Hùng Cá đã có mặt tại hầu hết các quốc gia trên thế giới và gặt hái thành công đáng kể trên thị trường quốc tế. [1]

Địa chỉ: 20 Khu A, Trường Sơn, Phường 15, Quận 10, Hồ Chí Minh.

Loại hình doanh nghiệp: Công ty Trách nhiệm hữu hạn.

Tổng giám đốc: Trần Văn Hùng.

Tên đầy đủ: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Cá.

Năm thành lập: 2006 tại Khu Công nghiệp Bình Thành, tỉnh Đồng Tháp.

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

Diện tích vùng nuôi: 1000ha.

Nhà máy chế biến: Hùng Cá, Hùng Cá 2, Hùng Cá 6 và Vạn Ý.

Sản phẩm của công ty: Cá Tra, Basa Phi lê; Cá Tra, Basa nguyên con.

Hùng Cá đã áp dụng quy trình sản xuất khép kín từ khâu nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu theo tiêu chuẩn quốc tế, đảm bảo được nguồn nguyên liệu ổn định, giám sát nghiêm ngặt quá trình sản xuất, mang đến những sản phẩm uy tín và chất lượng cao trên thị trường quốc tế. [1]

Các giai đoạn hình thành và phát triển của Công ty: [1]

- Năm 1979: Khởi đầu

Với hơn 20 năm kinh nghiệm trong nghề nuôi trồng cá basa, cá tra tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long, ông Trần Văn Hùng – Sáng lập viên Công ty Hùng Cá đã tiến hành

khai thác với diện tích lớn kênh rạch ở vùng Hồng Ngự - Đồng Tháp, khởi đầu cho việc nuôi trồng và khai thác quy mô lớn.

- Năm 1989: Mở rộng quy mô

Mở rộng quy mô vùng nuôi, tập trung phần lớn ở xã Thượng Lai, - huyện Hồng Ngự, tỉnh Đồng Tháp. Sản lượng cá thu hoạch được khoảng 70 tấn/năm, chủ yếu cung cấp cho thị trường nội địa.

- Năm 1992: Đầu tư

Chuyển hướng đầu tư sang hình thức nuôi cá bè, bao gồm 9 chiếc bè cỡ lớn, cung cấp lên đến 100 – 300 tấn cá nguyên liệu cho các nhà máy chế biến.

- Năm 2003: Bước ngoặt

Hùng Cá đã mạnh dạn đầu tư nạo vét khoảng 34 ha đất còn thuộc hai xã Tân Thành và Tân Bình, huyện Thanh Bình để tiếp tục mở rộng vùng nuôi.

- Năm 2006: Chính thức thành lập Công ty TNHH Hùng Cá

Ngày 06/02/2006: Công ty TNHH Hùng Cá chính thức được thành lập với 80 ao nuôi dọc Hồng Ngự, Tam Nông, Thanh Bình và 1 nhà máy chế biến công suất 50.000 tấn/năm.

Tháng 4/2006: Hùng Cá xây dựng nhà máy chế biến thủy sản tại tỉnh Đồng Tháp với công suất 45.000 nguyên liệu/năm, hoàn thiện quy trình khép kín của Hùng Cá: Nuôi trồng – Chế biến – Xuất khẩu.

Ngày 26/12/2006: Chi nhánh Hùng Cá được thành lập tại Thành phố Hồ Chí Minh. Sản phẩm Hùng Cá, cá tra fillet đã có mặt trên thị trường quốc tế, đặc biệt tại Châu Âu, Trung Đông, Nga, Châu Á, ...

- Năm 2007: Diễn hình sáng tạo Việt Nam

Ông Trần Văn Hùng – Chủ tịch Công ty TNHH Hùng Cá được trao tặng “Biểu tượng sáng tạo của Việt Nam” cho công trình nghiên cứu “Chuyển đổi mô hình nuôi cá tra từ bè nổi sang ao” do Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam trao tặng.

- Năm 2008: Kết quả đạt được

Hùng Cá được cấp phép xuất khẩu vào thị trường Châu Âu với mã số là DL 126. Họ liên tục nhận được nhiều chứng chỉ: ISO 22000:2005, BRC, HACCP, IFS.

- Năm 2010 đến nay: Hoàn thiện và phát triển vượt bậc

Tháng 6/2010: Hùng Cá là một trong 6 công ty đạt chứng chỉ Global Gap giúp Hùng Cá dễ dàng thâm nhập vào các thị trường khó tính và củng cố thương hiệu Hùng Cá trên thị trường quốc tế.

Tháng 8/2010: Đưa vào hoạt động Nhà máy chế biến thủy sản thứ 2 – Vạn Ý với công suất 80.000 tấn/năm, nâng tổng công suất lên 120.000 tấn/năm.

Một số thành tích đạt được:

- Thương hiệu vàng 2007.
- Top 100 thương hiệu hàng đầu Việt Nam năm 2008.
- Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín; Chất lượng vàng thủy sản Việt Nam năm 2009.
- International Quality Crown Award London năm 2010...

1.2. Chức năng, nhiệm vụ và định hướng phát triển

1.2.1. Chức năng

- Thay đổi cơ cấu vật chất sản phẩm có lợi cho quá trình sản xuất trong nước.
- Tăng hiệu quả sản xuất.
- Tạo vốn và kỹ thuật bên ngoài cho quá trình sản xuất trong nước. [2]

1.2.2. Nhiệm vụ

- Nghiên cứu chiến lược, công cụ và chính sách nhằm phát triển hoạt động sản xuất, xuất khẩu. Khai thác hiệu quả mọi nguồn lực, không đánh giá quá cao về mình nhưng cũng không tự ti đánh giá mình quá thấp, để rồi bỏ lỡ cơ hội hợp tác với nước ngoài, liên kết các chương trình kinh tế thế giới. [2]
- Nâng cao năng lực sản xuất hàng xuất khẩu bằng cách nâng cao kỹ thuật và công nghệ để tăng nhanh khối lượng và kim ngạch xuất khẩu. [2]
- Tạo ra những mặt hàng xuất khẩu có khối lượng, giá trị lớn đáp ứng những đòi hỏi của khách hàng và của thị trường thế giới lẫn về số lượng và chất lượng, tạo khả năng cạnh tranh và sức hấp dẫn cao. Đồng thời, phải đa phương hóa các mối quan hệ. [2]
- Ở phạm vi chiến lược sẽ xây dựng các mặt hàng chủ lực, từ đó có kế hoạch phát triển và mở rộng mặt hàng trên. [2]

1.2.3. Định hướng phát triển

Tầm nhìn: Trở thành nhà xuất khẩu cá tra hàng đầu với phương châm chất lượng vượt trội trên toàn cầu.

Sứ mệnh: Bảo đảm hài hòa các lợi ích của công ty, khách hàng, người lao động và cộng đồng.

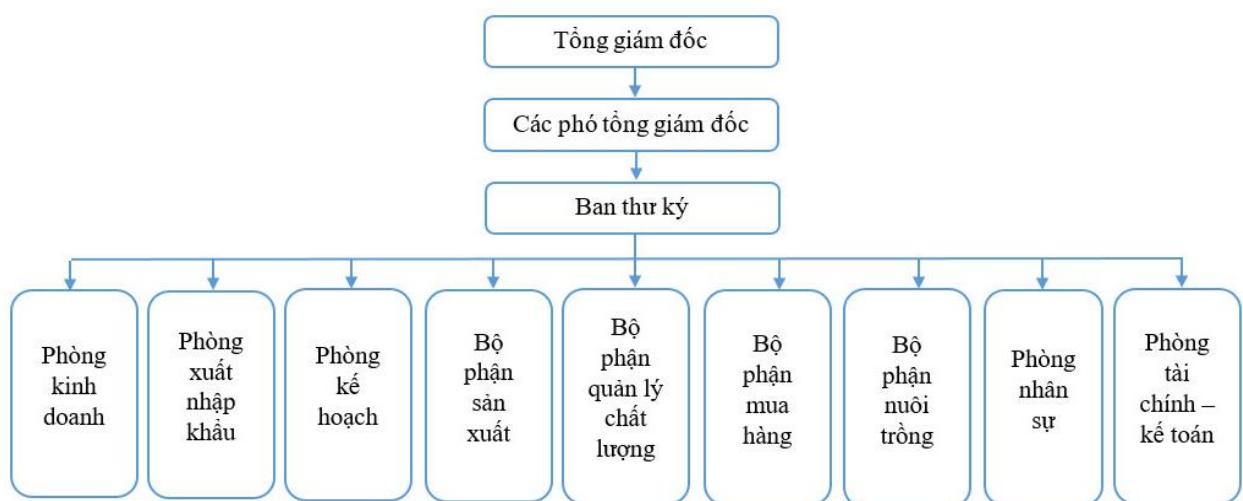
Giá trị cốt lõi: Đồng đội – Năng động – Trách nhiệm.

Với triết lý và mục tiêu trên, Hùng Cá cam kết không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, cùng với nỗ lực không ngừng của các thành viên, sẽ tiếp tục phát triển nhằm tạo ra cho xã hội các sản phẩm thơm ngon, an toàn cho sức khỏe và bền vững với môi trường. Các tiêu chuẩn quốc tế như HACCP, BRC, HALAL, ISO 22000, IFS, Global GAP, ASC được ứng dụng và cập nhật thường xuyên nhằm đảm bảo môi trường nuôi trồng trong lành, tự nhiên. [2]

Với hơn 5000 công nhân lành nghề cùng với chữ “Tâm” của nhà cung cấp, Hùng Cá gửi vào mỗi sản phẩm lời cam kết về chất lượng và chữ “Tín” trong từng giao dịch. Họ trở thành thương hiệu uy tín và là đối tác đáng tin cậy của các nhà nhập khẩu quốc tế. [2]

1.3. Cơ cấu tổ chức và tình hình nhân sự

1.3.1. Cơ cấu tổ chức



Hình 1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Hùng Cá

(Nguồn: Phòng nhân sự - Công ty TNHH Hùng Cá)

Qua sơ đồ trên, thấy được cơ cấu tổ chức của Công ty không quá phức tạp, gồm 01 tổng giám đốc, các phó tổng giám đốc, ban thư ký và 09 phòng ban. [3]

Trong đó:

Tổng giám đốc: là người lãnh đạo, quản lý toàn bộ hoạt động của công ty. Đề ra chiến lược và mục tiêu phát triển dài hạn. Quyết định vấn đề tài chính và quản lý của công ty. Đồng thời, xây dựng và duy trì mối quan hệ với đối tác, khách hàng quan trọng; đại diện công ty trong các cuộc họp, sự kiện quan trọng. Ngoài ra, còn đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật và chuẩn mực đạo đức của doanh nghiệp. [3]

Các Phó tổng Giám Đốc: mỗi Phó Tổng phụ trách các công việc khác nhau: Phó Tổng chuyên phụ trách về Kinh doanh, Phó Tổng về Sản xuất, Phó Tổng về Tài chính. [3]

Ban thư ký: ghi lại và chuẩn bị biên bản cuộc họp, các báo cáo, văn bản quyết định; quản lý và bảo quản các hồ sơ, tài liệu của công ty. [3]

Phòng kinh doanh: tìm kiếm và tiếp cận khách hàng, đảm bảo doanh số bán hàng. Cung cấp thông tin về nhu cầu và xu hướng thị trường cho các bộ phận khác, như phòng sản xuất, phòng mua hàng và phòng tài chính - kế toán. [3]

Phòng xuất nhập khẩu: đảm nhận việc xử lý các thủ tục hải quan và thực hiện các chứng từ xuất khẩu. [3]

Bộ phận sản xuất: sản xuất hàng theo các hợp đồng do Phòng Kinh Doanh đưa xuống. Có mối quan hệ chặt chẽ với phòng kế hoạch và các phòng ban khác để xác định và thực hiện các kế hoạch sản xuất, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. [3]

Bộ phận quản lý chất lượng: đảm bảo sản phẩm của công ty đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng. Làm việc, hợp tác chặt chẽ với các bộ phận khác để đảm bảo quy trình kiểm soát chất lượng, cải thiện liên tục sản phẩm của công ty. [3]

Bộ phận mua hàng: tìm kiếm và mua các thiết bị, nguyên vật liệu cần thiết cho phòng sản xuất. [3]

Bộ phận nuôi trồng: chịu trách nhiệm quản lý các hoạt động vùng nuôi, liên kết với bộ phận sản xuất để đảm bảo nguồn nguyên liệu chất lượng và ổn định. [3]

Phòng nhân sự: đảm nhận công việc tuyển dụng, đào tạo và quản lý nhân viên. Có quan hệ tăng cường với tất cả các phòng ban khác để đảm bảo hợp tác hiệu quả và phát triển nhân lực trong toàn công ty. [3]

Phòng tài chính - kế toán: quản lý tài chính, theo dõi, điều chỉnh các hoạt động kế toán và thu chi. Đảm bảo đủ nguồn lực tài chính để hỗ trợ các hoạt động sản xuất, mua bán của công ty. [3]

Như vậy, với việc tối thiểu hóa các cấp quản lý giúp công ty tiết kiệm được chi phí quản lý và buộc các cấp quản lý phải phân quyền nhiều hơn cho cấp dưới của mình, giúp cho nhân viên phát huy hết năng lực và đem lại hiệu quả cao trong công việc. Các phòng ban, bộ phận của công ty cũng phối hợp, liên kết chặt chẽ với nhau trong công việc để có thể hoàn thành và đạt được những mục tiêu đã đề ra. Mỗi phòng ban sẽ có những chính sách cụ thể cho phòng mình để triển khai công việc cũng như báo cáo kết quả, hiệu suất làm việc lên cấp trên.

1.3.2. Tình hình nhân sự

Bảng 1.1. Thống kê số lượng nhân sự tại công ty TNHH Hùng Cá

Chỉ tiêu	2020	2021	2022	2023
Cán bộ, nhân viên văn phòng	155	205	213	200
Công nhân	725	743	768	823
Tổng cộng	880	948	981	1023
Tăng/giảm qua từng năm (%)		7,7	3,4	4,3

(Nguồn: Phòng nhân sự - Công ty TNHH Hùng Cá)

Qua bảng 1.1, thấy được số lượng nhân sự tại Công ty có xu hướng tăng theo từng năm. Cụ thể, năm 2021 số lượng nhân sự tại Công ty là 948 người, tăng 7,7% so với năm 2020. Không dừng lại ở đó, con số này lại tiếp tục tăng lên vào năm 2022 là 981 người, so với năm 2021 đã tăng 3,4%. Cho đến năm 2023 cũng tăng 4,3% so với năm 2022 với số lượng nhân sự là 1023 người. Nguyên nhân của sự gia tăng này là bởi Hùng Cá đã không ngừng mở rộng quy mô và tăng trưởng mạnh, cho tới hiện tại đã có 04 nhà máy chế biến nên việc tuyển dụng thêm là cần thiết để có thể nâng cao năng suất hoạt động của công ty. Trong tương lai, Công ty có thể sẽ tiếp tục mở rộng quy mô kinh doanh, do đó số lượng nhân sự tại công ty có thể sẽ tăng nhiều hơn nữa để có thể vận hành và đạt được hiệu quả kinh doanh tốt nhất. Tóm lại, với tình hình nhân sự như trên có thể thấy rằng công ty đang hoạt động ổn định và năng suất làm việc của nhân viên rất hiệu quả.

1.4. Tình hình tài sản và cơ sở vật chất của Công ty

Vốn điều lệ: 168.000.000.000 đồng.

Tại công ty cũng được trang bị đầy đủ các trang thiết bị cần thiết để làm việc: máy tính, bàn làm việc, máy in, lắp đặt các camera để thuận tiện cho việc theo dõi, giám sát và một số thiết bị khác. Với thời tiết oi bức ở Hồ Chí Minh, công ty cũng đã trang bị máy lạnh để tạo sự thoải mái cho nhân viên khi làm việc. Để nâng cao an toàn cho mọi nhân viên tại công ty thì họ đã trang bị hệ thống báo cháy nghiêm ngặt, thường xuyên kiểm tra để kịp thời phát hiện lỗi và sửa chữa để không xảy ra những trường hợp ngoài tầm kiểm soát. Đồng thời, cơ sở hạ tầng của công ty cung cấp nhiều tiện ích như hệ thống điện, nước, internet.... Ngoài ra, công ty có tới 04 nhà máy chế biến với công suất 400 – 460 tấn nguyên liệu/ngày, diện tích vùng nuôi là 1000ha. [4]

1.5. Kết quả sản xuất kinh doanh trong hai năm 2022 và năm 2023

1.5.1. Doanh thu

Bảng 1.2. Doanh thu của Công ty

ĐVT: USD

Chỉ tiêu	2022	2023
Tổng doanh thu	3.352.156	3.621.483
Tăng/giảm qua các năm (%)		8,03%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng cá năm 2022 – 2023)

Tổng doanh thu của công ty bao gồm doanh thu từ việc bán hàng, doanh thu từ hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác. Qua bảng 1.2, ta thấy doanh thu của công ty vào năm 2023 đạt 3.621.483 USD, tăng 8,03% so với cùng kỳ năm 2022. Con số này cho thấy công ty đang hoạt động ổn định, phát triển tương đối tốt, phần nào đã phục hồi được kinh tế của công ty kể từ sau đại dịch Covid. [5, 6]

1.5.2. Chi phí

Bảng 1.3. Chi phí hoạt động của Công ty

ĐVT: USD

Chỉ tiêu	2022	2023
Tổng chi phí	2.143.805	1.615.894
Tăng/giảm qua các năm (%)		-24,6%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng Cá năm 2022 – 2023)

Cũng giống như những công ty khác, chi phí hoạt động của công ty bao gồm nhiều chi phí nhỏ: chi phí bán hàng, giá vốn hàng hóa, phí tài chính, quản lý doanh nghiệp và một số chi phí khác. Thông qua bảng số liệu trên, ta thấy tổng chi phí của năm 2023 là 1.615.894 USD, giảm 24,6% so với cùng kỳ năm 2022. Điều đó cho thấy công ty đã thành công trong việc tối thiểu hóa được các khoản chi phí trong khi doanh thu đem lại vẫn tăng so với năm trước. [5, 6]

1.5.3. Vốn

Bảng 1.4. Nguồn vốn của Công ty

ĐVT: USD

Chỉ tiêu	2022	2023
Nợ phải trả	407.865	315.293
Vốn chủ sở hữu	1.273.769	1.595.521
Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn	1.681.634	1.910.814
Tăng/giảm qua từng năm (%)		13,6%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng Cá năm 2022 – 2023)

Bảng 1.5. Tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu của Công ty

Chỉ tiêu	2022	2023
Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	0,32	0,19

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng Cá năm 2022 – 2023)

Từ bảng 1.4 cho thấy tổng tài sản cũng như tổng nguồn vốn của công ty tăng vào năm 2023, cụ thể đã đạt 1.910.814 USD và tăng 13,6% so với năm 2022. Ngoài ra, tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu của công ty ở cả 2 năm 2022 và 2023 đều <1 (lần lượt là 0,32 và 0,19). Điều đó, chứng tỏ rằng nợ phải trả chiếm phần cực nhỏ và vốn chủ sở hữu đóng vai trò trọng yếu trong việc duy trì hoạt động kinh doanh của công ty. Vì thế có thể kết luận rằng công ty không gặp khó khăn về tài chính và rủi ro về tài chính cũng rất thấp.

1.5.4. Lợi nhuận

Bảng 1.6. Lợi nhuận của Công ty

ĐVT: USD

Chỉ tiêu	2022	2023
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.208.351	2.005.589
Lợi nhuận trước thuế	1.208.751	2.006.164

Chỉ tiêu	2022	2023
Lợi nhuận sau thuế	1.103.751	1.510.614
Tăng/giảm qua từng năm (%)		36,9%

(*Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng Cá năm 2022 – 2023*)

Thông qua bảng 1.6, thấy được lợi nhuận của công ty đã tăng so với năm trước. Cụ thể, năm 2023 lợi nhuận sau thuế của công ty đạt 1.510.614 USD. Con số này có thể không quá cao, cũng không hẳn là thấp nhưng nó cho thấy tình hình kinh doanh của công ty rất tốt, đạt được mục tiêu đề ra và đã tăng 36,9% so với năm 2022. [5, 6]

Bảng 1.7. Các chỉ số lợi nhuận của Công ty

ĐVT: phần trăm (%)

Chỉ tiêu	2022	2023
ROA (Lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản)	65,64	79,06
ROE (Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu)	86,7	94,6

(*Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Hùng Cá năm 2022 – 2023*)

Nhìn chung, các chỉ số ROA, ROE cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cả năm 2022 và 2023 đều rất tốt. Cả 2 năm, chỉ số ROE đều >20% cho thấy việc sử dụng vốn của công ty là rất hiệu quả. Bên cạnh đó, chỉ số ROA cũng rất khả quan ở cả 2022 và 2023 bởi chúng đều >10%, điều đó chứng tỏ công ty cũng đang sử dụng tài sản cực kì tốt. Nhờ vậy mà có thể kết luận rằng Công ty TNHH Hùng Cá là một công ty tiềm năng, phát triển mạnh, hoạt động kinh doanh hiệu quả cũng như lợi thế cạnh tranh lớn trong lĩnh vực xuất khẩu cá Tra.

1.6. Những hoạt động của phòng Kinh doanh tại Công ty TNHH Hùng Cá

Tại công ty, phòng kinh doanh thực hiện rất nhiều hoạt động. Thứ nhất là cập nhật thông tin về tình hình thị trường, nhu cầu tiêu dùng, giá cả, đối thủ cạnh tranh và xu hướng bán hàng trong thời gian tới cho Ban Tổng giám đốc. Thứ hai, họ tìm kiếm khách hàng và phát triển thị trường tiềm năng. Thứ ba, thương lượng giá với khách hàng để ký kết hợp

đồng mua bán với khách hàng. Bên cạnh đó, còn lập kế hoạch xuất hàng hàng tuần gửi các bộ phận có liên quan (bộ phận sản xuất, bộ phận kế hoạch, bộ phận mua hàng...). Đôn đốc, nhắc nhở nhà máy sản xuất hàng theo lịch giao hàng đã ký kết với khách. Thứ tư, kết hợp với Phòng Exim theo dõi công nợ khách hàng, đôn đốc nhắc nhở khách hàng thanh toán đúng thời hạn. Đồng thời, duy trì bán hàng cho khách hàng hiện có và tìm kiếm khách hàng mới theo mục tiêu bán hàng của Phòng kinh doanh và cá nhân. Ngoài ra, họ sẽ kết hợp với các phòng ban liên quan để triển khai sản xuất, thiết kế bao bì và xuất hàng theo kịp tiến độ của đơn hàng, theo dõi chứng từ và thanh toán của khách. Cuối cùng là chăm sóc khách hàng, xử lý các khiếu nại liên quan tới đơn hàng của khách hàng và tham gia các hội chợ quốc tế của công ty hàng năm. [7]

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ “QUY TRÌNH XUẤT KHẨU CÁ TRA TẠI CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ”

2.1. Khái niệm hoạt động

Quy trình xuất khẩu là quá trình chuyển hàng hóa từ một quốc gia đến một quốc gia khác để bán hoặc sử dụng. Được thực hiện bởi các doanh nghiệp hoặc cá nhân có nhu cầu thị trường hoặc sản xuất và muốn bán hàng hóa của họ ở một quốc gia khác. Quy trình này bao gồm nhiều bước như nghiên cứu thị trường, đàm phán và ký kết hợp đồng xuất khẩu, chuẩn bị hàng hóa, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan, giao hàng lên phương tiện vận tải, lập bộ chứng từ thanh toán và nhận tiền từ người mua, Lưu trữ hồ sơ. [8]

Tìm kiếm khách hàng: là hoạt động tiên quyết. Đó là quá trình điều tra, khảo sát để tìm khả năng bán hàng đối với một hoặc một nhóm sản phẩm, kể cả phương pháp thực hiện mục tiêu đó. Để tìm kiếm được khách hàng phải nghiên cứu môi trường vi và vĩ mô. Việc nghiên cứu này sẽ phần nào biết được thị hiếu của khách hàng, từ đó sẽ biết được sản phẩm của công ty có đáp ứng được nhu cầu của khách hay không. Rồi sau đó sẽ đề xuất những phương pháp bán phù hợp nhất. Và biết được sản phẩm cần có những thay đổi gì để thích nghi với những đòi hỏi đó của khách hàng. Kết quả cuối cùng của bước này là tìm ra được khách hàng để hợp tác, phát triển. [9]

Đàm phán và ký kết hợp đồng xuất khẩu: đàm phán là một bước cực kì quan trọng đối với doanh nghiệp trước khi ký kết hợp đồng. Bao gồm giai đoạn chuẩn bị và quá trình đàm phán. Trong đó, quá trình đàm phán gồm mở đầu, thương lượng nội dung và kết thúc đàm phán. Nó có thể kết thúc khi đã đạt được những thỏa thuận và được coi là thành công khi kết thúc đàm phán, hợp đồng xuất khẩu được ký kết. [10]

Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu: tiến hành thu gom làm thành lô hàng xuất khẩu theo hợp đồng đã ký. Tiếp đó là đóng gói bao bì và kẻ kí mã hiệu - đây là khâu quan trọng trong quá trình chuẩn bị hàng hóa. Muốn làm tốt thì cần phải nắm vững được yêu cầu loại bao bì đóng gói cho phù hợp và đúng theo quy định trong hợp đồng, đạt được hiệu quả kinh tế cao. [11]

- Loại bao bì: thường dùng là bao, kiện hay thùng...
- Kẻ kí mã hiệu: bằng số hoặc chữ hay hình vẽ được ghi ở mặt ngoài bao bì để thông báo những thông tin cần thiết cho việc giao nhận, bốc dỡ và bảo quản hàng, cần phải sáng sủa, rõ ràng, dễ nhận biết.

Thuê phương tiện vận tải: tùy theo giao hàng số lượng nhiều hay ít, xem xem đó là loại hàng gì, hàng nhẹ hay nặng cân, hàng dài ngày hay ngắn ngày, điều kiện bảo quản đơn giản hay phức tạp, hàng rời hay đóng container...để có thể thuê phương tiện phù hợp: đường bộ, sắt, biển, hàng không.... [12]

Thanh lý tờ khai: Đây là quá trình xử lý và hoàn tất thủ tục kiểm tra, xác nhận, và chấp thuận thông tin trong tờ khai hải quan hàng hóa xuất nhập khẩu. Tờ khai sẽ được xem xét kỹ lưỡng để đảm bảo tuân thủ quy định hải quan và thuế quan. Việc này đòi hỏi sự chính xác và đầy đủ thông tin và tài liệu. Các cơ quan hải quan có thể kiểm tra, xác minh thông tin và áp dụng biện pháp kiểm soát cần thiết. Nếu tờ khai không đáp ứng yêu cầu hoặc không tuân thủ, có thể hoãn giao hoặc xử phạt hành chính. [13]

Làm thủ tục hải quan: là quy định bắt buộc đối với bất kỳ loại hàng hóa nào, gồm những bước cơ bản sau: [14]

- Bước 1: Kiểm tra loại hàng hóa xuất khẩu

Hàng hóa xuất khẩu được chia thành các loại: Hàng hóa ngoại thương thông thường (là nhóm hàng hóa không bị hạn chế xuất khẩu, các thủ tục liên quan cũng không quá rườm rà); Hàng hóa cần kiểm tra chuyên ngành; Hàng hóa cần xin giấy phép xuất khẩu (thuốc tân dược, gỗ, ố dĩa cứng...); Hàng hóa xuất khẩu theo hạn ngạch (là loại hàng hạn chế về số lượng, khói lượng khi thực hiện xuất khẩu sang nước ngoài); Hàng hóa phải chịu thuế xuất khẩu.

- Bước 2: Chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu

Khi đã xác định được loại hàng hóa của công ty thì sẽ tiến hành chuẩn bị các chứng từ (Sales contract, Commercial Invoice, Packing list, Booking...) để khai báo hải quan và kiểm tra đối chiếu thông tin trên chứng từ một cách chính xác nhất.

- **Bước 3: Khai và truyền tờ khai hải quan xuất khẩu**

Để thực hiện bước này thì công ty phải có phần mềm khai báo hải quan điện tử và phải có chữ ký số đã đăng ký. Nhân viên phụ trách khai báo hải quan sẽ kê khai chi tiết đầy đủ về hàng hoá một cách trung thực và chính xác lên một tờ khai để cơ quan kiểm tra. Gồm: loại hàng, tên hàng, số lượng, giá trị hàng hoá, phương tiện hàng hoá, nước nhập khẩu... Tờ khai hải quan được xuất trình cùng một số giấy tờ khác như: hợp đồng xuất khẩu, giấy phép hoá đơn đóng gói. Tiếp theo sẽ truyền tờ khai và nhận kết quả phân luồng.

- **Bước 4: Xuất trình hồ sơ hải quan**

Dựa vào kết quả phân luồng nhận được ở bước trên mà công ty sẽ có các quy định về thủ tục và giấy tờ cần xuất trình khác nhau:

Đối với tờ khai luồng xanh: công ty sẽ chuẩn bị các giấy tờ (phoi hàng, tờ in mã vạch từ Tổng cục Hải quan). Lúc này, Hải quan sẽ ký, đóng dấu nội bộ lên mặt sau của tờ khai. Sau đó, công ty có thể gửi tờ khai cho hãng tàu.

Đối với tờ khai luồng vàng: công ty phải chuẩn bị đầy đủ hồ sơ theo quy định tại Thông tư 38(sửa đổi bổ sung bởi Thông tư 39). Tiếp đó, họ nộp bộ hồ sơ này đến chi cục Hải quan để kiểm tra.

Đối với tờ khai luồng đỏ: hàng hóa sẽ được cơ quan Hải quan kiểm tra rất kĩ lưỡng cả về hồ sơ và kiểm tra trực tiếp hàng hóa. Thường sẽ sử dụng máy soi chuyên dụng để kiểm tra hoặc kiểm tra thủ công bằng cách mở container. Họ kiểm tra để xem hàng hóa thực tế có khớp với các thông tin đã khai không. Nếu kết quả trả về là khớp thì công ty có thể tiếp tục thực hiện thủ tục hải quan. Còn nếu có sai sót nhỏ, công ty sẽ phải điều chỉnh tờ khai. Ngược lại, nếu có sai sót nghiêm trọng sẽ bị phạt, thậm chí là cấm xuất khẩu hàng hóa của công ty.

- **Bước 5: Thanh lý tờ khai, hoàn tất thủ tục hải quan xuất khẩu**

Đối với hàng LCL: công ty sẽ mang tờ khai thông quan, booking, mã vạch ra kho CFS tiến hành thanh lý, làm phiếu nhập kho.

Đối với hàng FCL: trước tiên phải kiểm tra để đảm bảo được cont đã hạ vào bến cảng, sau đó quét mã vạch tại cảng là xong. Ngoài ra còn ký giám sát đối với tờ khai luồng đỏ.

Đối với hàng Air: hàng hóa sẽ được chuyển đến kho hàng sân bay để cân hàng. Sau đó Hải quan sẽ đối chiếu thông tin trọng lượng hàng trên tờ khai và phiếu cân để xác nhận. Nếu có sai lệch thì phía công ty sẽ phải tiến hành khai bô sung điều chỉnh tờ khai.

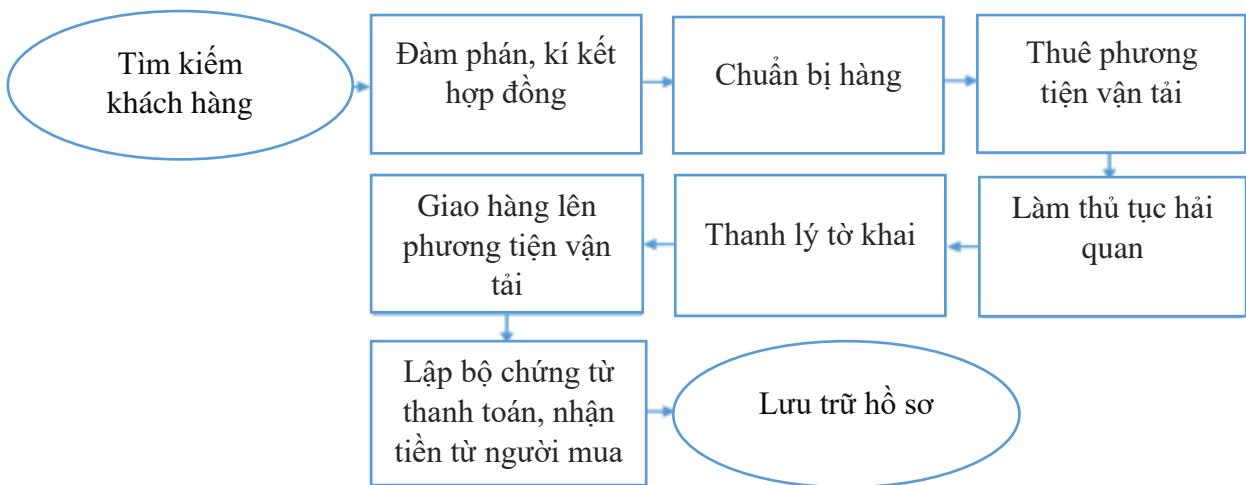
Giao hàng lên phương tiện vận tải: đến thời gian giao hàng, doanh nghiệp phải làm thủ tục giao nhận hàng. [11]

- Nếu được giao bằng đường biển: chủ hàng phải lập bảng đăng ký hàng chuyên chở cho bên vận tải, theo dõi ngày tàu đến và bốc hàng lên tàu, nhận vận đơn đường biển thông qua việc nhận biên lai thuyền phó...
- Nếu được giao bằng Container: khi chiếm đủ một Container sẽ ký thuê Container, đóng hàng vào Container và lập bảng kê hàng; khi hàng không chiếm hết một Container, chủ hàng phải lập một bản “Đăng ký chuyên chở”, khi đăng ký được chấp nhận sẽ giao hàng đến ga Container cho người vận tải.
- Nếu chở bằng đường sắt: chủ hàng phải đăng ký với cơ quan đường sắt để xin cấp toa xe phù hợp với tính chất hàng hóa và khối lượng hàng hóa... Sau khi bốc xếp hàng phải niêm phong kẹp chì và làm các chứng từ vận tải, nhận vận đơn đường sắt.

Lập bộ chứng từ thanh toán và nhận tiền: là khâu quan trọng và là kết quả cuối cùng của tất cả các giao dịch kinh doanh xuất khẩu. Hiện có 2 phương thức được sử dụng rộng rãi: thanh toán bằng thư tín dụng (L/C), thanh toán bằng phương thức nhò thu. [11]

Lưu trữ hồ sơ: Việc lưu trữ các chứng từ thuộc hồ sơ hải quan để phục vụ công tác kiểm tra sau thông quan, thanh tra với cơ quan hải quan. Các chứng từ cần được lưu giữ gồm có: Tờ khai hải quan, Giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành, Hợp đồng mua bán hàng hóa xuất khẩu, Các chứng từ có giá trị tương đương theo quy định của pháp luật về thương mại, quản lý ngoại thương, Hợp đồng ủy thác trong trường hợp ủy thác xuất khẩu, Hóa đơn thương mại, Vận đơn hoặc các chứng từ vận tải khác, Chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa, Chứng từ kế toán bao gồm cả dữ liệu, chứng từ, tài liệu về xuất kho, nhập kho hàng hóa, Hồ sơ, chứng từ có liên quan đến việc kiểm tra, xác định trị giá hải quan, Các chứng từ khác có liên quan đến hàng hóa xuất khẩu. [15]

2.2. Nội dung hoạt động



Hình 1.3. Quy trình chung của xuất khẩu hàng hóa

Nhìn chung, việc thực hiện quy trình xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp thường bao gồm 09 bước. Tuy nhiên, trên thực tế còn tùy thuộc vào loại mặt hàng mà doanh nghiệp kinh doanh cũng như tùy vào các điều khoản hợp đồng doanh nghiệp đã ký kết với đối tác mà sẽ có một quy trình riêng cho họ. Và cho dù các quy trình riêng ấy được cắt giảm hay thêm khâu nào thì cuối cùng vẫn phải đảm bảo đạt được hiệu quả và mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. [16]

2.3. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp

Xuất khẩu có vai trò đặc biệt quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Nhất là với sự phát triển vượt bậc của kinh tế toàn cầu như hiện nay thì vươn ra thị trường quốc tế là một xu hướng tất yếu của tất cả các doanh nghiệp. Khi tham gia vào hoạt động xuất khẩu giúp doanh nghiệp có cơ hội gia nhập sân chơi quốc tế, đem lại lợi nhuận góp phần phát triển và duy trì sự tồn tại của doanh nghiệp. Để có thể đạt được kết quả tốt trong xuất khẩu đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn tự hoàn thiện công tác quản trị, đặc biệt là phải luôn đổi mới cả trong tư duy và cách vận hành nó. Có như vậy thì mới có thể thành công trên trường quốc tế. Đồng thời nó còn giúp cho doanh nghiệp nâng cao chuyên môn, tăng khả năng quản trị một bộ máy phức tạp trong hoạt động xuất khẩu lên một tầm cao mới. Bên cạnh đó, hoạt động này còn tạo cơ hội cho doanh nghiệp tiếp cận được với nhiều nhân tài, giúp doanh nghiệp phát triển bền vững hơn. Xuất khẩu tốt cũng là thời cơ để họ thực hiện kế hoạch bành trướng, mở rộng tệp thị trường của mình. Hơn thế nữa, hoạt động này làm cho tên tuổi của doanh nghiệp không chỉ khách hàng trong nước biết đến mà cả bạn bè quốc tế đều biết và nhớ đến. Nhưng để được như vậy thì họ phải chuẩn bị kĩ lưỡng ở tất cả các khâu trong quy trình xuất khẩu, phải đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng về giá cả lẫn

chất lượng...Và đương nhiên, khi tham gia xuất khẩu sẽ giúp thu về đồng ngoại tệ, tăng dự trữ từ đó khả năng nâng cấp máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu...phục vụ cho quá trình phát triển của doanh nghiệp được nâng cao. Cuối cùng, cạnh tranh là điều tất yếu trong hoạt động xuất khẩu, vì vậy để có thể tăng khả năng cạnh tranh, tăng sự nhận diện, uy tín trên thị trường quốc tế thì doanh nghiệp phải tối thiểu hóa chi phí các yếu tố đầu vào cũng như các nguồn lực...nhưng vẫn đảm bảo chất lượng hàng hóa không đổi và luôn luôn được nâng cao để thỏa mãn nhu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng. [17, 18]

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VỀ “QUY TRÌNH XUẤT KHẨU CÁ TRA NGUYÊN CONT TẠI CÔNG TY”

3.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động

3.1.1. Ảnh hưởng trực tiếp

3.1.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Yếu tố kinh tế

Tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng lớn đến việc xuất khẩu cá Tra của Công ty bởi nó là một trong những căn cứ quan trọng để công ty đưa ra quyết định liên quan đến hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế nói chung và hoạt động xuất khẩu cá nói riêng. Chẳng hạn, khi tỷ giá hối đoái của đồng Việt Nam giảm so với ngoại tệ mạnh (USD, JPY...) thì công ty có thể thu được nhiều lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu và ngược lại, khi đồng tiền trong nước tăng giá sẽ làm cho doanh thu từ hoạt động xuất khẩu của công ty giảm xuống. Do đó, công ty sẽ có xu hướng giảm sản lượng xuất khẩu cá Tra. Qua đó, thấy được rằng việc nghiên cứu và dự đoán xu hướng biến động của tỷ giá giúp lựa chọn thị trường có lợi, đưa ra biện pháp xuất khẩu phù hợp, dễ dàng lựa chọn nguồn hàng, đồng tiền thanh toán. Ngoài ra, nó còn làm cho sản phẩm cá Tra tăng tính cạnh tranh, hấp dẫn hơn về mặt giá cả so với các đối thủ nếu đồng tiền nước ta giảm so với các đối thủ. Tuy nhiên, việc đồng tiền Việt Nam giảm giá có thể làm tăng chi phí nhập khẩu nguyên liệu. Nó còn ảnh hưởng đến khả năng đàm phán giá bán giữa công ty và đối tác. Hơn nữa, công ty sẽ phải đổi mới với những biến động không mong muốn trong giao dịch nếu tỷ giá biến động mạnh và không được dự báo trước. Tính đến hết tháng 11/2023, xuất khẩu cá tra đạt gần 1,7 tỉ USD, thấp hơn 26% so với cùng kỳ năm ngoái. Tuy nhiên, ở một số thị trường như Trung Quốc, Mexico, Canada, Braxin, Anh, thị trường cá Tra đang có tín hiệu khả quan hơn đặc biệt từ quý II/2024. Dự báo, sản lượng cá tra năm 2024 tăng 2,8% so năm 2023 (*theo báo cáo của Bộ NN&PTNT*). Vậy để có thể quản lý và ứng phó tốt trước sự thay đổi của yếu tố kinh tế, công ty phải thường xuyên theo dõi thị trường tài chính, kinh tế kết hợp sử dụng các chiến lược hợp lí

như sử dụng hợp đồng tương lai quyền chọn trong giao dịch để giảm thiểu tác động tiêu cực của biến động tỷ giá. [19, 20]

❖ Yếu tố khoa học – công nghệ

Với sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 như trí tuệ nhân tạo, người máy, internet...đã giúp nâng cao năng suất, chất lượng, giá trị sản phẩm xuất khẩu. Không dừng lại ở đó, còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc tạo các “nhà máy số”, ở đó các thiết bị máy móc thông minh sẽ được giao tiếp với nhau qua hệ thống mạng. Ngoài ra, các hệ thống chia sẻ liên tiếp thông tin về tình trạng nguyên vật liệu, lượng hàng hiện tại, lỗi hay những thay đổi trong đơn hàng giúp tối ưu việc theo dõi, điều khiển hàng xuất, nâng cao hiệu quả và tiết kiệm chi phí xuất khẩu cho công ty. [14, 21]

Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động xuất khẩu cũng ảnh hưởng trực tiếp đến xuất khẩu. Chẳng hạn hệ thống giao thông, nhất là hệ thống cảng biển: mức độ trang bị, hệ thống xếp dỡ... Nếu hiện đại sẽ giảm bớt thời gian bốc dỡ, thủ tục giao nhận cũng như đảm bảo an toàn cho hàng hóa xuất khẩu. Đồng thời, cũng ảnh hưởng đến khâu giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng; tiến hành những công việc ở giai đoạn đầu của khâu thanh toán bởi sự phát triển của hệ thống ngân hàng cho phép công ty thuận lợi trong việc huy động vốn, thanh toán. Nhờ sự phát triển của hệ thống kiểm tra chất lượng hàng hóa cho phép các hoạt động xuất khẩu của công ty được thực hiện một cách an toàn hơn, tối thiểu hóa mức độ thiệt hại nếu có rủi ro. Chính vì vậy có thể nói, sự phát triển của công nghệ còn tác động đến khâu kiểm tra hàng hóa của công ty. [14, 21]

❖ Yếu tố văn hóa – xã hội

Sở thích ẩm thực, dinh dưỡng của các đối tác nhập khẩu cá Tra của công ty có thể ảnh hưởng bởi yếu tố văn hóa. Nó còn tạo nên cách sống, quyết định cách thức tiêu dùng, thói tự ưu tiên, nhu cầu mong muốn và cách thức thoả mãn nhu cầu đó của họ. Chính vì thế nó tác động đến bước tìm kiếm khách hàng, nên công ty phải luôn quan tâm đến yếu tố này khi muốn điều chỉnh sản phẩm, tiến hành nghiên cứu hay thâm nhập vào thị trường. Ngoài ra, các tiêu chuẩn và quy định an toàn thực phẩm thường phản ánh giá trị văn hóa và xã hội của mỗi quốc gia. Nếu muốn giữ hay thậm chí mở rộng thị trường thì phải tuân thủ tiêu chuẩn này. Đồng thời, việc xây dựng hình ảnh tích cực về một thương hiệu mạnh mẽ và đáng tin cậy của Việt Nam về cá Tra cũng như về văn hóa, xã hội sẽ tạo hiệu ứng tích cực khi mua cá Tra của người tiêu dùng quốc tế. Hơn hết, việc hiểu và tôn trọng các giá trị văn hóa có thể giúp công ty xây dựng quan hệ đối tác mạnh mẽ với đối tác quốc tế. Tóm lại, để nâng cao xuất khẩu cá tra Việt Nam nói chung hay của công ty nói riêng, cần có một chiến lược toàn diện, tích hợp cả yếu tố văn hóa - xã hội vào quá trình quy hoạch và phát triển.[6]

❖ Yếu tố môi trường tự nhiên

Đồng bằng sông Cửu Long là một bộ phận của châu thổ sông Mê Công, có 3 mặt giáp biển, có nhiều quan hệ với các nước thuộc tiểu vùng sông Mê Công. Khí hậu cận xích đạo, thời tiết ít biến động cùng với hệ thống kênh rạch chằng chịt, có nhiều vùng nước mặn, nước lợ cửa sông ven biển rộng lớn, thuận lợi phát triển giao thông đường thuỷ và nuôi trồng thuỷ sản nước ngọt, trong đó có cá Tra vì cá Tra là loài ăn tạp, có khả năng sống tốt trong điều kiện ao nước đọng, nhiều hàm lượng chất hữu cơ, oxy hòa tan thấp. Cũng do đó mà đồng bằng sông Cửu Long là nơi có sản lượng và diện tích nuôi trồng thủy sản lớn nhất cả nước. Tuy nhiên, có những khó khăn vẫn đang tồn tại như diện tích đất phèn, đất mặn lớn cần được cải tạo, thiếu nước ngọt trong mùa khô. Việc lũ lụt gây vào mùa mưa với diện rộng và thời gian dài. Nhất là tình trạng xâm ngập mặn (năm 2020) diễn ra do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu ở miền Tây đã tiến sâu vào đất liền làm độ mặn trong nước tăng cao. Điều này sẽ tác động mạnh đến các vùng nuôi thủy sản, hậu quả là cá Tra chậm phát triển, bị hư mắt, phù đầu và xuất huyết. Hiểu được những ảnh hưởng đó mà các vùng nuôi của công ty Hùng Cá đều được đặt tại tỉnh Đồng Tháp nên tình trạng xâm ngập mặn không gây ảnh hưởng nhiều đến sản lượng cá Tra của công ty vì không giáp ranh trực tiếp với biển như các tỉnh Tiền Giang, Bến Tre... [22, 23]

❖ Yếu tố chính trị - pháp luật

Các yếu tố chính trị - pháp luật ảnh hưởng mạnh mẽ tới hoạt động xuất khẩu. Do đó, khi xuất khẩu cá Tra công ty đều phải tuân thủ theo các quy định của Chính phủ, các tập quán, luật pháp quốc gia và quốc tế bao gồm: Các quy định của luật pháp Việt Nam đối với hoạt động xuất khẩu (thuế, quy định quản lý về ngoại tệ, điều kiện nuôi cá Tra thương phẩm, điều kiện chế biến, chất lượng và an toàn thực phẩm cá Tra, điều kiện xuất khẩu cá Tra...). Cũng như các hiệp ước, hiệp định thương mại mà Việt Nam đã tham gia (AFTA, ACFTA, EVFTA, RCEP...) Ngoài ra, chính phủ còn thực hiện các chính sách ngoại thương khác như: hàng rào phi thuế quan, ưu đãi thuế quan, thuế suất... Điều này cũng tác động đến bước tìm kiếm khách hàng, chuẩn bị hàng xuất khẩu vì mỗi thị trường sẽ có những chính sách ưu đãi riêng, tiêu chuẩn về sản phẩm cung cấp cho đối tác cũng sẽ có sự khác biệt. Đồng thời, qua từng thời kì chính sách ngoại thương của Chính phủ đều có sự thay đổi. Chính sự thay đổi đó đã gây ra nhiều rào cản, rủi ro cho công ty khi tham gia xuất khẩu cá Tra. Do đó, công ty phải nắm được chiến lược phát triển kinh tế để đưa ra được đường lối hoạt động đúng đắn, phù hợp.

Từ khi gia nhập WTO, Việt Nam và các nước đã có những nỗ lực không ngừng trong việc hoàn thiện hệ thống thuế, thúc đẩy mối quan hệ nhằm tạo điều kiện cho các hoạt động xuất khẩu. Việc thực hiện phân loại Hải quan theo sự phân loại của Hội hợp tác thuế

quan của Liên Hiệp Quốc, chấp nhận hệ thống mã HS và các công ước quốc tế liên quan đến hoạt động ngoại thương cũng góp phần to lớn giúp công ty xuất khẩu cá Tra thuận lợi hơn. Tóm lại, với sự hội nhập vào nền kinh tế thế giới thông qua các công ước, hiệp định thương mại và tham gia các tổ chức kinh tế thế giới tại thị trường của các đối tác (Trung Quốc, Úc...) có sự tương đồng và thống nhất so với tình hình hoạt động ngoại thương trên toàn cầu làm nền tảng và quy định cụ thể về việc quản lý các công ty, hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, quy định về các loại mặt hàng xuất khẩu, trao đổi ngoại tệ, quy định về hải quan, kiểm dịch động thực vật... Đồng thời, các hoạt động mua bán giữa Việt Nam và các nước trên thế giới đều bị chi phối bởi các luật và chính sách, do đó, khi làm việc với các đối tác quốc tế, Hùng Cá luôn luôn nghiên cứu pháp luật của họ một cách kỹ lưỡng nhằm tối thiểu hóa các rủi ro và thiệt hại có thể xảy ra với công ty. [24, 25]

3.1.1.2. Môi trường vi mô

❖ Nhà cung cấp

Chất lượng của các yếu tố đầu vào (nguyên vật liệu, máy móc thiết bị ...) của một công ty thường được quyết định bởi các nhà cung cấp. Do đó, việc hợp tác với nhà cung cấp uy tín với giá cả cạnh tranh sẽ giúp công ty tiết kiệm được chi phí và thời gian trong khâu chuẩn bị hàng hóa. Hơn nữa, quy trình xuất khẩu cá Tra của công ty sẽ diễn ra nhanh chóng và thuận lợi hơn khi các yếu tố đầu vào được cung cấp ổn định. Không dừng lại ở đó, nó còn có thể làm giảm hiệu quả kinh doanh, giảm khả năng cạnh tranh hay thậm chí gây sức ép đến doanh thu, lợi nhuận của công ty nếu các yếu tố đầu vào bị tăng giá khi số lượng nhà cung cấp ít, khó thay thế, chất lượng của nguồn cung không đạt yêu cầu hoặc thời gian cung ứng không kịp thời và đúng lúc. Tuy nhiên, với kinh nghiệm nhiều năm nuôi cá Tra, Hùng Cá đã tự quyết định đầu vào của mình khi họ đã tự làm mọi thứ từ khâu nuôi trồng, chế biến và tìm đầu ra cho sản phẩm mà không cần thông qua bất kỳ một nhà cung ứng nào khác. Vậy nên công ty TNHH Hùng Cá không lo ngại về các vấn đề về xuất khẩu cá bị tác động từ phía nhà cung cấp bởi hoàn toàn kiểm soát được nguồn nguyên liệu của họ. [2, 14]

❖ Khách hàng

Khách hàng chủ yếu của công ty là Trung Quốc, Châu Âu, Trung Đông... Tại các thị trường này Hùng Cá bán các sản phẩm cá Tra cho các công ty thương mại là chủ yếu, chiếm tới 75% tổng lượng khách hàng của công ty. Phần còn lại công ty sẽ cung cấp cho các công ty sản xuất, họ chủ yếu mua các nguyên vật liệu đầu vào để sản xuất những sản phẩm liên quan đến cá Tra. Muốn tạo được sự uy tín cũng như tăng mức độ nhận diện thương hiệu đối với khách hàng thì công ty phải luôn hoạt động với tôn chỉ “Khách hàng

là thượng đế”, luôn tìm hiểu, nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để hiểu rõ thị hiếu và đáp ứng nhằm thỏa mãn nhu cầu của họ, có vậy mới giữ chân được khách hàng, tăng khả năng cạnh tranh, tăng thêm giá trị cho thương hiệu. Do đó, Hùng Cá đã xây dựng khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng cho mình, đó chính là những thị trường có nhu cầu tiêu thụ cá Tra cao (Trung Quốc, Châu Âu, Trung Đông...). Bên cạnh đó, họ cũng nghiên cứu một cách kĩ lưỡng hành vi mua của từng đối tượng khách hàng để có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu của họ bởi nhiều khách hàng sẽ mua vì giá rẻ, mua theo mùa... Có như vậy, công ty mới giữ chân được khách hàng tiềm năng và thu hút khách hàng mới. [2]

❖ Đối thủ cạnh tranh [26]

Vì là một công ty chuyên xuất khẩu cá Tra nên Hùng cá phải đối mặt song song với đối thủ cung cấp cá Tra trong nước lẫn nước ngoài như Indonesia, Ấn Độ, Philippines... Ở trong nước, IDI, Nam Việt có thể là những đối thủ lớn đối với công ty bởi họ dẫn đầu ngành cá Tra của Việt Nam về sản lượng xuất khẩu sang các thị trường Trung Đông, Châu Âu, Trung Quốc... Hiện tại, vẫn đang tiếp tục đầu tư máy móc, thiết bị, nhân lực để giữ vững vị trí đầu ngành về xuất khẩu cá Tra. Tại Indonesia, với hy vọng “bá chủ” họ đã tận dụng các tài sản công nghệ sẵn có, các con sông, hồ, ao nhân tạo để sản xuất cá Tra, do đó mà sản lượng cá Tra tại Indonesia đã tăng nhanh chóng. Hay ở Philippines, với mục tiêu đưa ngành cá Tra nội địa mở rộng sang 15 thị trường mới, 3 thương hiệu cho cá Tra (La Pangga, Santa Marta, Carm Foods) cũng là đối thủ mạnh của Hùng Cá. Tính đến tháng 12/2023, Indonesia chiếm khoảng 67% tổng sản lượng cá Tra trên toàn cầu, Philippines chiếm khoảng 40% đến 50% trong khi đó Việt Nam chiếm khoảng 60% (VASEP, 2023). Ngoài ra, công ty có thể bị đe dọa bởi các đối thủ tiềm ẩn. Họ là những công ty chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc thâm nhập vào thị trường quốc tế nhưng có tiềm năng lớn về lao động, công nghệ. Do đó dễ khắc phục được những điểm yếu của các công ty đi trước để chiếm lĩnh thị trường. Chính vì vậy, việc xác định các đối thủ cạnh tranh giúp công ty điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp để đạt được kết quả kinh doanh khả quan nhất.

❖ Sản phẩm thay thế

Đối với các loại cá nước ngọt, ngoài cá Tra còn có rất nhiều loại cá khác được người tiêu dùng ưa chuộng tại các thị trường mà công ty xuất khẩu sang (Trung Quốc, Châu Âu, Trung Đông...) tiêu biểu là cá hồi, cá ngừ, cá thu, cá lóc, cá diêu hồng... Các loại cá này là những loài cá khá dễ nuôi, mang lại năng suất cao và chất lượng thịt thơm ngon. Do đó, người dân ở các tỉnh thuộc đồng bằng sông Cửu Long được chú trọng nuôi trồng với diện tích lớn. Riêng Đồng Tháp là tỉnh có nhiều tiềm năng để phát triển chúng bởi có điều kiện tự nhiên vô cùng thuận lợi và khu vực nuôi trồng ngày càng được đầu tư tân tiến và tốt hơn. Chính vì thế, trong tương lai, nếu như các loài cá này được chú trọng đầu tư và mở

rộng diện tích nuôi trồng nhiều hơn nữa có thể trở thành mặt hàng cạnh tranh xuất khẩu với cá Tra khi các thị trường chủ lực của công ty bắt đầu biết đến chúng nhiều hơn. [27]

3.1.1.3. Môi trường nội bộ

❖ Nguồn nhân lực

Như đã phân tích ở phần tình hình nhân sự (1.3.2) đã thấy được công ty có số lượng nhân sự tăng qua các năm. Đối với nhân sự tại các vùng nuôi và nhà máy sản xuất của công ty phần lớn là người dân sống tại tỉnh Đồng Tháp hoặc các tỉnh lân cận thuộc Đồng bằng sông Cửu Long. Điều này góp phần giải quyết vấn nạn thất nghiệp cho người dân miền Tây. Mỗi công nhân đều được đào tạo kỹ lưỡng, đảm bảo các vấn đề về an toàn lao động và phúc lợi cho công nhân khi làm việc. Do đó, tỷ lệ công nhân gắn bó với công ty rất cao, ít nhất từ 2 đến 4 năm. Đối với nhân viên văn phòng và đội ngũ nhân viên quản lý của công ty đều tốt nghiệp từ những trường Đại học hàng đầu cả nước về kinh tế, có trình độ ngoại ngữ tốt và có nhiều kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Công ty luôn quan tâm đến vấn đề đào tạo để nâng cao trình độ nhân viên nhằm thúc đẩy hiệu quả hoạt động cho công ty, đồng thời đảm bảo các khoản lương, thưởng, phúc lợi và đãi ngộ cho nhân viên. Nhờ đó, tỷ lệ gắn bó của nhân viên với công ty trung bình từ 6 đến 11 năm cho thấy công ty luôn quan tâm và tạo môi trường làm việc tốt đến nhân viên của mình. [2, 6]

❖ Năng lực tài chính

Hiện nền kinh tế toàn cầu đang rơi vào khủng hoảng sau đại dịch Covid 19 kéo dài, đó cũng là một phần lý do làm cho sản lượng cá Tra xuất khẩu trong năm 2023 giảm xuống gần 26% so với cùng kỳ năm trước (*theo Bộ NN&PTNT*). Tuy nhiên, do Hùng Cá có nguồn lực tài chính vững mạnh với vốn điều lệ là 168 tỷ đồng, nên dù có bị ảnh hưởng những họ vẫn đủ khả năng duy trì hoạt động kinh doanh của mình. Với việc xây thêm nhiều nhà máy sản xuất cá Tra dù đã có 4 nhà máy chứng tỏ nguồn vốn của công ty rất mạnh. Điều này giúp Hùng Cá có thể vận hành công ty một cách ổn định, nhíp nhàng, đảm bảo đạt được mục tiêu đã đề ra mà không phải lo về rào cản năng lực tài chính. [2, 6]

❖ Nguồn lực vật chất

Công ty rất chú trọng đầu tư vào cơ sở vật chất, làm cho các cơ sở vật chất rất đầy đủ và hiện đại với 4 nhà máy sản xuất chế biến cá tra đặt tại tỉnh Đồng Tháp. Mỗi nhà máy đều được trang bị các hệ thống cấp đông IQF tiên tiến. Hiện tại, Hùng Cá sở hữu diện tích canh tác tăng lên đến 900 ha trên 5 vùng thuộc tỉnh Đồng Tháp như Hồng Ngự, Thanh Bình, Tam Nông, Tân Hồng, Cao Lãnh và được chứng nhận bởi GlobalGAP, được trang bị các hệ thống lọc nước RAS hiện đại nhằm giữ cho môi trường sống của cá không bị ô nhiễm. Hùng Cá tự hào là một trong những doanh nghiệp có diện tích nuôi cá tra lớn nhất

ở đồng bằng sông Cửu Long. Tại các văn phòng làm việc của công ty cũng được cung cấp đầy đủ các trang thiết bị tạo điều kiện thuận lợi trong việc phối hợp thực hiện các quy trình và giúp cho các hoạt động mua bán của công ty được diễn ra hiệu quả. Ngoài ra, Hùng Cá cũng đã áp dụng các chứng chỉ quốc tế như: ISO 2000:2005, IFS, BRC, GlobalGAP, HACCP...cho khu vực nuôi trồng và các nhà máy chế biến nhằm mục đích cung cấp các sản phẩm cá Tra tốt nhất cho khách hàng của họ. [2, 6]

❖ Hoạt động marketing

Với thời đại công nghệ tiên tiến như ngày nay, để có thể phát triển bền vững, để mức độ nhận biết thương hiệu được nâng cao thì việc đầu tư vào hoạt động marketing mang tính cấp thiết. Công ty cũng đã thành công ở cả 4 chiến lược giá, phân phối, sản phẩm và xúc tiến. Với chiến lược giá, công ty cung cấp cho khách hàng nhiều mức giá khác nhau, từ cá Tra loại thường đến loại cao cấp giúp khách hàng có nhiều sự lựa chọn. Ngoài ra, Hùng Cá chủ yếu xuất khẩu sản phẩm cá Tra sang nước ngoài nên khả năng thu về ngoại tệ rất cao, đem lại lợi nhuận cao hơn cho công ty. Đôi với chiến lược sản phẩm, công ty kinh doanh chủ yếu mặt hàng cá Tra phi lê, cắt khúc, cắt miếng... Đồng thời cũng nghiên cứu cho ra các sản phẩm giá trị gia tăng từ loại cá này tạo dòng sản phẩm đa dạng hơn cho họ. Còn với chiến lược xúc tiến, công ty cũng có trang web riêng để giới thiệu về công ty cũng như các sản phẩm, thành tích đạt được trong nhiều năm hoạt động. Nhờ vậy mà Hùng Cá được nhiều người biết đến hơn cả trong nước lẫn quốc tế, tạo điều kiện phát triển mạnh mẽ. [2, 6]

❖ Khả năng nghiên cứu và phát triển [2, 6]

Về hệ thống phần mềm, công ty hiện đã xây dựng riêng cho mình một hệ thống phần mềm thông nhất trong việc lưu trữ và cập nhật dữ liệu, đặc biệt là trong khâu quản lý bán hàng. Việc xây dựng hệ thống thông tin không những giúp công ty tiết kiệm được chi phí hoạt động mà còn làm cho công ty tránh được các khó khăn có thể gặp phải trong quá trình theo dõi thông tin và tình trạng của các đơn hàng, tránh gây nhầm lẫn và thiếu sót trong việc phê duyệt các hợp đồng, làm cho quá trình làm việc của công ty hiệu quả và đạt được hiệu suất tối đa. Về việc phát triển sản phẩm, Hùng Cá đã và đang cho ra thêm nhiều sản phẩm: dầu cá... để có thể đáp ứng được thị hiếu của các nhóm khách hàng khác nhau.

❖ Văn hóa của công ty

“Văn hóa” là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên tại Công ty. Ở Hùng Cá, không giám sát nhân viên khi phân công, giao việc cho họ mà người lãnh đạo đã giao quyền cho nhân viên. Việc này cho phép nhân viên độc lập suy nghĩ, hành động, quyết định và kiểm soát công việc của chính mình. Họ có thể quyết định thực hiện

công việc theo những gì họ tin là đúng và sẵn sàng chịu trách nhiệm cho kết quả cuối cùng. Nhân viên chỉ có thể trưởng thành khi được tự chủ trong công việc. Giao quyền thành công sẽ khuyến khích nhân viên sáng tạo, tạo hứng khởi trong công việc. Hùng Cá đã chia sẻ mục tiêu của ban lãnh đạo bằng cách cho nhân viên thấy họ là một mắt xích quan trọng trong toàn bộ quy trình hoạt động của công ty. Chia sẻ và giúp cho nhân viên hiểu rõ nhiệm vụ, hướng phát triển và kế hoạch chiến lược, các mục tiêu và định hướng công việc của công ty từ người lãnh đạo là rất quan trọng, giúp họ đạt được kết quả cao nhất. Đồng thời, ban lãnh đạo cũng cung cấp tất cả thông tin và công cụ cần thiết cho nhân viên để họ giải quyết nhiệm vụ được giao. Ngoài ra, với nhân viên văn phòng, môi trường làm việc chính là bầu không khí thoải mái khi làm việc, đó là nơi để thể hiện năng lực của bản thân mình. Với công nhân - người tham gia trực tiếp sản xuất thì môi trường làm việc đối với họ chính là sự an toàn lao động. Khi mức độ hài lòng của nhân viên với yếu tố môi trường tăng thì sự gắn kết của họ với doanh nghiệp sẽ tăng. Công ty Hùng Cá đã tạo điều kiện làm việc, tạo bầu không khí làm việc thoải mái, tăng cường đầu tư các phương tiện lao động, các loại bảo hộ lao động phù hợp cho công nhân viên giúp họ có thể tự tin thể hiện năng lực của bản thân. [2, 6]

❖ Trình độ tổ chức, quản lý

Như đã phân tích ở phần 1.3.1 thì công ty gồm 01 Tổng giám đốc, các Phó tổng giám đốc, Ban thư ký và 09 phòng ban. Mỗi phòng ban sẽ có những nhiệm vụ của riêng họ và cùng có nhiệm vụ chung là phối hợp nhịp nhàng với nhau trong công việc để công ty ngày càng phát triển vững mạnh. Một công ty hoạt động có hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào trình độ cũng như khả năng quản lý của các ban lãnh đạo, của những người đứng đầu tại công ty. Hiểu được tầm quan trọng đó, những nhà quản trị tại Hùng Cá đã đưa ra các chính sách quản lý, điều hành hoạt động công ty một cách logic và cực kì hiệu quả. Hàng ngày các phòng ban sẽ báo cáo kết quả làm việc cũng như kế hoạch tiếp theo cho ban giám đốc. Nhờ đó mà họ có thể theo dõi, có cái nhìn bao quát về những gì công ty đã và đang làm được hay những gì còn thiếu sót để từ đó đưa ra các phương pháp khắc phục, tạo nên sức mạnh tổng hợp cho công ty, giúp công ty phát triển vượt bậc.

3.1.2. Ảnh hưởng gián tiếp

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng gián tiếp đến quy trình xuất khẩu của công ty. Thứ nhất, sự biến động trong luật lệ xuất khẩu và các quy định khác liên quan đến xuất khẩu cá Tra có thể tác động đến cho công ty, tạo sự không chắc chắn cho họ. Điều này gây nhiều trở ngại đến quy trình xuất khẩu cá Tra của công ty. Thứ hai, những sự cố về an toàn thực phẩm đều có thể dẫn đến hạn chế hoặc cấm xuất khẩu. Bên cạnh đó, việc tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế là cần thiết để tiếp cận được những thị trường khó

tính (Mỹ, Nhật Bản...). Tiếp theo, các yêu cầu về bảo vệ môi trường có thể tăng chi phí sản xuất và yêu cầu các tiêu chuẩn nghiêm ngặt. Đồng thời, biến đổi khí hậu cũng ảnh hưởng đến việc nuôi cá, có thể làm giảm sản lượng cá. Ngoài ra, chiến tranh Trung Đông đã làm việc vận chuyển trở nên khó khăn hơn, tàu phải đi đường vòng, làm giá cước tàu tăng cao ảnh hưởng đến giá cuối cùng cũng tăng theo. Do đó mà người tiêu dùng không mua, dẫn đến giảm sản lượng sản xuất. Hay chiến tranh Nga – Ukraine cũng đã làm cho nhu cầu các mặt hàng xuất nhập khẩu giữa các nước thay đổi đáng kể, trong đó nhu cầu về tiêu dùng cá Tra cũng thay đổi, phần nào ảnh hưởng đến sản lượng xuất khẩu cá của công ty. Hơn nữa, khi đến vụ lúa, công nhân có xu hướng ở nhà làm lúa, dẫn đến nhà máy thiếu công nhân. Điều này làm giảm sản lượng cá Tra xuất khẩu, do đó cũng ảnh hưởng đến quy trình xuất khẩu tại Hùng Cá. Như vậy, các yếu tố này đều ảnh hưởng gián tiếp đến quy trình xuất khẩu cá Tra của công ty, đặc biệt trong bối cảnh thị trường quốc tế đang cạnh tranh gay gắt và phức tạp như hiện nay. Nếu công ty biết tận dụng triệt để các cơ hội mà chúng tạo ra và hạn chế những rủi ro có thể gặp phải thì khả năng thành công trên thị trường quốc tế là rất lớn. [2]

3.2. Phân tích thực trạng hoạt động

3.2.1. Quy trình xuất khẩu cá Tra tại Công ty

Quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá sang đối tác Hurghada for import & export (Egypt) gồm 11 bước. Đây không phải lần đầu công ty xuất thành công sang thị trường này, mà trước đó họ đã có cơ hội hợp tác với nhau nhiều lần. Nên có thể nói họ đã am hiểu cách làm việc của nhau, cũng như niềm tin dành cho nhau là rất lớn. Có vậy, họ mới tiếp tục hợp tác lần này. Điều đó cũng chứng minh phần nào chất lượng cá Tra tại công ty. Bởi chất lượng có tốt thì bên đối tác mới quay lại đàm phán, ký kết và mua sản phẩm của Hùng Cá. Và ở mỗi bước của quy trình này sẽ có một bộ phận đảm nhận. Cụ thể được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 3.1. Quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá

Lưu đồ	Các bước	Bộ phận thực hiện	Biểu mẫu
<p>Tìm kiếm khách hàng</p>	Bước 1	Phòng kinh doanh	SC12
<p>Đàm phán các điều khoản của hợp đồng xuất khẩu cá Tra</p>	Bước 2	Phòng kinh doanh	SC12

Lưu đồ	Các bước	Bộ phận thực hiện	Biểu mẫu
<pre> graph TD A{Kiểm tra các thông tin trên hợp đồng và kí kết} -- NO --> B[Đôn đốc khách thanh toán và nhận tiền tiền cọc TTR] B --> C[Chuẩn bị hàng để xuất khẩu dựa theo Packing List] C --> D{Kiểm tra hàng đã chuẩn bị} D -- NO --> E[Làm thủ tục hải quan] E --> F[Thanh lý tờ khai] F --> G[Giao hàng lên tàu] G --> H[Lập bộ chứng từ thanh toán theo phương thức TTR] H --> I{Kiểm tra thông tin chứng từ} I -- NO --> J[Gửi chứng từ gốc cho khách và nhận số tiền còn lại] J --> K[Lưu trữ hồ sơ] </pre>	Bước 3 Bước 4 Bước 5 Bước 6 Bước 7 Bước 8 Bước 9 Bước 10 Bước 11 Bước 12 Bước 13	Phòng kinh doanh Phòng kinh doanh Bộ phận sản xuất Bộ phận sản xuất Phòng xuất nhập khẩu Phòng xuất nhập khẩu	KTHĐ22 KC20 PL14 KTH25 TK10 TLC30, TLH82 BL04, SI02, BO11 CI03, PL14, SC12, BL04, HC31, CO21 CI03, PL14, SC12, BL04, HC31, CO21 CI03, PL14, SC12, BL04, HC31, CO21, KC80 CI03, PL14, KC20, SC12, BL04, HC31, CO21, FC17, BO11, SI02, TK10, KC80, TLC30, TLH82

(Nguồn: Công ty TNHH Hùng Cá)

3.2.2. Phân tích thực trạng quy trình

❖ Bước 1: Tìm kiếm khách hàng

Dựa vào các yếu tố: chính trị, pháp luật, tiêu chuẩn quốc tế, kinh tế, các quy chế thương mại và tiền tệ, bảo hộ mậu dịch (thuế quan, hạn ngạch giấy phép), sức mua của đồng tiền, tỷ lệ lạm phát, các tiêu chuẩn thương mại (xuất khẩu, sản xuất nội địa). Cũng như nhu cầu, giá cả mong muốn của khách hàng đã thu thập được khi nhân viên kinh doanh tham gia các hội chợ quốc tế thủy sản hàng năm tại Mỹ, Thái Lan, Singapore, Châu Âu. Đồng thời, họ còn phân tích giá cả của cá Tra: do giá cá Tra trên thị trường quốc tế biến động liên tục, rất phức tạp và chịu chi phối bởi các nhân tố chu kỳ, lạm phát, cạnh tranh... Chính vì vậy, các tiêu chuẩn trên phải được đánh giá cẩn thận, cân nhắc điều chỉnh để phù hợp theo mức độ quan trọng (từ quan trọng nhất đến ít quan trọng). Sau khi đánh giá họ sẽ có danh sách các thị trường tiềm năng, sau đó chọn thị trường tốt nhất để chào bán và hợp tác phát triển. Cho đến khi có khách hàng (Hurghada for import & export) thì sẽ tiến hành đàm phán để ký kết hợp đồng. Vấn đề quan trọng khác là nhân viên kinh doanh nên kiểm tra với phòng quản lý chất lượng về DL code của họ được xuất khẩu đến các thị trường nào. Hiện tại công ty Hùng Cá đã có thể xuất khẩu sản phẩm cá Tra đến hầu hết các nước trên thế giới như Châu Âu (Đức, Pháp, Ý, Tân Ban Nha, Bồ Đào Nha, Bỉ...), Trung Quốc, Malaysia, Philipines, Thái Lan, Trung Đông, Mỹ, Úc.... [7]

❖ Bước 2: Đàm phán các điều khoản của hợp đồng xuất khẩu cá Tra

Khi đã có được khách hàng từ bước 1. Nhân viên phòng kinh doanh sẽ tiến hành gửi thư chào hàng thông qua email, skype, whatsapp, viber... Hoặc lúc này khách hàng tự liên hệ với công ty thông qua thông tin được đăng tải trên các trang web B2B: Alibaba.com, Keytrade.com...

Sau đó, hai bên sẽ đi đến giai đoạn đàm phán. Đây là giai đoạn cực kì quan trọng để bán được hàng với mức giá mong muốn nhưng vẫn duy trì được quan hệ kinh doanh với khách hàng. Tại công ty, việc đàm phán hợp đồng thường trao đổi qua email hay có thể nói chuyện trực tiếp trên Whatsapp, skype, viber... Đối với khách hàng khó tính như Châu Âu, Châu Mỹ thì trước khi mua hàng, khách sẽ xuống đánh giá tham quan xưởng sản xuất, ao nuôi cá... để xem xem có đủ điều kiện sản xuất, cung cấp hàng đạt chuẩn chất lượng theo yêu cầu của họ hay không rồi mới mua hàng. Tuy nhiên, đây là lô hàng xuất sang Egypt (Ai Cập) nên bên phía khách hàng không xuống tham quan xưởng sản xuất. [7]

Nội dung đàm phán giữa hai bên gồm giá cả, hình thức giao hàng, thanh toán, số lượng, bao bì... Khi các nội dung trên được sự chấp thuận cả hai bên thì nhân viên phòng

kinh doanh sẽ lập một hợp đồng theo mẫu của công ty với đầy đủ các chi tiết và điều khoản đã thỏa thuận để gửi cho khách hàng thông qua email và mỗi bên giữ một bản. [7]

Những điều khoản của hợp đồng xuất khẩu cá Tra sang Egypt tại công ty gồm: (*đính kèm Phụ lục 1*)

Điều 1: Thông tin người bán, người mua (*Seller, Buyer*)

Điều 2: Quy cách sản phẩm, số lượng, nhãn bao bì quy định (nếu có), giá cả theo phương thức giao hàng (Incoterm 2020) (*Commodity, Specification, Unit price, Quantity*)

Điều 3: Thời gian giao hàng, cảng đến (*Shipment time, Port of Delivery*)

Điều 4: Phương thức thanh toán (*Payment term*)

Điều 5: Các yêu cầu về chứng từ xuất khẩu, Điều kiện kiểm nghiệm hàng hóa (nếu có) (*Document requirement*)

Điều 6: Các điều khoản khác như: điều kiện khiếu nại, điều kiện bất khả kháng, điều khoản trọng tài (*Other conditions*)

❖ Bước 3: Kiểm tra các thông tin trên hợp đồng và kí kết

Nhân viên phòng kinh doanh tiến hành kiểm tra các thông tin trên hợp đồng đã đàm phán với khách một cách chính xác. Nếu sai sót xảy ra thì họ sẽ quay lại bước 2 trao đổi thông tin với khách một lần nữa để có được thông tin chuẩn nhất. Tuy nhiên, sau khi kiểm tra thì nhận thấy các thông tin đã đúng với những gì đã đàm phán với Hurghada for import & export nên họ đã tiến hành kí kết hợp đồng với nhau và sau đó chuyển sang bước 4. Các thông tin được kiểm tra thể hiện cụ thể ở bảng dưới đây:

Bảng 3.2. Nội dung kiểm tra trên hợp đồng

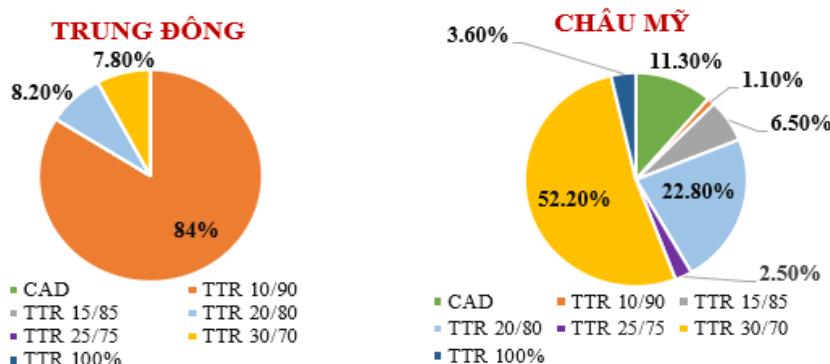
Nội dung kiểm tra	Sales Contract
Seller: Công ty TNHH Hùng Cá Adress: quốc lộ 30, ấp Bình Chánh, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam Tel: +84862646888 // Fax: +84862646999	<input checked="" type="checkbox"/>
Buyer: Hurghada for import & export Adress: Elshohda st, front of new Marina – Hurghada – Red Sea – Egypt Tel: +201149003999/ +201145637000 Represented by: Mr.HANY NASR - CEO	<input checked="" type="checkbox"/>

Nội dung kiểm tra	Sales Contract
Contract No: HCG22.317HCA.HUR01, ngày 23/06/2022	✓
Description of goods: Frozen Pangasius fillet (Pangasius Hypophthalmus) welltrimmed, skinless, boneless, fat off, belly off, red meat off. Treated with stpp as EU standard.	
Packing: IQF 4kg BULK with sticker x2/ctn, Size 500 gr up. Frozen Pangasius fillet (Pangasius Hypophthalmus) welltrimmed, skinless, boneless, fat off, belly off, red meat off. Treated with stpp as EU standard.	✓
Packing: Block 4 kg x2/ctn, Size 500 gr up.	
Quantity: 2,500 ctns (+/-10%)	✓
Net weight: 20,000 kgs (+/-10%)	✓
Unit price 19.2 USD/carton (FOB HCMC)	✓
Total amount: 48,000 USD (+/-10%)	✓
Port of Delivery: Port Said West, Egypt.	✓
Shipment time: July, 2022	✓
Payment term: TTR 20/80 (20% as deposit within 3-5days after signing contract, 80% is paid within 3 days after sending scanned original documents via email (10 days before the cont arrives at port of discharge).	✓
Document requirement: Commercial invoice, packing list, Master Bill of lading, Certificate of Origin, Health Certificate.	✓
Other conditons	✓
Bank: VIETNAM JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INDUSTRY AND TRADE Swift code: ICBVVNVX720 Account number: 114000198050	✓

(Nguồn: Công ty TNHH Hùng Cá)

❖ **Bước 4: Đôn đốc khách thanh toán và nhận tiền cọc TTR**

Dựa theo các điều khoản đã ghi trong hợp đồng, nhân viên phòng kinh doanh tiếp tục sắp xếp các công việc cần làm - ghi thành bảng biểu theo dõi tiến độ thực hiện hợp đồng, nắm bắt kịp thời diễn biến tình hình các văn bản đã gửi đi và nhận những thông tin phản hồi từ phía khách hàng. Tại Hùng Cá, đối với các thị trường: châu Âu, châu Mỹ, châu Á Thái Bình Dương, Trung Đông, châu Phi, các hợp đồng xuất khẩu được thanh toán theo phương thức TTR chiếm hơn 89% (TTR 30/70, TTR 20/80, TTR 10/90, TTR 15/85, TTR 25/75), nhân viên Kinh Doanh sẽ đôn đốc khách hàng thanh toán tiền cọc sau khi ký hợp đồng từ **ba** đến **năm** ngày. Lô hàng này cũng vậy, với phương thức thanh toán là TTR 20/80 (tức khách hàng bên Egypt (Ai Cập) sẽ cọc trước 20% số tiền của lô hàng – 9.600.00 USD) (*đính kèm phụ lục 3*). Lô hàng được công ty bán hàng theo điều kiện là FOB. Do đó, phía công ty không cần mua bảo hiểm cho lô hàng cũng không cần thuê phương tiện vận tải. Và các phương thức thanh toán mà các khách hàng tại Hùng Cá thường xuyên sử dụng sẽ được thể hiện qua biểu đồ sau: [7]



Biểu đồ 3.1. Các phương thức thanh toán tại thị trường Trung Đông và Châu Mỹ

Chẳng hạn qua 2 biểu đồ trên, thấy được:

- Các đối tác của công ty tại thị trường Trung Đông chủ yếu dùng phương thức thanh toán là TTR, trong đó TTR 10/90 (84%), tiếp đến là TTR 20/80 (8.20%) và sau cùng là TTR 30/70 (7.80%). Còn phương thức CAD, TTR 15/85 hay TTR 100% thì hiện tại thị trường này chưa sử dụng.
- Đối với thị trường Châu Mỹ, họ cũng sử dụng phương thức thanh toán TTR là chủ yếu. Tuy nhiên họ sử dụng cả CAD vì họ còn mua theo phương thức DDP. Nếu ở Trung Đông, TTR 30/70 chiếm tỉ lệ thấp nhất, còn TTR 10/90 cao nhất trong các phương thức TTR họ đang sử dụng thì tại Châu Mỹ, phương thức TTR 30/70 lại chiếm tỉ lệ lớn nhất với 52.20%, và TTR 10/90 chiếm tỉ lệ thấp nhất (1.10%). Và tại đây, các phương thức thanh toán TTR 15/85, TTR 20/80, TTR 25/75 hay TTR 100% đều được họ sử dụng với tỉ lệ lần lượt là 6.50%, 22.80%, 2.50%, 3.60%.

❖ Bước 5: Chuẩn bị hàng để xuất khẩu dựa trên Packing list

Sau khi phòng kinh doanh kí kết hợp đồng với đối tác sẽ triển khai sản xuất trong đó nêu rõ chi tiết quy cách đơn hàng gửi cho các bộ phận liên quan như bộ phận sản xuất, bộ phận mua hàng, bộ phận kế hoạch, bộ phận quản lý chất lượng. Sau khi công ty nhận tiền cọc, nhân viên Kinh Doanh sẽ gửi yêu cầu đặt bao bì cho bộ phận mua hàng. Bộ phận mua hàng sẽ gửi đơn hàng cho nhà sản xuất bao bì để họ làm theo yêu cầu đúng như Packing list. Sau đó bên sản xuất bao bì sẽ gửi hàng tại nhà máy công ty và khi đó bộ phận kế hoạch sẽ lên kế hoạch và gửi đơn hàng chi tiết cho bộ phận sản xuất chuẩn bị sản xuất hàng. Mặt hàng xuất khẩu của lô hàng này tại công ty là cá Tra đông lạnh file. Ở bước này, bộ phận sản xuất phải đảm bảo hoàn thành đúng thời gian giao hàng và số lượng hàng hóa đã thỏa thuận, đặc biệt phải tuân theo quy cách đã nêu rõ trên Packing list (*cá Tra hypophthalmus được cắt tỉa kỹ, không da, không xương, mỡ, bỏ bụng, bỏ thịt đẻ, xử lý theo tiêu chuẩn EU*). Trưởng bộ phận sản xuất đã tiến hành đôn đốc công nhân làm việc đúng với tiến độ công việc đã được giao ở tất cả các khâu. [7]

❖ **Bước 6: Kiểm tra hàng đã chuẩn bị**

Khi bộ phận sản xuất chuẩn bị hàng xong thì họ sẽ kiểm tra lại hàng đã chuẩn bị có đúng với Packing list hay chưa. Nếu kiểm tra mà hàng được xác định là chưa đạt hay chưa đúng theo quy cách trên Packing list (*đính kèm phụ lục 4*) mà phòng kinh doanh đã đưa xuống thì họ sẽ quay lại bước 4 để tiến hành sản xuất lại. Còn nếu kiểm tra đã đúng, đủ, đảm bảo hàng đã thỏa các điều kiện theo như trên Packing list, lúc đó được coi là hoàn thành nhiệm vụ và sẽ báo với bộ phận quản lý chất lượng. Lúc này bộ phận quản lý chất lượng sẽ đăng ký kiểm hàng với cơ quan Nhà nước Nafiqad lấy mẫu kiểm các tiêu chuẩn vi sinh, hóa sinh theo yêu cầu quy định kiểm soát của thị trường đối tác của công ty (Egypt). Nếu đạt được các tiêu chuẩn trên thì lô hàng của công ty mới được xuất đi. Đặc biệt, với kinh nghiệm lâu năm trong ngành xuất khẩu cá Tra, cùng với đội ngũ sản xuất chuyên nghiệp, họ đã hoàn thành sản phẩm tuân theo đúng với quy cách đã nêu rõ trên Packing list. Do đó, hầu hết các đơn hàng tại Hùng Cá đều đáp ứng các tiêu chuẩn trên của Nafiqad nên đều được xuất đi, tình trạng bị cấm xuất hầu như chưa xảy ra và lô hàng xuất sang nước Egypt (Ai Cập) này là không ngoại lệ. [7]

Bảng 3.3. Các thông tin cần kiểm tra sau khi chuẩn bị hàng xong

Nội dung kiểm tra	Packing List
- Description of Goods	✓
Frozen pangasius fillet	

Nội dung kiểm tra	Packing List
Scientific name: Pangasius hypophthalmus welltrimmed, skinless, boneless, fat off, belly off, red meat off treated with stpp as EU standard	
<p>- Packing: IQF, 4 KGS BULK X2/CTN 1,500 cartons, Size: 500 up gr Each package in kgs: Net: 8.00 Gross: 11.00 Total quantity in kgs: Net: 12,000 Gross: 16,500</p>	✓
<p>- Packing: BLOCK 4 KGS X2/CTN 1,000 cartons, Size: 500 up gr Each package in kgs: Net: 8.00 Gross: 11.00 Total quantity in kgs: Net: 8,000 Gross: 11,000</p>	✓

(Nguồn: Công ty TNHH Hùng Cá)

❖ Bước 7: Làm thủ tục hải quan

Khâu này cũng do phòng xuất nhập khẩu đảm nhận. Với sự phát triển vượt bậc của công nghệ hiện nay, thủ tục hải quan đã được tối ưu hóa được về mặt thời gian và chi phí. Chính vì vậy, khi tiến hành khai báo hải quan về lô hàng thì nhân viên phòng xuất nhập khẩu chỉ cần thực hiện trên phần mềm khai báo hải quan (ECUS5) theo các bước sau:

- *Bước 1: Đăng ký rồi đăng nhập và truy cập vào phần mềm Ecus: Khi đã truy cập được và Ecus, nhân viên phòng xuất nhập khẩu sẽ chọn mục “Hệ thống”*

trên menu. Tiếp đó, chọn vào mục “ Chọn doanh nghiệp xuất nhập khẩu”. Kế tiếp, họ sẽ điền các thông tin: mã DN - 1400528082; tên DN: Công ty TNHH Hùng Cá; địa chỉ: quốc lộ 30, ấp Bình Chánh, Huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam; Tel: 02773541379... và nhấn nút chọn. (*đính kèm phụ lục 6*)

- *Bước 2:* Thiết lập hệ thống: Ở bước này, nhân viên công ty sẽ tiến hành thiết lập các thông số cần thiết để kết nối đến hệ thống hải quan theo thứ tự: Hệ thống -> Thiết lập thông số khai báo VNACCS -> Nhập các thông tin -> Ghi -> Kiểm tra kết nối. (*đính kèm phụ lục 6*)
- *Bước 3:* Khởi tạo tờ khai xuất khẩu: Trước tiên họ sẽ đăng ký mới tờ khai xuất khẩu bằng cách click chọn Tờ khai hải quan -> Đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA). Lúc này trên màn hình sẽ hiện lên trạng thái của tờ khai xuất khẩu là “đang thêm mới”. (*đính kèm phụ lục 6*)
- *Bước 4:* Điền các thông tin tại mục thông tin chung, thông tin container. Trong đó có mã loại hình: B11; Cơ quan hải quan: chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV III; Mã hiệu phương thức vận chuyển: đường biển (có cont). Ngoài ra còn có các thông tin về đơn vị xuất nhập khẩu. Đối với lô hàng này thì đơn vị xuất khẩu là Công ty TNHH Hùng Cá, đối tác nhập khẩu: Hurghada for import & export. Bên cạnh đó, họ còn điền các thông tin: B/L No, Gross weight (27,500 kgs), số lượng kiện: 2.500 PK địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng: Công ty TNHH Hùng Cá, Port of Discharge: Said west, Egupt, Vessel (HUI HONG HONG YE 0YD2651NC), Container No (TTNU8308913), Shipment date (21 – Sep -22), Payment term (TTR), Delivery conditions (FOB), coin code: USD... (*đính kèm phụ lục 6*)
- *Bước 5:* Điền các thông tin tại mục danh sách hàng, gồm có: tên hàng (Cá Tra đông lạnh Fillet, đóng gói: 4kg x 2/kiện), Mã HS (03046200), đơn vị tính (USD), xuất xứ (Việt Nam), Số lượng (1), Số lượng (2), đơn giá... Ở mục này, nhân viên phòng xuất nhập khẩu không cần nhập dữ liệu cho ô “TS XK” và “Trị giá tính thuế” bởi 2 ô này sẽ do hệ thống Hải quan trả về. (*đính kèm phụ lục 6*)
- *Bước 6:* Kiểm tra các thông tin đã điền trên tờ khai và tiến hành truyền tờ khai: Ở bước này, các thông tin sau khi điền đã được kiểm tra chính xác thì họ sẽ tiến hành khai trước thông tin tờ khai (EDA), bằng việc đăng nhập vào “chữ ký số” của công ty. Sau đó sẽ nhận về thông tin tờ khai và số tờ khai. Và khi EDA đã đăng ký thành công và kiểm tra đúng các thông tin hệ thống trả về thì nhân viên Hùng Cá sẽ đăng ký chính thức tờ khai với cơ quan Hải

quan ở Hồ Chí Minh. Để thực hiện điều này, họ sẽ chọn “Khai chính thức tờ khai (EDC).

- *Bước 7:* Nhận kết quả phân luồng và in tờ khai hải quan xuất khẩu: khi đã hoàn thành việc khai báo, tờ khai sẽ được đưa vào để tiến hành các thủ tục thông quan hàng hóa. Để biết được kết quả phân luồng thì nhân viên phòng xuất nhập khẩu sẽ nhấn chọn “Lấy kết quả phân luồng, thông quan” trên Ecus. Và vì Hùng Cá là một công ty lâu năm, có nhiều kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực xuất khẩu cá Tra nên các lô hàng tại công ty đều được luồng xanh và xuất đi. Lô hàng xuất sang Egypt này là một trong số các lô hàng đó. Sau đó, họ sẽ thực hiện các thao tác: vào menu Nghiệp vụ khác -> Quản lý thu phí (khu vực cảng Hồ Chí Minh) -> Tờ khai nộp phí cho hàng cont. Tiếp theo đó sẽ điền các thông tin vào phần “Thông tin tờ khai”, “Danh sách cont: Số vận đơn, số hiệu cont: TTNU8308913, số seal: H8959456, loại cont: cont 40 feet, tính chất cont: cont hàng lạnh”. Ké tiếp, họ chọn “Ghi”. Cuối cùng nhấn nút “Khai báo” để gửi thông tin tờ khai lên hệ thống Quản lý thu phí” (*đính kèm phụ lục 3*). Lúc này, sẽ hiện trạng thái: Đã có thông báo nộp phí trên tab “Thông tin chung”, nhìn vào sẽ biết được số tiền cần đóng. Để in thông báo nộp phí thì họ sẽ nhấn nút “Xem file”. Khi họ đã thanh toán thành công thì tờ khai sẽ ở trạng thái: “Đã thực hiện nộp phí”. Và tất nhiên, khi đã xong nghĩa vụ nộp phí, thuế... thì hệ thống xuất ra “Quyết định thông quan hàng hóa”. Cuối cùng họ sẽ in “Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)” (*đính kèm phụ lục 7*)

❖ **Bước 8: Thanh lý tờ khai**

Sau khi hàng đã được thông quan thì nhân viên công ty sẽ in ra tờ “Danh sách hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát Hải quan” và “Danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát Hải quan” (*đính kèm phụ lục 8*). Trên tờ này có một mã vạch, để thanh lý được tờ khai thì họ in mã vạch này ra và đưa cơ quan Hải quan (Đội TT Cảng VICT-CSG KV III – 02H3S01: LD PT TIEP VAN SO 1 -2) ký. Việc thanh lý này là cần thiết để tuân thủ quy định pháp luật, kiểm soát an ninh quốc gia, đảm bảo thuế quan và thuế xuất nhập khẩu, nhằm chấm dứt quyền và trách nhiệm Hải quan liên quan tới tờ khai. Nó còn làm tối ưu hóa quá trình thông quan hàng, giảm rủi ro và tranh chấp với việc cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ trong tờ khai đã tạo sự minh bạch và sự tin tưởng đối với cơ quan hải quan. Ngoài ra, còn xây dựng được uy tín với cơ quan Hải quan và các đối tác khác. Điều này đồng thời giúp tạo lòng tin và thiết lập mối quan hệ hợp tác bền vững trong hoạt động xuất khẩu tại Hùng Cá.

❖ **Bước 9: Giao hàng lên tàu**

Vì lô hàng này được bán theo điều kiện FOB nên bên khách sẽ thuê tàu và gửi Booking (*đính kèm phụ lục 9*) cho công ty. Theo như booking mà họ đã gửi thì hàng sẽ được bốc lên tàu (Hui Hong Hong Ye/0YD26S1NC) tại cảng Hồ Chí Minh với ngày tàu chạy là 22/09/2022. Giám sát việc giao hàng lên tàu cũng do phòng xuất nhập khẩu chịu trách nhiệm. Việc giao hàng lên tàu tương đối đơn giản, container sau khi đã được bấm seal (H8959456) của hãng tàu CMA và Hải quan sẽ được nhân viên ngoại thương đánh dấu và tập trung tại điểm quy định. Sau đó thông báo với hãng tàu vị trí của container. Kế tiếp, container sẽ được càn cẩu bốc lên tàu. Trước giờ tàu cắt máng (19/09/2022), SI (*đính kèm phụ lục 10*) và VGM sẽ được nhân viên nộp để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển theo đúng yêu cầu của công ty. Khi có được SI, VGM hãng tàu CMA sẽ phát hành B/L và gửi lại bản nháp để công ty xác nhận lại các thông tin trên B/L. Sau khi kiểm tra, phía công ty thấy các thông tin đã chính xác nên hãng tàu đã bắt đầu phát hành B/L cho shipper. Tuy nhiên, khu vực lân cận cảng Cát Lái thường xuyên bị kẹt xe kéo dài liên tục trong nhiều giờ nên thỉnh thoảng có những lô hàng của công ty bị trễ giờ cắt máng, phải đi tàu sau, tác động đến tiến độ giao hàng. Lúc đó, bên Hùng Cá sẽ thông báo lại cho đối tác về thời gian giao hàng để họ có thể nắm bắt kịp thời. Mặc dù vậy, lô hàng này khi tiến hành giao thì tình trạng trên không xảy ra, nên thời gian hàng đến vẫn đúng như trên hợp đồng (10/10/2022). [30]

❖ **Bước 10: Lập bộ chứng từ thanh toán theo phương thức TTR**

Khi đã hoàn tất việc giao hàng lên tàu thì các nhân viên thuộc phòng xuất nhập khẩu sẽ tiến hành lập bộ chứng từ thanh toán gửi ngân hàng để đòi tiền hàng. Ngân hàng hợp tác với công ty trong hợp đồng này là Ngân hàng VIETNAM JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INDUSTRY AND TRADE (Số 87, đường Nguyễn Huệ, phường 1, thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam). Đây là ngân hàng đã hợp tác với công ty lâu năm nên độ uy tín rất cao. Phương thức thanh toán đã được ký kết là TTR 20/80. Và bộ chứng từ được thỏa thuận trong hợp đồng gồm có: Commercial Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Master Bill of Lading, Fishing Certificate, Health Certificate (*đính kèm Phụ lục 11*). [31]

❖ **Bước 11: Kiểm tra chứng từ**

Nhân viên phòng xuất nhập khẩu sau khi đã hoàn thành việc lập bộ chứng từ thanh toán thì họ sẽ kiểm tra lại một cách chính xác các thông tin trên chứng từ để đảm bảo quy trình diễn ra thuận lợi. Trong quá trình kiểm tra nếu phát hiện có sai sót thì họ sẽ phải quay lại bước 10 để xem thật kĩ là sai ở đâu và tiến hành sửa hay lập bộ chứng từ mới. Ngược

lại, nếu không phát hiện sai sót nào thì sẽ tiến hành gửi chứng từ gốc cho khách (Hurghada for import & export – Egypt). Và với kinh nghiệm lâu năm của các nhân viên tại phòng xuất nhập khẩu, bộ chứng từ của lô hàng này không phát hiện bất kì sai sót hay bất thường nào trong quá trình kiểm tra. Việc tiến hành kiểm tra được thể hiện cụ thể ở bảng sau:

Bảng 3.4. Các thông tin kiểm tra trên chứng từ

Tên hàng và số lượng: Frozen pangasius fillet Scientific name: Pangasius hypophthalmus welltrimmed, skinless, fat of, belly off, red meat off. Treated with spp as EU standard Packing: IQF, 4kgs bulk x 2/CTN, size 500 gr up Packing: Block 4 kgs x 2/CTN, size 500 gr up	Packing No: 0000675, ngày 22/09/20 22	B/L No: SGN169 3502	Invoice No: 0000675, ngày 22/09/20 22	Contract No: HCG22. 317HCA .HUR01, ngày 23/06/20 22	Buyer: Hurghada for import & export Adress: Elshohda st, front of new Marina – Hurghada – Red Sea - Egypt	Seller: Công ty TNHH Hùng Cá Adress: quốc lộ 30, ấp Bình Chánh, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam	Nội dung kiểm tra
✓				✓	✓	✓	Sales Contact
✓				✓	✓	✓	Commercial Invoice
✓				✓	✓	✓	Bill of lading
✓				✓	✓	✓	Packing list
✓				✓	✓	✓	Certificate of origin
✓				✓	✓	✓	Fishing Certificate
✓				✓	✓	✓	Health Certificate

Measure ment54.0 00 CBM	Cont/Seal No: TTNU8308 913/ H8959456	Vessel/ Voyage Number: Hui Hong Hong Ye/0YD 26S1NC	Tare weight: 4640 kgs	Net weight: 20,000 kgs	Hs Code: 030462	Phuong thuc thanh toan: TIR 20/80	Total amount: 48,000 USD	Total quantity/ No of package: 27,500 kgs - 2,500 cartons	Nội dung kiểm tra
					✓	✓	✓	✓	Sales Contact
					✓	✓	✓	✓	Commercial Invoice
					✓	✓	✓	✓	Bill of lading
					✓	✓	✓	✓	Packing list
					✓	✓	✓	✓	Certificate of origin
					✓	✓	✓	✓	Fishing Certificate
					✓	✓	✓	✓	Health Certificate

Nội dung kiểm tra		Sales Contact	Commercial Invoice	Bill of Lading	Packing list	Certificate of origin	Fishing Certificate	Health Certificate
Port of loading: Hồ Chí Minh Port, Việt Nam	Port of discharge: Port Said West, Egypt		✓	✓	✓	✓	✓	✓
		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

(Nguồn: Công ty TNHH Hùng Cá)

❖ Bước 12: Gửi chứng từ gốc cho khách và nhận số tiền còn lại

Trước khi gửi chứng từ gốc cho khách thì nhân viên phòng xuất nhập khẩu đã gửi bộ chứng từ nháp cho phòng kinh doanh để họ phụ trách gửi cho bên đối tác (Hurghada for import & export – Egypt) để khách hàng kiểm tra thông tin và xác nhận. Khi khách hàng đã xác nhận mọi thông tin trên các chứng từ là đúng thì lúc này bộ phận xuất nhập khẩu sẽ tiến hành gửi chứng từ gốc cho khách. Và vì hợp đồng này được thanh toán theo phương thức TTR 20/80 nên trước tiên chứng từ gốc bản scan sẽ được nhân viên phòng xuất nhập khẩu gửi qua email cho đối tác. Đến khi bên Hurghada for import & export thanh toán đủ số tiền còn lại (38.400 USD) (*đính kèm phụ lục 13*) thì công ty sẽ gửi chứng từ gốc đến văn phòng của họ. [7]

❖ Bước 13: Lưu trữ hồ sơ

Việc lưu trữ sẽ do nhân viên phòng xuất nhập khẩu thực hiện. Sau khi đã hoàn tất mọi thứ thì họ sẽ tiến hành lưu trữ hồ sơ lại. Các chứng từ cần được lưu trữ gồm: Tờ khai hải quan điện tử, Sales Contract, Packing list, Bill of Lading, Certificate of Origin, Fishing Certificate, Health Certificate, SI... Đầu tiên họ sẽ sắp xếp gọn gàng những chứng từ cần lưu trữ. Sau đó sẽ tiến hành đánh số và ghi chú ngắn gọn những thông tin quan trọng về nội dung của hồ sơ theo quy định của công ty. Tiếp theo, họ để bộ hồ sơ này vào chung với bộ hồ sơ trước đây đã hợp tác với Egypt. Đồng thời, họ còn scan các chứng từ trên để lưu vào dữ liệu trên máy. Ngoài ra, tờ khai hải quan sẽ được lưu dưới dạng điện tử vì nó được phát hành điện tử. Điều này cho thấy sự logic, chuyên nghiệp của công ty trong khâu lưu trữ, giúp dễ dàng tìm kiếm khi cần thiết. Thời gian lưu trữ những chứng từ này là trong thời hạn 05 năm kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan. Mục đích của việc lưu trữ này là để

phục vụ cho công tác kiểm tra sau thông quan, thanh tra với cá cơ quan hải quan (nếu có). Tuy nhiên, lô hàng này cho đến thời điểm hiện tại vẫn chưa bị kiểm tra sau thông quan, nên có thể thấy Hùng Cá là một công ty vô cùng uy tín. Điều này giúp xây dựng hình ảnh tốt hơn về công ty đối với các đối tác của họ. [7]

3.3. Đánh giá quy trình hoạt động

3.3.1. Ưu điểm

Ở nước ta, chi phí sản xuất cá Tra thường thấp, do đó chi phí sản xuất tại công ty cũng thấp. Nhờ vậy, đã tạo ra sản phẩm có giá cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Giá cá Tra ở công ty được xem là mức giá tốt nhất hiện nay, từ đó thu hút được nhiều khách hàng hơn, đem lại lợi nhuận cao hơn cho công ty, giúp công ty phát triển tốt hơn.

Việc tìm kiếm khách hàng của công ty được thực hiện kỹ lưỡng và hiệu quả nhờ các nhân viên phòng kinh doanh. Họ là những người có nhiều kinh nghiệm, am hiểu sâu sắc sản phẩm của công ty cũng như nhu cầu của các đối tác về giá cả lẫn chất lượng sản phẩm và đã gắn bó với công ty lâu năm (trung bình từ 5-10 năm) nên rút ngắn được khâu tìm kiếm và lựa chọn khách hàng, nhanh chóng đem hợp đồng về cho công ty. Từ đó, lôi kéo được nhiều khách hàng mới hơn, các khách hàng cũ thì thường xuyên chăm sóc họ để có thể duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài. [14]

Với 4 nhà máy hiện có của công ty kết hợp với khu vực nuôi trồng cá Tra tại tỉnh Đồng Tháp đã tạo nguồn nguyên liệu dồi dào, thúc đẩy khả năng cung cấp cho khâu chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu của bộ phận sản xuất được nhanh chóng hơn. Hơn nữa, Hùng Cá cũng có mối quan hệ tốt với nhiều nhà cung ứng nên cũng thuận lợi để đáp ứng tốt các điều kiện xuất khẩu đối với hàng hóa, giúp tiết kiệm được thời gian. Đặc biệt trong khâu sơ chế và bảo quản, công ty sở hữu các cơ sở chất lượng, đảm bảo sản phẩm luôn tươi ngon. Ngoài ra, hàng hóa còn được bảo quản nghiêm ngặt theo chuẩn quốc tế, tuân theo đúng các điều khoản trong hợp đồng đã ký kết với các đối tác của công ty. Đồng thời, việc kiểm tra hàng hóa trước khi giao cũng được thực hiện rất kỹ lưỡng, luôn đảm bảo tính khách quan tuyệt đối. Vậy nên sự uy tín, tin tưởng của đối tác dành cho Hùng Cá ngày một tăng cao.

Thủ tục hải quan được tối ưu hóa về mặt thời gian nhờ vào sự phát triển của công nghệ. Cùng với đội ngũ nhân viên năng động, ham học hỏi, dày dặn kinh nghiệm của phòng xuất nhập khẩu giúp cho quá trình khai báo hải quan điện tử thực hiện nhanh chóng, giảm thiểu sai sót và đạt được hiệu quả cao đáng kể.

Nguồn nhân lực tại công ty đã được vận hành một cách hiệu quả. Các bộ phận đều phối hợp nhịp nhàng với nhau giúp quy trình diễn ra suôn sẻ, không gián đoạn bởi đa phần là những người có thâm niên trong nghề rất cao, tinh thần, trách nhiệm của họ còn cao hơn

số thâm niên gắn bó với nghề. Từ đó giúp tiết kiệm được thời gian, chi phí, đem lại hiệu suất cao trong công việc, giúp Hùng Cá đạt được lợi nhuận cao nhất.

3.3.2. Nhược điểm

Song song với những ưu điểm trên, quy trình tổ chức thực hiện xuất khẩu cá Tra của công ty còn một số mặt tiêu cực sau:

Mặc dù sau khi hoàn thành hợp đồng với khách hàng, bên phía công ty luôn lưu lại hồ sơ, chứng từ cần thiết để phục vụ công tác kiểm tra sau này (nếu có) nhưng việc thiếu sót trong việc lưu trữ là không thể tránh khỏi vì đã làm việc thì mắc phải sai lầm dù đó là lỗi lớn hay nhỏ, là điều hết sức bình thường. Có thể họ sẽ lưu nhầm hay thiếu sót chứng từ hay là vô tình làm mất và thậm chí là bị đánh cắp chứng từ quan trọng. Nếu đơn hàng sau khi giao không bị kiểm tra thì sẽ không có gì đáng nói nhưng nếu bị kiểm tra thì có thể sẽ bị xử phạt hành chính. Điều này sẽ gây ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thành các lô hàng tiếp theo của công ty, sẽ bị Hải quan giám sát kĩ hơn, đồng thời gây ảnh hưởng đến tài chính của họ.

Vẫn tồn tại một số khuyết điểm, phức tạp và rườm rà trong quy trình tạo lập bộ chứng từ thanh toán, gây mất thời gian, phải tốn thêm phí “bôi trơn” (là những khoản phí mà công ty chi trả khi làm việc với các cơ quan nhà nước) để đẩy nhanh tiến độ công việc, kịp giao hàng cho khách. Giúp rút ngắn thời gian giao hàng vì như thường lệ, nếu không có các khoản phí này, việc thông quan có thể mất đến 4-5 ngày, ảnh hưởng đến chi phí DEM - DET và chất lượng cá Tra. [32]

Bên cạnh những nhân viên làm việc lâu năm tại công ty vẫn còn những nhân viên mới vào nghề, còn nhiều non trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm và cơ hội cọ xát thực tế với công việc nên đôi khi còn lúng túng ở một số bước của quy trình. Đối với nhân viên kinh doanh, có thể đối mặt với tình huống như bị ép giá khi đàm phán. Lúc này, nếu không đủ bản lĩnh và kỹ năng sẽ không thể đàm phán và chốt hợp đồng với đối tác. Hay nhân viên phòng xuất nhập khẩu, mặc dù lô hàng này họ làm rất tốt. Tuy nhiên, trong tương lai có thể sai sót trong khâu chuẩn bị chứng từ, dẫn đến tất toán của khách bị chậm trễ và thậm chí có thể bị lừa đảo trong khâu thanh toán tiền hàng hay những thiếu sót trong khai báo hải quan có thể gây ẩn tắc hàng không được thông quan, phát sinh thêm các chi phí kho bãi, trì hoãn thời gian giao hàng. [33]

Cơ sở vật chất những năm gần đây được công ty tu sửa liên tục. Tuy nhiên, đối với các thiết bị như máy tính, máy móc chế biến... thì việc hư hỏng hay bị lỗi là điều không thể tránh khỏi. Vậy nên khi chúng được sử dụng nhiều có thể xảy ra tình trạng bị đứng

máy, tắt đột ngột dẫn đến mất dữ liệu quan trọng, phải làm lại từ đầu, gây tốn thời gian và công sức cho các nhân viên.

Trong tất cả các khâu của quy trình thì bước nào cũng có thể xảy ra sai sót nếu bộ phận đảm nhận không kiểm tra kỹ các thông tin cần thiết. Nhưng quan trọng nhất là bước Đảm phán, kiểm tra thông tin và kí kết hợp đồng. Vì ở bước này, chỉ có duy nhất bộ phận kinh doanh làm việc với khách. Do đó, nếu bộ phận kinh doanh triển khai quy cách sản phẩm cũng như các yêu cầu khác của khách không đúng thì các bộ phận đảm nhận ở các bước tiếp theo sẽ không làm đúng đơn hàng. Việc này gây hậu quả rất lớn, làm phát sinh chi phí để khắc phục nếu hàng chưa xuất. Ngược lại, nếu hàng đã xuất thì phải tốn phí kéo hàng về. Từ đó, sự uy tín của công ty cũng giảm trong mắt khách hàng.

Ngoài ra, ở bước khai báo hải quan cũng dễ xảy ra sai sót. Các lỗi sai có thể gấp phải như: khai sai mã loại hình, mã hiệu phương thức vận chuyển, tên người nhập khẩu, số lượng kiện, mã hàng. Đây hầu như là những lỗi sai không được phép khai bổ sung mà bắt buộc phải “hủy tờ khai”. Chính vì vậy, nếu khai sai những thông tin này sẽ gây tốn thời gian khai lại từ đầu. Từ đó kéo theo các bước tiếp theo cũng bị trì hoãn. Gây ảnh hưởng đến thời gian giao hàng cho khách. Đồng thời, bị xử phạt vi phạm hành chính theo nghị định số 128/2020/NĐ-CP về “Quy định xử phạt hành chính trong lĩnh vực hải quan”.

Tóm lại, công ty còn đang phải đổi mới với một vài hạn chế và khó khăn. Để có thể phát triển tốt hơn, bền vững hơn thì phải tiến hành khắc phục nó, giải quyết những mặt yếu kém đang tồn đọng. Có vậy mới tạo được sự tín nhiệm, là nơi đầu tiên mà các đối tác nước ngoài nghĩ đến khi có nhu cầu mua các sản phẩm từ cá Tra.

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP

4.1. Triển khai và thực hiện chính sách chất lượng từ gốc

4.1.1. Hoàn thiện công tác lưu trữ hồ sơ

Để có thể làm tốt khâu lưu trữ hồ sơ, chứng từ thì trước tiên nhân viên tại Hùng Cá phải luôn trang bị cho mình tính cẩn thận, tỉ mỉ. Vì những chứng từ liên quan đến lô hàng giữa công ty và đối tác là rất quan trọng. Ngoài ra, nên sử dụng hệ thống quản lý dữ liệu như Google Cloud Storage. Bởi vì khi dùng, công ty sẽ được rất nhiều lợi ích. Thứ nhất, giúp tiết kiệm thời gian và không gian vì nó không tốn không gian cho lưu trữ, giảm thời gian chuyển giao dữ liệu. Thứ hai, cho phép thực hiện công việc liên tục, giúp gia tăng hiệu suất công việc. Thứ ba, giúp tiết kiệm chi phí đáng kể bởi nó tối thiểu hóa chi phí các phần cứng, ổ cứng hay phí nâng cấp, bảo trì. Và quan trọng hơn hết, nó giải quyết được các mối nguy hại như dữ liệu bị phá hủy, đánh cắp hay bị mất. Đồng thời trên Cloud Storage luôn

lưu trữ các bản sao của dữ liệu. Chính vì vậy, có thể nói khi sử dụng nó sẽ giúp Hùng Cá tăng cường bảo mật dữ liệu. Từ đó, có thể yên tâm về việc cất giữ chứng từ, hồ sơ. [34]

4.1.2. Tạo mối quan hệ tốt với các cơ quan nhà nước

Việc tạo mối quan hệ với bất kỳ cơ quan, tổ chức nào có liên quan đến việc xuất khẩu hàng hóa của công ty đều rất quan trọng. Bởi nó giúp công ty thuận lợi hơn trong việc xuất khẩu cá Tra sang nước ngoài, tạo nguồn doanh thu ổn định cho Hùng Cá. Ngoài ra, còn giúp giảm thiểu thời gian hoàn thành chứng từ thanh toán cũng như tránh bị gây khó khăn bởi các thủ tục khai báo xuất khẩu, kiểm tra hàng hóa nhiều lần làm tăng chi phí bốc dỡ, lưu bãi nếu thiết lập mối quan hệ tốt với các cán bộ hải quan, các cơ quan liên quan. Có vậy thì hàng mới được thông quan nhanh, đảm bảo kịp tiến độ giao hàng, thậm chí bên hải quan còn không yêu cầu kiểm tra những lô hàng của công ty khi có được mối quan hệ thân thiết với họ. Nhờ đó, khi làm chứng từ và khai báo hải quan được diễn ra nhanh chóng và chính xác. [35]

4.1.3. Nâng cao trình độ, năng lực cho công nhân viên

Vì con người là chủ thể của mọi hoạt động nên giải pháp về nhân sự là không thể thiếu. Vậy nên, công ty nên mời các chuyên gia hay những người nhiều năm trong nghề để tổ chức các buổi workshop hay các buổi đào tạo chuyên sâu cho nhân viên các phòng ban để họ tham gia mỗi tháng. Việc tham gia này giúp họ có thêm được những kiến thức trong ngành một cách chuyên sâu. Từ đó nâng cao khả năng hiểu biết về nghề mình đang làm, tích lũy được nhiều kiến thức để hành nghề, đủ bản lĩnh giải quyết những tình huống khó khăn có thể gặp phải: bị ép giá, sai sót khi khai báo hải quan, làm chứng từ.... Ngoài ra, Hùng Cá cũng nên tạo điều kiện cho nhân viên đi học thêm các nghiệp vụ ngoại thương, đề ra các chính sách khuyến học, để họ hoàn thành tốt việc học mà vẫn được hưởng lương, giúp họ có thể áp dụng những điều đã học vào thực tiễn. Về phía công nhân, họ làm việc với máy móc thiết bị là chủ yếu nên công ty cần đầu tư các trang thiết bị bảo hộ lao động thật tốt để họ có thể yên tâm làm việc tại các nhà máy (ủng, găng tay cao su, Xà cạp liền tất vải dày nhiều lớp ở lòng bàn chân, quần áo lao động phổ thông, mũ chống lạnh, khẩu trang lọc bụi...). Những vật dụng này có thể chỉ đảm bảo an toàn cho họ ở mức tương đối, nhưng hơn hết, nó thể hiện sự quan tâm đến công nhân của công ty, để họ không bị tự ti nghĩ rằng mình là lao động chân tay nên không được ban lãnh đạo công ty quan tâm là điều hiển nhiên. Từ đó, giúp họ có thêm động lực để làm việc, tạo sự gắn bó lâu dài hơn.

4.1.4. Xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp

Công ty cần phải tạo sự đoàn kết, gắn bó mật thiết giữa các nhân viên, điều này giúp họ làm việc bằng toàn lực, toàn tâm. Để có thể làm được điều này, thì ngoài việc đào tạo

nhân viên cũng nên tạo các hoạt động theo nhóm xen kẽ các hoạt động độc lập giúp đem về cho công ty nhiều hợp đồng. Tổ chức teambuilding hàng tháng để gắn kết họ hơn. Và để thúc đẩy được sự hăng say trong nhân viên, công ty cũng phải đưa ra các chính sách lương thưởng phù hợp. Chẳng hạn:

- Xét tăng lương 2 lần/năm, xét theo năng lực, tối đa 15% mức lương cơ bản, tối thiểu là 10%.
- Khen thưởng cả tinh thần lẫn vật chất (hiện kim) khi nhân viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao. Luôn quan tâm và có chế độ thai sản phù hợp với các nhân viên nữ (cho phép họ nghỉ việc 2 ngày/tháng mà không trừ lương; hỗ trợ họ làm việc online tại nhà để có thêm thu nhập trong thời gian nghỉ sinh; trợ cấp hàng tháng khoảng 500.000 – 1.000.000 đồng trong suốt thời gian mang bầu và nghỉ sinh 3 tháng đầu).
- Tổ chức khám sức khỏe tổng quát hàng năm cho nhân viên.
- Vì Trung Quốc là khách hàng thân thiết ở công ty nên Hùng Cá cần tổ chức các lớp học tiếng Trung miễn phí cho nhân viên để có thể tiện trao đổi, giao dịch với khách. Khai thác được nhiều thông tin hơn, kéo về nhiều khách hơn.
- Tặng quà các dịp lễ, Tết cho công nhân viên.
- Xây dựng lộ trình thăng tiến cụ thể cho nhân viên. Chẳng hạn, đối với nhân viên kinh doanh, nếu họ đem về được nhiều hợp đồng thành công cho công ty trong vòng liên tục 2 – 3 năm sẽ được xem xét thăng chức Trưởng phòng với mức lương gấp 2 lần lương cũ. Việc này giúp các nhân viên hăng say, cố gắng làm việc để có thể thăng tiến, để có được mức lương tốt hơn.
- Bên cạnh các chính sách lương thưởng trên thì cũng phải đưa ra các chính sách phạt. Nếu nhân viên mắc nhiều lỗi sai trong việc hoàn thành quy trình xuất khẩu cá Tra tại khâu mà họ đảm nhận hay không tuân thủ các quy định của công ty thì công ty sẽ giảm đi các khoản thưởng lễ, Tết, mức xét tăng lương hàng năm sẽ giảm xuống. Thậm chí, nên cho họ nghỉ việc nếu cố tình mắc lỗi cũ mà không chịu khắc phục. Vì suy cho cùng, nếu chỉ vì một vài thành phần mà để ảnh hưởng đến kết quả của cả một tập thể thì không nên. Ngược lại, nếu là lần đầu họ mắc sai lầm thì có thể bỏ qua và chỉ ra lỗi sai để họ khắc phục.

Đặc biệt ban lãnh đạo phải luôn lắng nghe, giúp đỡ nhân viên khi họ gặp các vấn đề ngoài tầm giải quyết với những khách hàng lớn. Nhờ vậy mà các nhân viên tại Hùng Cá ngày càng đoàn kết, cố gắng làm việc hết năng suất, đem lại hiệu quả công việc cao nhất cho công ty.

4.1.5. Cải tiến cơ sở vật chất, đầu tư trang thiết bị làm việc

Để nhân viên làm việc hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao cho công ty thì việc trang bị cơ sở vật chất, trang thiết bị làm việc là thiết yếu. Những vật dụng này được đầu tư kĩ lưỡng cũng góp phần nâng cao tinh thần nhiệt huyết làm việc của cán bộ, công nhân viên. Các máy tính làm việc mỗi tháng nên được kiểm tra xem có bị lỗi gì không để kịp thời sửa chữa, nếu sửa không được thì sẽ mua máy mới. Khi mua nên lựa những hàng tốt về giá và chất lượng như: Dell, Asus...để vừa tiết kiệm được chi phí, vừa sử dụng hiệu quả. Đồng thời giúp hạn chế tình trạng máy hư đột ngột làm mất đi dữ liệu khi đang làm việc. Đối với nhà máy sản xuất thì nên mua các máy móc, thiết bị hiện đại nhất để cải thiện được hiệu suất tạo ra sản lượng cá Tra nhiều hơn. Bên cạnh đó, việc tu sửa cơ sở vật chất hàng năm cũng giúp nhân viên cảm thấy thoải mái, cảm nhận được sự quan tâm từ công ty. Từ đó, gia tăng sự gắn kết với công ty, giúp công ty phát triển ngày càng vững mạnh.

4.1.6. Tối ưu hóa ứng dụng công nghệ thông tin

Hùng Cá cần quản lý chặt chẽ mạng thông tin máy tính tại các chi nhánh, thường xuyên theo dõi, kiểm tra, giám sát quá trình làm việc của nhân viên để đảm bảo quy trình làm việc nói chung hay quy trình xuất khẩu cá Tra tại công ty nói riêng được vận hành một cách thuận lợi nhất. Nên xây dựng mạng thông tin đa dịch vụ, đa hình thức, chẳng hạn thông tin bằng số liệu, bằng tiếng nói...để nhân viên dễ dàng tìm kiếm thông tin khi cần thiết, giúp tiết kiệm thời gian đáng kể.

4.2. Thiết lập các tiêu chuẩn cho quy trình xuất khẩu cá Tra

4.2.1. Thiết lập tiêu chuẩn trong công tác kê khai, kiểm tra hàng xuất khẩu

Công ty phải kê khai đúng, đủ các thông tin cần thiết về lô hàng xuất khẩu để các cơ quan kiểm tra chính xác, nhanh chóng, tránh những sai sót không đáng có. Khi thực hiện kê khai, kiểm tra hàng, phía công ty phải có người đại diện để chịu trách nhiệm về lô hàng đó (thường là người của phòng xuất nhập khẩu, vì họ là người làm thủ tục Hải quan). Để nếu không có sự nhất trí với kết quả kiểm tra giám định, phân tích của cơ quan Hải quan thì Hùng Cá có thể lựa chọn một tổ chức, cơ quan chuyên ngành khác giám định lại và trả phí giám định cho họ. [36]

4.2.2. Nghiên cứu, phòng tránh các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài

Mặc dù công ty chưa nhận đơn kiện nào từ các nước đối tác nhưng ngành cá Tra, basa Việt Nam ta đã từng có vụ kiện từ Hoa Kỳ (xảy ra vào cuối năm 2000, kết thúc vào 24/07/2003) vì họ đã khẳng định các doanh nghiệp nước ta chè biến cá Tra, basa xuất sang Hoa Kỳ bán phá giá, làm cho ngành công nghiệp cá của Hoa Kỳ bị ảnh hưởng nặng nề

(theo Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ). Vụ kiện này cũng gây thiệt hại lớn cho ngành thủy sản nói chung hay cá Tra, basa nói riêng ở Việt Nam. Chính vì vậy, việc tìm hiểu về các vụ kiện này là cần thiết, nó giúp công ty có thể đo lường được các biện pháp đối phó khi xảy ra với Hùng Cá. Đồng thời, nó cũng như một lời cảnh tỉnh để công ty rút kinh nghiệm không bán phá giá mặt hàng cá Tra để tránh được những vụ kiện tương tự, từ đó hình ảnh cũng như uy tín của công ty ngày càng lớn mạnh trên thị trường quốc tế. [37]

4.2.3. Thường xuyên theo dõi và đánh giá liên tục quy trình

Dù hiện tại quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá đã có được những thành công nhất định. Tuy nhiên, không vì vậy mà lại thờ ơ, chủ quan mà phải liên tục theo dõi tiến độ làm việc, cũng như năng suất, hiệu suất làm việc của các bộ phận, phòng ban liên quan để có thể đánh giá một cách chính xác nhất hiệu quả của quy trình. Từ đó, mới biết được các hạn chế còn gặp phải để đưa ra các phương án khắc phục kịp thời, không làm ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện quy trình xuất khẩu cá Tra tại công ty và tận dụng các điểm mạnh để tiếp tục phát triển tốt hơn. Việc này sẽ giúp hoàn thiện quy trình xuất khẩu tại Hùng Cá, rút ngắn được thời gian và chi phí.

4.2.4. Nâng cao hiệu suất hệ thống cấp đông IQF

Vì cá Tra đông lạnh là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của công ty nên việc giữ lạnh cho sản phẩm là rất quan trọng. Hiện công ty đã sử dụng IQF để cấp đông các sản phẩm cá Tra. Hiệu quả hoạt động của hệ thống cấp đông này rất tốt, giúp thời gian cấp đông các sản phẩm được nhanh hơn, hạn chế mất nước, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Chính vì vậy mà việc nâng cao hiệu suất hệ thống cấp đông IQF nên được thực hiện thường xuyên. Có vậy mới đảm bảo được chất lượng sản phẩm khi đến tay khách hàng vẫn giữ được độ lạnh mong muốn, không bị hư. Từ đó, giúp quy trình xuất khẩu cá Tra tại công ty diễn ra thuận lợi, suôn sẻ hơn, không bị trì hoãn ảnh hưởng đến cả quy trình nếu không may chất lượng cá Tra không ổn. Ngoài ra, xây dựng được sự uy tín đối với khách hàng, hơn nữa là nâng cao sự tín nhiệm trên trường quốc tế.

4.2.5. Sử dụng công cụ Export Potential Map – Bản đồ tiềm năng xuất khẩu

Công ty nên sử dụng công cụ này để có thể rút ngắn thời gian rà soát các thị trường mục tiêu hấp dẫn cho sản phẩm cá Tra và những sản phẩm từ cá Tra bởi nó giúp đánh giá thị hiếu của người tiêu dùng và các rào cản về thuế quan của các thị trường mục tiêu, từ đó cung cấp các cơ hội để công ty dễ dàng tìm kiếm khách hàng hơn. Việc sở hữu cơ sở dữ liệu lớn từ 226 quốc gia và vùng lãnh thổ, với 4,238 sản phẩm giúp Hùng Cá dễ dàng tìm kiếm thông tin cần thiết để tiến hành quy trình xuất khẩu. Đồng thời nó còn cung cấp các chỉ số tiềm năng xuất khẩu giúp xác định xem sản phẩm cá Tra có lợi thế cạnh tranh quốc

tế và liệu có triển vọng xuất khẩu sang các thị trường mục tiêu cụ thể hay không. Để từ đó, Hùng Cá có thể dễ dàng vạch ra đường hướng phát triển xuất khẩu cá Tra tại công ty một cách chính xác nhất. [38]

4.2.6. Sử dụng phần mềm quản lý vận tải Mona Media

Đây là phần mềm quản lý việc vận chuyển ở trong nước lẫn nước ngoài (Đức, Anh, Mỹ...) hay các nước trong khu vực châu Á, những nước này đều là những thị trường mà Hùng Cá đã có thể xuất khẩu cá Tra sang. Nếu sử dụng nó, sẽ giúp công ty giảm áp lực trong việc theo dõi tiến độ của những đơn hàng vì nhờ vào các thông số chi tiết, khi hàng đến kho thì phần mềm sẽ tự động báo ngay lập tức. Do đó, có thể biết được đơn hàng của mình đã đi đến đâu để kịp thời thông báo cho đối tác khi cần thiết. Cũng chính vì vậy mà phần mềm này giúp tối thiểu hóa các chi phí có thể phát sinh cũng như dễ dàng kiểm soát khi hàng hóa gặp sự cố không mong muốn. Từ đó, công ty sẽ đưa ra các biện pháp khắc phục kịp thời để tình trạng không xẩy thêm. [39]

4.2.7. Tuân thủ các nghị định, thông tư khi tham gia xuất khẩu

Để tham gia xuất khẩu cá Tra sang thị trường nước ngoài, Hùng Cá cần tuân thủ các quy định liên quan đến ngành hàng này ở trong nước lẫn nước ngoài:

- Thứ nhất, cần tuân thủ và thi hành “Luật thủy sản” do Quốc Hội ban hành vào ngày 21/11/2017.
- Thứ hai, tuân theo “Nghị định số: 55/2017/NĐ-CP về Quản lý nuôi, chế biến và xuất khẩu sản phẩm cá tra” được chính phủ ban hành vào ngày 09/05/2017.
- Thứ 3, phải thực hiện nghiêm ngặt theo “Thông tư số: 32/2022/TT-BNNPTNT” về Sửa đổi, bổ sung một số Thông tư quy định thẩm định, chứng nhận cơ sở sản xuất, kinh doanh thực phẩm nông, lâm, thủy sản đủ điều kiện bảo đảm an toàn thực phẩm thuộc phạm vi quản lý của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn” được ban hành vào ngày 30/12/2022 bởi Bộ NN&PTNT.
- Thứ 4, thực hiện Công văn số 1220/QLCL-CL1 về việc triển khai thực hiện Nghị định 55/2017/NĐ-CP và QCVN cá tra philê đông lạnh được ban hành bởi Bộ NN&PTNT Cục quản lý chất lượng nông lâm sản và thủy sản tại Hà Nội ngày 14 tháng 7 năm 2017.

Ngoài ra, để có thể xuất khẩu sang các thị trường khó tính như châu Âu thì cần:

- Thứ nhất: “Thực hiện các quy trình dựa trên nguyên tắc phân tích mối nguy và các điểm kiểm soát tới hạn (HACCP).
- Thứ hai, phải tuân thủ “Quy định (EC) số 470/2009 đưa ra các quy chế thiết lập MRLs đối với dư lượng các hoạt chất được lý trong thực phẩm có nguồn gốc động vật”
- Cuối cùng, phải thực hiện theo “Quy định (EC) số 396/2005 thiết lập MRL của EU đối với thuốc trừ sâu. Đồng thời, phải thi hành nghiêm ngặt “Quy định (EC) số 1881/2006 về quy định MRLs đối với một số chất gây ô nhiễm môi trường như thủy ngân, kim loại nặng…”

Không chỉ riêng gì châu Âu, mà tất cả các đối tác (Trung Quốc, Úc, Canada, Ấn Độ, Ai Cập...) khi công ty ký kết các hợp đồng để xuất khẩu cá Tra đông lạnh thì cũng phải nghiên cứu thật kỹ lưỡng các quy định, nguyên tắc mà quốc gia đó yêu cầu bởi mỗi quốc gia đều có những luật lệ khác biệt nên cần phải coi trọng việc phân tích, nghiên cứu nó. Khi tuân thủ nghiêm ngặt các luật lệ, quy định đó công ty sẽ dễ dàng đạt được hiệu quả tối ưu trong quá trình vận hành quy trình xuất khẩu.

4.2.8. Luôn xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác quốc tế

Để có thể phát triển vững mạnh thì việc tạo mối quan hệ với các đối tác là điều tiên quyết. Bên cạnh việc giữ chân khách hàng cũ của công ty thì cũng phải tăng cường tìm kiếm cơ hội hợp tác với các khách hàng mới để mở rộng thị trường. Từ đó, thúc đẩy nhu cầu của khách hàng, giúp tăng sản lượng sản xuất cá Tra. Hơn nữa, nếu tạo được mối quan hệ tốt đẹp với đối tác thì quy trình xuất khẩu cá Tra sẽ diễn ra thuận lợi hơn, gặt hái được nhiều thành công hơn. Đồng thời, tạo được niềm tin tuyệt đối trong mắt khách hàng về một công ty xuất khẩu thủy sản nói chung hay xuất khẩu cá Tra nó riêng với uy tín cao, là nơi đáng để mua các sản phẩm làm từ cá Tra.

4.2.9. Thiết lập và thực hiện quy trình chuẩn hóa

Việc thực hiện chuẩn hóa quy trình giúp Hùng Cá dễ dàng theo dõi tiến độ làm việc, tạo ra sản phẩm đồng đều, mang đến khách hàng trải nghiệm đồng nhất. Đây được coi là những yếu tố mang tính sống, giúp công ty phát triển bền vững. Tương ứng với mỗi bước trong quy trình là thời gian và kết quả làm việc của từng bộ phận. Điều này đảm bảo các nhân viên hiểu rõ được phạm vi công việc mình cần làm để quy trình được diễn ra thuận lợi, suôn sẻ hơn, ít gặp sai sót và không bị trì hoãn hay phải chờ đợi. Hơn hết, nó còn giúp Hùng Cá tiết kiệm thời gian, chi phí vận hành cũng như dễ dàng kiểm soát hiệu quả của từng khâu. Từ đó, các phương án để nâng cao hiệu suất làm việc được đưa ra một cách chính xác nhất. Và quy trình chuẩn hóa sẽ được đề xuất ở bảng dưới đây:

Bảng 4.1. Chuẩn hóa quy trình xuất khẩu cá Tra tại Hùng Cá

Lưu đồ	Các bước	Bộ phận thực hiện	Thời gian bắt đầu	Thời gian kết thúc	Kết quả
<pre> graph TD A([Tìm kiếm khách hàng]) --> B[Đàm phán các điều khoản của hợp đồng xuất khẩu cá Tra] B --> C{Kiểm tra các thông tin trên hợp đồng và kí kết} C -- NO --> D[Đôn đốc khách thanh toán và nhận tiền cọc TTR] D --> E[Chuẩn bị hàng để xuất khẩu dựa theo Packing List] E --> F{Kiểm tra hàng đã chuẩn bị} F -- NO --> B F -- YES --> G[Ngay sau khi chuẩn bị xong hàng] </pre> <p>The flowchart details the export process for Catfish at Hung Ca, structured into six steps:</p> <ol style="list-style-type: none"> Step 1: Find customers (Bước 1). Step 2: Negotiate terms (Bước 2). This step involves the sales department (Phòng kinh doanh) after the deal is signed (Sau khi ký hợp đồng). Step 3: Check information on the contract and sign (Bước 3). This step involves the sales department (Phòng kinh doanh) immediately after the deal is signed (Ngay sau khi ký hợp đồng). Step 4: Collect payment and receive a deposit (Bước 4). This step involves the sales department (Phòng kinh doanh) after the deal is signed (Sau khi ký hợp đồng). Step 5: Prepare goods based on the packing list (Bước 5). This step involves the production department (Bộ phận sản xuất) after the sales department has prepared the packing list (Sau khi phòng kinh doanh triển khai Packing list). Step 6: Check prepared goods (Bước 6). This step involves the production department (Bộ phận sản xuất) immediately after the goods are prepared (Ngay sau khi chuẩn bị xong hàng). <p>Decision points (diamonds) include:</p> <ul style="list-style-type: none"> Step 2: Check information on the contract and sign. If NO, loop back to Step 2. Step 6: Check prepared goods. If NO, loop back to Step 2. 	Bước 1 Bước 2 Bước 3 Bước 4 Bước 5 Bước 6	Phòng kinh doanh Phòng kinh doanh Phòng kinh doanh Phòng kinh doanh Bộ phận sản xuất Bộ phận sản xuất	Khi có nhu cầu bán cá Tra Sau khi chào giá Ngay sau khi đàm phán xong Sau khi ký hợp đồng Sau khi phòng kinh doanh triển khai Packing list Ngay sau khi chuẩn bị xong hàng	Trong 3 ngày làm việc Trong vòng 24 giờ Trong vòng 30 phút Trong vòng 3 – 5 ngày Trong vòng 10 – 15 ngày Trong vòng 1 giờ	Ghi nhận thông tin, chào giá khách hàng. Khách đồng ý với các điều khoản đã thỏa thuận. Các thông tin đã đúng và kí hợp đồng. Nếu sai, trao đổi lại với khách Nhận tiền cọc từ khách. Hoàn thành sản xuất hàng. Hàng đã đúng quy cách trên Packing list. Nếu sai thì tiến hành sản xuất lại.

Lưu đồ	Các bước	Bộ phận thực hiện	Thời gian bắt đầu	Thời gian kết thúc	Kết quả
<pre> graph TD A[Làm thủ tục hải quan] --> B[Thanh lý tờ khai] B --> C[Giao hàng lên tàu] C --> D[Lập bộ chứng từ thanh toán theo phương thức TTR] D --> E{Kiểm tra thông tin chứng từ} E -- NO --> D E -- YES --> F[Gửi chứng từ gốc cho khách, nhận số tiền còn lại của lô hàng] F --> G[Lưu trữ hồ sơ] </pre>	Bước 7 Bước 8 Bước 9 Bước 10 Bước 11 Bước 12 Bước 13	Phòng xuất nhập khẩu Phòng xuất nhập khẩu	Sau khi sản xuất hàng xong Ngay sau khi hoàn tất thủ tục hải quan Ngay sau khi tờ khai được thanh lý. Sau khi hàng được giao lên tàu Ngay sau khi lập bộ chứng từ xong. Sau khi kiểm tra các thông tin đã đủ và chính xác. Sau khi hoàn thành hợp đồng	Trong vòng 1 giờ Trong vòng 1 giờ Trong vòng 24 giờ Trong vòng 30 phút Trong vòng 3 ngày Trong vòng 5 năm	Khai báo chính xác và nhanh chóng nhận kết quả phân luồng và tiến hành đóng thuế. Tờ khai đã được thanh lý. Hàng đã được giao lên tàu Hoàn thành việc lập bộ chứng từ Các thông tin đã đúng, đủ. Nếu sai phải quay lại kiểm tra và sửa đổi. Bộ chứng từ gốc đã được gửi cho khách Hoàn tất việc lưu trữ hồ sơ.

Như vậy, trên đây là những giải pháp để giúp khắc phục những nhược điểm và hoàn thiện hơn quy trình xuất khẩu cá Tra nguyên cont tại công ty TNHH Hùng Cá. Tuy nó chưa phải là những biện pháp hay những đề xuất, kiến nghị tốt nhất, hoàn hảo nhất nhưng đây có thể là những gì thiết yếu nhất để có thể vận hành quy trình một cách trơn tru và thuận lợi. Giúp tăng hiệu quả, hiệu suất của quy trình cũng như tăng doanh thu, lợi nhuận cho công ty và tối thiểu hóa được thời gian, chi phí. Nhờ vậy, sự uy tín, giá trị thương hiệu của công ty trên thị trường quốc tế sẽ được nhiều đối tác quan tâm và biết đến hơn, giúp nâng cao năng lực cạnh tranh với các đối thủ. thậm chí có thể trở thành “*bá chủ*” trong ngành xuất khẩu cá Tra.

PHẦN KẾT LUẬN

Qua việc phân tích “*Thực trạng quy trình xuất khẩu cá Tra nguyên cont tại công ty TNHH Hùng Cá*” chúng ta đã phần nào hiểu được việc vận hành thực tế của quy trình này. Đồng thời còn biết được các rủi ro có thể gặp phải khi thực hiện để từ đó có thể đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những rủi ro đó, từ đó cho thấy việc áp dụng quy trình xuất khẩu hiệu quả sẽ đảm bảo chất lượng cá Tra và quá trình này tại công ty diễn ra suôn sẻ hơn, tiết kiệm được thời gian và chi phí. Nhìn chung, tại Hùng Cá, quy trình xuất khẩu được tổ chức và triển khai một cách có hệ thống và linh hoạt, đã giúp tăng hiệu quả sản xuất, thúc đẩy sản lượng xuất khẩu với chất lượng cá Tra thơm ngon nhất. Ngoài ra, công ty cũng đã tuân thủ theo các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm, các yêu cầu pháp lý khác trong và ngoài nước một cách nghiêm ngặt, giúp tăng sự tín nhiệm của sản phẩm và của cả thương hiệu trên thị trường quốc tế. Cũng chính nhờ sự áp dụng, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định, yêu cầu trên mà sản phẩm cá Tra của Hùng Cá luôn đạt các tiêu chuẩn để xuất khẩu. Ngay cả những thị trường khó tính như Mỹ, Nhật Bản... mà cũng có thể xuất khẩu, điều đó cho thấy sản phẩm cá Tra của công ty rất chất lượng. Nhờ vậy đã tạo được sự uy tín về thương hiệu dành cho các đối tác và khách hàng của họ, từ đó danh tiếng của công ty cũng được nâng cao rõ rệt, nên khi nhắc về Hùng Cá, điều đầu tiên mà người ta nghĩ đến chắc hẳn là một công ty uy tín hàng đầu về xuất khẩu cá Tra. Bên cạnh đó, bằng việc tận dụng triệt để những ưu điểm hay cơ hội, hạn chế tối đa các khuyết điểm của quy trình xuất khẩu mà kim ngạch xuất khẩu của năm sau đều tăng so với các năm trước (năm 2023 tăng **12%** so với năm 2022 hay năm 2022 tăng **10,5%** so với năm 2021 trong cùng thời kì) – (*theo Công ty TNHH Hùng Cá*). Từ đó, có thể khẳng định một tiềm năng mạnh mẽ để phát triển hơn trong tương lai, góp phần phát triển bền vững ngành xuất khẩu cá Tra, mở rộng thị trường xuất khẩu cá Tra Việt Nam với việc tiếp cận, hợp tác thêm nhiều đối tác, khách hàng mới. Tóm lại, nhờ thực hiện tốt quy trình xuất khẩu cá Tra, biết tận dụng những ưu điểm, khắc phục những hạn chế mà Hùng Cá đã đạt được những thành tựu to lớn, tích cực, đem lại sự thành công về mặt hàng cá Tra xuất khẩu của công ty nói riêng, hay của Việt Nam nói chung, đóng góp to lớn vào sự phát triển ngành hàng thủy sản của nước ta. Đặc biệt, với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của đội ngũ cán bộ, nhân viên tại công ty đã tạo nền tảng vững chắc để mở rộng và phát triển hơn nữa trong tương lai cả về quy mô và thị trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Meeyland (2022), *Thông Tin về Công Ty Hùng Cá*, tr. 7-9.
- [2] Công ty TNHH Hùng Cá, tr. 9-10.
- [3] Phòng nhân sự công ty TNHH Hùng Cá, tr. 10-11.
- [4] Toptenvietnam (2019), Thông tin tài chính của công ty TNHH Hùng Cá, <https://toptenvietnam.vn/Thong-tin-doanh-nghiep/CONG-TY-TNHH-HUNG-CA-Chart--1146-2019.html>, truy cập ngày 24/01, tr. 12.
- [5] *Báo cáo tài chính công ty TNHH Hùng Cá năm 2022-2023*, Hồ Chí Minh, tr. 13-15.
- [6] Lê Thị Kim Hảo (2020), *Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu cá Tra tại thị trường Trung Quốc của công ty TNHH Hùng Cá*, Luận văn tốt nghiệp Ngoại thương, Trường đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Hồ Chí Minh, tr. 13-15.
- [7] Phòng kinh doanh công ty TNHH Hùng Cá, tr. 15-16.
- [8] Vinacontrol CE (2021), Quy trình xuất khẩu hàng hóa – 10 bước doanh nghiệp cần chú ý, <https://vnce.vn/quy-trinh-xuat-khau-hang-hoa>, truy cập ngày 17/01, tr. 16.
- [9] MR. JACK - UNICORN LOGISTICS (2021), 5 cách tìm kiếm khác hàng xuất khẩu(quốc tế, nước ngoài) hiệu quả, <https://unicornlogs.com/tin-tuc/ban-tin-unicorn/5-cach-tim-kiem-khach-hang-xuat-khau-quoc-te-nuoc-ngoai-hieu-qua-110.html>, truy cập ngày 22/03, tr. 16.
- [10] Luật sư Nguyễn Văn Dương (2023), *Quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng trong thương mại*, tr. 16.
- [11-13] Lê Ngọc Thảo(2021), *Quy trình xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu*, Trường đại học Ngoại thương cơ sở II tại thành phố Hồ Chí Minh (2021), tr. 17.
- [14] Van Hai Group (2021), Thủ tục Hải quan là gì? Quy trình làm thủ tục Hải Quan xuất khẩu, <https://vanhaigroup.com/quy-trinh-lam-thu-tuc-hai-quan-xuat-khau/>, truy cập ngày 19/03, tr. 17-19.
- [15] Pháp luật doanh nghiệp (2019), Lưu giữ hồ sơ hải quan đối với hàng hóa Xuất khẩu, Nhập khẩu trong Công ty Cổ Phần, tr. 19.
- [16] Võ Văn Khải (2023), *Một số giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hạt điều tại công ty tnhh Thái Gia Sơn*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường đại học Kinh tế - Tài chính thành phố Hồ Chí Minh, Hồ Chí Minh tr. 20.
- [17] Thư viện chia sẻ luận văn (2022), *Hoàn thiện quy trình xuất khẩu mặt hàng rau quả tại Tổng công ty rau quả Việt Nam*, Luận văn tốt nghiệp, Trường đại học Thương mại, Hà Nội, tr. 20-21.
- [18] Nguyễn Văn Tính (2022), Vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu đối với công ty xuất khẩu gạo miền Nam, Tiểu luận kết thúc môn, Trường đại học Kinh tế, Hồ Chí Minh, tr.
- [19] Tạp chí kinh tế nông thôn (2023), Đâu là yếu tố ảnh hưởng đến sản xuất và xuất khẩu cá tra Việt Nam?, <https://kinhtenongthon.vn/Dau-la-yeu-to-anh-huong-den-san-xuat-va-xuat-khau-ca-tra-Viet-Nam-post58373.html>, truy cập ngày 01/02, tr. 21-22.

- [20] Trung tâm xuất nhập khẩu Lê Ánh (2023), Tỷ Giá Hối Đoái Ánh Hướng Đến Xuất Nhập Khẩu Như Thế Nào?, <https://nghiepvuxuatnhapkhanh.com/ty-gia-hoi-doai-anh-huong-den-xuat-nhap-khau-nhu-the-nao.html>, truy cập ngày 01/02, tr. 21-22.
- [21] Công thông tin đào tạo Bộ tài chính (2017), Cách mạng công nghiệp 4.0 và những tác động đến xuất khẩu, https://mof.gov.vn/webcenter/portal/vclvcstc/pages_r/l/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM109508, truy cập ngày 01/02, tr. 22.
- [22] Nguyễn Văn Phi (2023), *Đồng bằng sông Cửu Long*, có đặc điểm là, tr. 23.
- [23] Huỳnh Xuân Hiệp, Nguyễn Hữu Hòa, Nguyễn Đỗ Quỳnh, Nguyễn Văn Vỹ, Dương Nghĩa Quốc, *Mô hình chuyển đổi số cho doanh nghiệp nuôi cá tra vùng đồng bằng sông Cửu Long*, tr. 23.
- [24] Thư viện pháp luật (2017), Nghị định về Quản lý nuôi, chế biến và xuất khẩu sản phẩm cá Tra, tr 23-24.
- [25] Bộ tư pháp (2017), *Quy định về quản lý nuôi, chế biến và xuất khẩu sản phẩm cá Tra*, tr. 23-24.
- [26] Phương Ngọc (2020), Nhiều quốc gia trên thế giới: Hoạch định chiến lược phát triển cá Tra, Hồ Chí Minh, tr. 25.
- [27] Hiệp hội cá Tra Việt Nam (2021), *Giới thiệu về doanh nghiệp*, tr. 25-26.
- [28] Xuất nhập khẩu Lê Ánh (2023), Tờ khai hải quan là gì? Cách truyền tờ khai hải quan trên phần mềm Vnaccs, <https://xuatnhapkhauleanh.edu.vn/to-khai-hai-quan-la-gi-cach-truyen-to-khai-hai-quan-tren-phan-mem-vnaccs.html>, truy cập ngày 20/03, tr. 34-35.
- [29] Ecus.net (2022), Hướng dẫn khai báo thu phí cơ sở hạ tầng, http://help.ecus.net.vn/Thongbao16022022_TPHCM.html, truy cập ngày 20/03, tr. 34-35.
- [30 -32] Phòng xuất nhập khẩu công ty TNHH Hùng Cá, tr. 35-40.
- [33-34] Phạm Thị Thu Hồng (2017), *Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất cá Tra ở đồng bằng sông Cửu Long*, Luận án Tiến sĩ, Trường đại học Cần Thơ, Cần Thơ, tr. 42.
- [35] Cloud Ace (2023), Google Cloud Storage, <https://short.com.vn/7vyI>, truy cập ngày 21/03, tr. 43.
- [35-36] Nguyễn Hoàng Anh, *Tình hình xuất khẩu cá Tra, cá basa và những giải pháp cho sản phẩm xuất khẩu cá Tra, basa của Việt Nam*, Luận văn tốt nghiệp, Trường đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Hồ Chí Minh, tr. 43-45.
- [37] Báo An Giang (2019), *Nhìn lại vụ kiện cá Tra, basa*, <https://baoangoiang.com.vn/nhin-lai-vu-kien-ca-tra-basa-a247752.html>, truy cập ngày 26/02, tr. 45.
- [38] Trung tâm WTO Viet Nam (2022), Công cụ Export Potential Map (EPM) – Bản đồ Tiềm năng Xuất khẩu của ITC, tr. 46.
- [39] Viindoo (2024), Top 9 phần mềm quản lý vận tải logistics tốt nhất hiện nay, <https://viindoo.com/vi/blog/quan-tri-doanh-nghiep-3/phan-mem-quan-ly-van-tai-579>, truy cập ngày 24/04, tr. 46-47.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Những điều khoản trong hợp đồng xuất khẩu cá Tra tại công ty

SC12

SALES CONTRACT		No	HCG22.317HCA.HUR01		
SELLER	BUYER	Ref			
		Date	23 JUN, 2022		
HUNGCA COMPANY LIMITED BinhThanh I.Z, Nation Road 30, ThanhBinh Dist, DongThap Prov, Vietnam Tel: +848 62646888 // Fax: +848 62646999		HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT Elshohda st, front of new Marina - Hurghada - Red Sea - Egypt Tel: +201149003999/+201145637000/+20653555257 Represented by: Mr. HANY NASR - CEO			
After discussing, both parties agree to sign this contract with terms and conditions as follows :					
1. COMMODITY SPECIFICATION UNIT PRICE QUANTITY					
Description of goods		Quantity	Net Weight	Unit price	Total amount
		ctns (+/-10%)	kgs (+/-10%)	USD/carton FOB HCMC	USD (+/-10%)
Frozen Pangasius fillet (Pangasius Hypophthalmus) welltrimmed, skinless, boneless, fat off, belly off, red meat off. Treated with stpp as EU standard. Packing: IQF 4 kg BULK with sticker x2/ctn, Size 500 gr up		1,500.00	12,000.00	19.20	28,800.00
Frozen Pangasius fillet (Pangasius Hypophthalmus) welltrimmed, skinless, boneless, fat off, belly off, red meat off. Treated with stpp as EU standard. Packing: Block 4 kg x2/ctn, Size 500 gr up		1,000.00	8,000.00	19.20	19,200.00
TOTAL (1 x 40 ft)		2,500.00	20,000.00		48,000.00
Saying: US Dollars forty eight thousand only.					
Port of Delivery : Port Said West, Egypt.		Shipment time: July, 2022			
2. PAYMENT TERM					
TTR 20% as deposit within 3-5 days after signing contract, the remaining 80% is paid within 3 days after sending scanned original documents via email (10 days before the container arrives at port of discharge)					
VIETNAM JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INDUSTRY AND TRADE, DONG THAP BRANCH NO.87, NGUYEN HUE STREET, WARD 1, CAO LANH CITY, DONG THAP PROVINCE, VIET NAM Swift Code : ICBVVNVX720 Account number : 114000198050					
3. DOCUMENT REQUIREMENT					
Commercial invoice, Packing list, Master Bill of Lading, Certificate of Origin, Health Certificate.					
#. OTHER CONDITIONS					
<ul style="list-style-type: none"> - In the course of execution of this contract, all disputes arising out of or in relation to this contract shall be finally settled by the Vietnam International Arbitration Center at Vietnam Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Arbitration rules - The Seller is the owner of the above goods until total payment is fully effected. All reclamation should be made within 7 days after receiving of goods. - In case the seller fulfill the contract but the Buyer cancel the order without the Seller's acceptance, the Buyer will pay all relevant cost of returning or canceling the container. - The Seller only sends the original documents to the Buyer when receiving full amount of payment into the Seller's bank account and not take responsibility for late container release due to late receiving of payment. - The buyer will pay all freight cost, other expenses and prepare documents related to containers which are rejected by authority at destination due to buyer's reason such as lack of import documents, import license or permission... - The buyer agrees to sign in The letter of good refusal in case The buyer is in un-payable situation/condition. - This contract is made in English and confirmed by fax/email effected from signing date. When all payments are made and all other terms in the contract are settled, this contract is considered to set off itself. 					
			FOR THE BUYER 		
<i>Nguyen Thuy An</i>					

Phụ lục 2. Biểu mẫu kiểm tra hợp đồng

KTHĐ22

Nội dung kiểm tra	Sales Contract
Seller:	
Address:	
Tel // Fax	
Buyer:	
Address:	
Tel:	
Represented by: Mr.HANY NASR - CEO	
Contract No:	
Description of goods:	
Packing:	
Quantity:	
Net weight:	
Unit price	
Total amount	
Port of Delivery	
Shipment time	
Payment term	
Document requirement	
Other conditions	
Bank:	
Swift code	
Account number	

Phụ lục 3. Khách cọc 20% giá trị lô hàng

KC20



Date: August 8, 2022 2:13 pm

Swift Message – 103

SWIFT INPUT

SENDER ARAIEGCXXXX
ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK
RECEIVER CITIUS33XXX
CITIBANK N.A.

20: SENDER' REF:

FT/22216/39056

23B: BANK OPERATION CODE

CRED

32A: VAIDTE/CURR/INTERBNK SETTLD AMT

DATE: 8/9/2022
CURRENCY: USD
AMOUNT: 9.600.00

50K: ORDERING CUSTOMER

ACCOUNT #: /EG320057023401009463610010101
NAME & ADDRESS: HURGADA FOR IMPORT
NEW MARINA EL SAKALA RED SEA EGYPT

57A: ACCOUNT WITH INSTITUTION

ACCOUNT #:
SWIFT CODE: ICBVNVX720 - VIETNAM JOINT STOCK COMMERCIAL
BANK FOR INDUSTRY.

59: BENEFICIARY CUSTOMER - NAME & ADDR

ACCOUNT #: /114000198050
NAME & ADDRESS: HUNGCA COMPANY LIMITED
THANH BINH IZ DIST DONG VIETNAM

70: REMITTANCE INFORMATION (PURPOSE OF TRANSFER)

ALL RELATED DOCUMENTS SHOULD BE
TRADED THROUGH AAIB GOUNA BR
INV. HCG22.317HCA HUR01

71A: DETAILS OF CHARGES

SHA

Phụ lục 4. Packing List

PT.14

HUNGCA COMPANY LIMITED

THANH BINH I.Z, NATIONAL ROAD 30, THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM

Tel: (84) 67 541379 Fax: (84) 67 541345

Website : www.hungca.com

Email: hungca@hungca.vn

VAT NO.: 1400528082

HUNGCA®

Dong thap province

22-Sep-22

PACKING LIST

Number: 0000675

Customer code: 0000698/HQ

Contract No.:

HCG22.317HCA.HUR01

Contract Date:

23-Jun-22

Bill of lading No.:

SGN1693502

Applicant:

HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,
HURGHADA, RED SEA, EGYPT.
EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165
ACID NUMBER: 6280541652022090012

Vessel

HUI HONG HONG YE
OYD26S1NC

Container No

TTNU8308913

Seal No

H8959456

Port of Loading

HOCHIMINH PORT, VIETNAM

Country of Origin

VIETNAM

Port of Discharge

PORT SAID WEST, EGYPT

Country of Destination

EGYPT

Shipment date

22-Sep-22

ETA

10-Oct-22

Description of Goods

Size

No of package

Each package in kgs

Total quantity in kgs

Gr

cartons

Net

Gross

Net

Gross

FROZEN PANGASIUS FILLET

SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHthalmus
WELLTRIMMED,SKINLESS,BONELESS,FAT OF,BELLY OFF
RED MEAT OFF .TREATED WITH STPP AS EU STANDARD
PACKING: IQF, 4 KGS BULK x 2/CTN
PACKING: BLOCK 4 KGS x 2/CTN
TERMS OF DELIVERY: FOB HOCHIMINH PORT, VIETNAM

500UP

1,500

8.00

11.00

12,000.00

16,500.00

500UP

1,000

8.00

11.00

8,000.00

11,000.00

TOTAL

2,500

20,000.00

27,500.00

SAYS: Two thousand and five hundred cartons only./.



NGUYỄN THỊ NGỌC CHÂU
Authorised Signature

Phụ lục 5. Biểu mẫu kiểm tra hàng sau khi đã chuẩn bị

KTH25

Nội dung kiểm tra	Packing List
<ul style="list-style-type: none"> - Description of Goods Frozen pangasius fillet Scientific name 	
<ul style="list-style-type: none"> - Packing Cartons, Size Each package in kgs: Net Gross Total quantity in kgs: Net Gross 	
<ul style="list-style-type: none"> - Packing Cartons, Size Each package in kgs: Net Gross Total quantity in kgs: Net Gross 	

Phụ lục 6. Làm thủ tục hải quan

Bước 1: Đăng ký, đăng nhập để truy cập vào phần mềm Ecus

Đăng ký thông tin doanh nghiệp sử dụng chương trình

Thông tin doanh nghiệp

Mã doanh nghiệp: * 1400528082

Tên doanh nghiệp: * Công ty TNHH Hùng Cá

Mã bưu chính: * (+84)43

Địa chỉ: * Cụm công nghiệp Thanh Bình, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp

Điện thoại/Fax: * 02773541379
(Nhập "Điện thoại/Fax" theo mẫu: Tel: 043 7545222; Fax: 043 7545223)

Người liên hệ: * Nguyễn Văn A Điện thoại người liên hệ: * 0376581245

Email:

Là đại lý khai báo Hải quan cho doanh nghiệp

Thông tin Hải quan tiếp nhận khai báo

Hải quan khai báo:	02H3	Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV III(02H3)
Bộ phận xử lý tờ khai nhập:	00	Đội Thủ tục hàng hóa XNK 2 (cảng VICT)
Bộ phận xử lý tờ khai xuất:	00	Đội Thủ tục hàng hóa XNK 2 (cảng VICT)

Thông tin tài khoản người sử dụng (F9: Chọn tài khoản)

Mã người sử dụng (User code):	<input type="text"/>	ví dụ: F8866001
Mật khẩu (Password):	<input type="password"/>	<input type="checkbox"/> Hiển thị mật khẩu
Mã số máy trạm (Terminal ID):	<input type="text"/>	ví dụ: X125C
Khóa truy cập (Terminal access key):	<input type="text"/>	ví dụ: WA4IMNZJE00PCB7Y

Chú ý : Nên nhập đầy đủ các thông tin của doanh nghiệp trước khi chọn Đăng ký

1 → **Đăng ký**

Chọn doanh nghiệp khai báo

Thông tin doanh nghiệp

Mã doanh nghiệp: 1400528082 Công ty TNHH Hùng Cá

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Hùng Cá

Địa chỉ: Cụm công nghiệp Thanh Bình, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình

Điện thoại/Fax: 02773541379
(Bạn có thể sửa lại địa chỉ, điện thoại/fax nếu cần)

Hải quan khai báo: 02H3 Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV III(02H3)

Thông tin tài khoản người sử dụng VNACCS (F9: Chọn tài khoản)

Mã người sử dụng (User code):	<input type="text"/>	ví dụ: F8866001
Mật khẩu (Password):	<input type="password"/>	<input type="checkbox"/> Hiển thị mật khẩu
Mã thiết bị đầu cuối (Terminal ID):	<input type="text"/>	ví dụ: X125C
Khóa truy cập (Terminal access key):	<input type="text"/>	ví dụ: WA4IMNZJE00PCB7Y

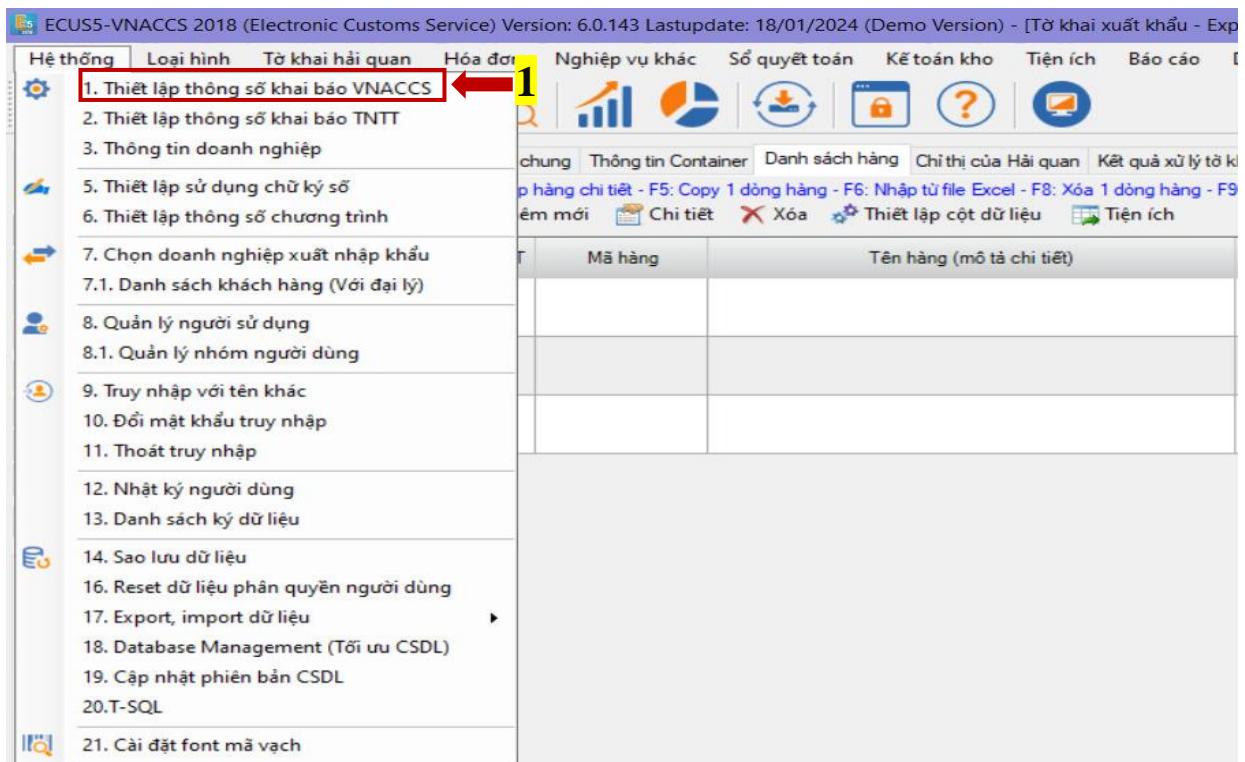
Lưu ý: Thông tin người sử dụng sẽ được Hải quan cấp cho Doanh nghiệp sau khi Doanh nghiệp đăng ký thông tin khai báo Hải quan qua hệ thống VNACCS.

2 → **Chọn**

Hợp đồng sử dụng: Chưa đăng ký

Bình, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp-02773541379

Bước 2: Thiết lập hệ thống



Thiết lập thông số khai báo VNACCS

Thông tin Hải quan tiếp nhận khai báo

Chi cục Hải quan (VNACCS) : Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV III(02H3)

Bộ phận xử lý tờ khai nhập: Đội Thủ tục hàng hóa XNK 2 (cảng VICT)

Bộ phận xử lý tờ khai xuất: Đội Thủ tục hàng hóa XNK 2 (cảng VICT)

Địa chỉ khai báo (VNACCS) :

Tự động lấy địa chỉ khai báo Khai giả lập
 Sử dụng chữ ký số khi khai báo

Thiết lập Proxy

Domain:	<input type="text"/>	Port:	<input type="text"/>
Proxy:	<input type="text"/>	UserName:	<input type="text"/>
		Password:	<input type="text"/>

Thông tin tài khoản người sử dụng (F9: Chọn tài khoản)

Mã người sử dụng (User code):	<input type="text" value="HONGCHIN"/> ví dụ: F8866001
Mật khẩu (Password):	<input type="text" value="*****"/> <input type="checkbox"/> Hiển thị mật khẩu
Mã số máy trạm (Terminal ID):	<input type="text" value="123654"/> ví dụ: X125C
Khóa truy cập (Terminal access key):	<input type="text" value="01122001"/> ví dụ: WA4IMNZJE00PCB7Y

Lưu ý: Thông tin người sử dụng sẽ được Hải quan cấp cho Doanh nghiệp sau khi Doanh nghiệp đăng ký thông tin khai báo Hải quan qua hệ thống VNACCS.

2

Bước 3: Khởi tạo tờ khai xuất khẩu

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trang thái : **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (EDB)
 2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)
 3. Khai chính thức tờ khai (EDC)
 4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan
 5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)
 5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)
 5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)
 5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa
 6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEX)

Hướng dẫn nhập liệu Thông điệp nghiệp vụ

Ngày hàng đi dự kiến
Nhập ngày hàng đi dự kiến (ngày/tháng/năm)

Thông tin chung **Thông tin Container** **Danh sách hàng** **Chỉ thị của Hải quan** **Kết quả xử lý tờ khai** **Quản lý tờ khai** **Hỗ trợ**

Đơn vị xuất nhập khẩu

Người xuất khẩu

Mã: 1400528082
 Tên: Công ty TNHH Hưng Cá
 Mã bưu chính: (+84)43
 Địa chỉ: Cụm công nghiệp Thanh Bình, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp
 Điện thoại: 02773541379

Người ủy thác xuất khẩu

Mã:
 Tên:

Người nhập khẩu

Mã:
 Tên: * HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
 Mã bưu chính:
 Địa chỉ: * ELSHOHDA ST. FRONT OF NEW MARINA
 Mã nước:
 Mã người khai Hải quan:

Vận đơn

Số vận đơn: Chọn...

Số lượng kiện: * PK KG

Gửi góp ý... In TK TK Mới Tim TK... Ghi Xóa Đóng

Bước 4: Điền các thông tin tại mục thông tin chung, thông tin container

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trạng thái : **Đang thêm mới** 1 Thong tin chung Thông tin Container Danh sách hàng Chi thi của Hải quan Kết quả xử lý tờ khai Quản lý tờ khai **Hướng dẫn - F1**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (EDB)
2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)
3. Khai chính thức tờ khai (EDC)
4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan
5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)
5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)
5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)
5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa
6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEX)

Hướng dẫn nhập liệu Thống điệp nghiệp vụ

Phản ghi chú:
(1) Trường hợp xuất khẩu của những lô hàng thuế giá công nước ngoài thì nhập số tờ khai xuất giá công ban đầu.
(2) Trường hợp mã loại hình không hỗ trợ khai báo vận chuyển kết hợp thì khai các thông tin sau: thời gian, tuyến đường, cửa khẩu và đến, mã địa điểm đích cho vận chuyển bao thuế.
(3) Trường hợp có thông báo từ phía cơ quan Hải quan thì nhập thông tin cần thiết ở đây.
Lưu ý:
- Trường hợp vượt quá giới hạn cho phép

Thong tin chung

Nhóm loại hình: Kinh doanh, đầu tư Sản xuất xuất khẩu Gia công Chế xuất

Số tờ khai: _____ STT: _____
Số tờ khai đầu tiên: _____ Số nhánh: _____ / _____ Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng: _____
Mã loại hình: * B11 Xuất kinh doanh _____ Mã phân loại hàng hóa: _____
Cơ quan Hải quan: * 02H3 Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV III(02H) _____ Mã bộ phận xử lý tờ khai: * 00 _____
Thời hạn tái nhập khẩu: _____ Mã hiệu phương thức vận chuyển: * 2 _____
Ngày khai báo (dự kiến): _____

Đơn vị xuất nhập khẩu

Người xuất khẩu
Mã: 1400528082
Tên: Công ty TNHH Hùng Cá
Mã bưu chính: (+84)43
Địa chỉ: Cụm công nghiệp Thanh Bình, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp
Điện thoại: 02773541379
Người ủy thác xuất khẩu
Mã:
Tên:
Người nhập khẩu
Mã:
Tên: * HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
Mã bưu chính:

Thao tác

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trạng thái : **Đang thêm mới** 1 Thong tin chung Thông tin Container Danh sách hàng Chi thi của Hải quan Kết quả xử lý tờ khai Quản lý tờ khai **Hướng dẫn - F1**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (EDB)
2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)
3. Khai chính thức tờ khai (EDC)
4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan
5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)
5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)
5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)
5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa
6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEX)

Hướng dẫn nhập liệu Thống điệp nghiệp vụ

Phản ghi chú:
(1) Trường hợp xuất khẩu của những lô hàng thuế giá công nước ngoài thì nhập số tờ khai xuất giá công ban đầu.
(2) Trường hợp mã loại hình không hỗ trợ khai báo vận chuyển kết hợp thì khai các thông tin sau: thời gian, tuyến đường, cửa khẩu và đến, mã địa điểm đích cho vận chuyển bao thuế.
(3) Trường hợp có thông báo từ phía cơ quan Hải quan thì nhập thông tin cần thiết ở đây.
Lưu ý:
- Trường hợp vượt quá giới hạn cho phép

Thong tin chung

Người nhập khẩu
Mã: _____
Tên: * HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
Mã bưu chính:
Địa chỉ: * ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA
Mã nước: EG EGYPT _____
Mã người khai Hải quan: _____

Vận đơn

Số vận đơn: 122200020746961
Số lượng kiện: * 2.500 PK 27.500 KGM
Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 49C1Z17 CTY TNHH HUNG CA
Địa điểm nhận hàng cuối cùng: * EGPSD PORT SAID
Địa điểm xếp hàng: 9999 HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC
Phương tiện vận chuyển:
Ngày hàng đi dự kiến: * 21/09/2022
Ký hiệu và số hiệu:
Thông tin hợp đồng
Số hợp đồng: _____
Ngày hợp đồng: _____ Ngày hết hạn: _____

Chứng từ giấy phép

Thao tác

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trang thái : **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

Thông tin chung **Thông tin Container** **Danh sách hàng** **Chỉ thị của Hải quan** **Kết quả xử lý tờ khai** **Quản lý tờ khai** **Hướng dẫn - F1**

Thông tin hợp đồng

Số hợp đồng: _____ Ngày hợp đồng: _____ Ngày hết hạn: _____

Giấy phép xuất khẩu: 1 _____ 2 _____ 3 _____
4 _____ 5 _____

Khai báo thông tin HD theo yêu cầu của Hải quan

Chứng từ giấy phép

Thông tin hóa đơn

Phân loại hình thức hóa đơn: A Số hóa đơn: **0000698/HQ**
Số tiếp nhận hóa đơn điện tử: Ngày phát hành: 19/09/2022 Phương thức thanh toán: TTR
Mã phân loại giá hóa đơn: * Điều kiện giá hóa đơn: *
Tổng trị giá hóa đơn: * Mã đồng tiền của hóa đơn: * USD
Trị giá tính thuế: Mã đồng tiền trị giá tính thuế: USD

Thuế và bảo lãnh

Phân loại không cần quy đổi VND: _____ Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế: _____
Người nộp thuế: _____
Mã ngân hàng trả thuế thay: _____
Năm phát hành hạn mức: _____ Ký hiệu chứng từ hạn mức: _____ Số chứng từ hạn mức: _____
Mã xác định thời hạn nộp thuế: _____
Mã ngân hàng bảo lãnh: _____
Năm phát hành bảo lãnh: _____ Ký hiệu chứng từ bảo lãnh: _____ Số chứng từ bảo lãnh: _____

Gửi góp ý... **In TK** **TK Mới** **Tim TK...** **Ghi** **Xóa** **Đóng**

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trang thái : **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

Thông tin chung **Thông tin Container** **Danh sách hàng** **Chỉ thị của Hải quan** **Kết quả xử lý tờ khai** **Quản lý tờ khai** **Hướng dẫn - F1**

Thuế và bảo lãnh

Phân loại không cần quy đổi VND: _____ Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế: _____
Người nộp thuế: _____
Mã ngân hàng trả thuế thay: _____
Năm phát hành hạn mức: _____ Ký hiệu chứng từ hạn mức: _____ Số chứng từ hạn mức: _____
Mã xác định thời hạn nộp thuế: _____
Mã ngân hàng bảo lãnh: _____
Năm phát hành bảo lãnh: _____ Ký hiệu chứng từ bảo lãnh: _____ Số chứng từ bảo lãnh: _____

Thông tin đính kèm

Số đính kèm khai báo điện tử: _____ Phân loại đính kèm: _____ Số đính kèm: _____
(1) _____ (2) _____ (3) _____

Thông tin vận chuyển

Ngày khởi hành vận chuyển: _____ Thông tin trung chuyển: _____ Mã địa điểm: _____ Ngày đến: _____ Ngày khởi hành: _____
(1) _____ (2) _____ (3) _____
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 02H3501 LD PT TIEP VAN SO 1 Ngày đến: 19/09/2022

Thông tin khác

Phản ghi chú: Hợp đồng số: HCG22.317HCA.HUR01, ngày 23 - 06 - 2022

Gửi góp ý... **In TK** **TK Mới** **Tim TK...** **Ghi** **Xóa** **Đóng**

2 → **Ghi**

Tờ khai xuất khẩu - Export declaration

Trạng thái : **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

3 Thông tin Container

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã: (1) 49C1Z17 ... (2) ... (3) ... (4) ... (5) ...
Tên: CTY TNHH HUNG CA
Địa chỉ: Cụm CN Bình Thành, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, Đồng Tháp

Số Container:

1	TTNU8308913	2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35	
36		37		38		39		40	
41		42		43		44		45	
46		47		48		49		50	

Nhập số Container từ excel

4 Ghi

Gửi góp ý ...

In TK TK Mới Tim TK... Ghi Xóa Đóng

Bước 5: Điền các thông tin tại mục danh sách hàng

ECU5-VNACCS 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.143 Lastupdate: 18/01/2024 (Demo Version) - [Tờ khai xuất khẩu - Export declaration]

Hệ thống | Loại hình | Tờ khai hải quan | Hóa đơn | Nghiệp vụ khác | Sổ quyết toán | Kế toán kho | Tiện ích | Bảo cáo | Dịch vụ công | Danh mục | Cửa sổ

Trạng thái : **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1 Danh sách hàng

F4: Nhập hàng chi tiết - F5: Copy 1 dòng hàng - F6: Nhập từ file Excel - F8: Xóa 1 dòng hàng - F9: Chọn hàng từ danh mục - F11: Xóa tất cả

Thêm mới Chi tiết Xóa Thiết lập cột dữ liệu Tiện ích

STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị
1				VIETNAM		
2				VIETNAM		
*						

2

Mô tả hàng hóa

(1) Khai tên hàng, quy cách phẩm chất, thông số kỹ thuật, thành phần cấu tạo, model, kí/mã hiệu, đặc tính, công dụng của hàng hóa theo hợp đồng thương mại và tài liệu khác liên quan đến lô hàng.

(2) Khai mã nước xuất xứ của hàng hóa xuất khẩu theo quy tắc: mô tả hàng hóa#&mã nước xuất xứ(Người dùng chọn nước xuất xứ, chương trình tự động ghép với tên hàng hóa khi thực hiện khai báo).

Lưu ý:

- Tên hàng hóa được khai bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh.

Tổng TGKB: **0** Tổng TGTT: **0** Tổng tiền thuế: **0** Tổng lượng: **0**

Gửi góp ý ...

In TK TK Mới Tim TK... Ghi Xóa Đóng

Hàng tờ khai xuất

Hướng dẫn nhập liệu

Mã số hàng hóa: /2

Nhập đầy đủ mã số hàng hóa quy định tại Danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam và Biểu thuế xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam hiện hành của Bộ Tài chính.

Lưu ý:

- (1) Không khai mặt hàng đầu thô cùng các mặt hàng khác trên một tờ khai.
- (2) Không khai các mặt hàng có số tiền thuế và tiền phí nộp bằng các đơn vị tiền tệ khác nhau trên cùng một tờ khai. (Ví dụ: Thuế nộp bằng "USD", phí nộp bằng "VND")

Mã hàng hóa: Mã quản lý niêm:

Mô tả hàng hóa: * Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói: 4kg x 2/kiện # & VN

Mã số hóa hàng (HS): * 03046200 Mã nước xuất xứ: * VIETNAM

Thuế suất: %

Mức thuế tuyệt đối:

Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế xuất khẩu: Số tiền giảm thuế xuất khẩu:

(1) Số lượng: * 1,500 UNK **(2) Số lượng:** 12,000 KGM

Trị giá hóa đơn: 28.800 Trị giá tính thuế:

Đơn giá hóa đơn: 19.2 USD UNK

Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng:

Số đăng ký danh mục miễn thuế xuất khẩu:

Mã văn bản pháp luật khác: ...

Ghi chú: ...

Tổng TGKB: 0 **Tổng TGTT:** 0 **Tổng tiền thuế:** 0 **Tổng lượng:** 0

Ghi **Đóng**

3 **Ghi** **Đóng**

Gửi góp ý...

In TK **TK Mới** **Tìm TK...** **Ghi** **Xóa** **Đóng**

ECU5-VNACCS 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.143 Lastupdate: 18/01/2024 (Demo Version) - [Tờ khai xuất khẩu - Export declaration]

Hệ thống **Loại hình** **Tờ khai hải quan** **Hóa đơn** **Nghiệp vụ khác** **Sổ quyết toán** **Kế toán kho** **Tiện ích** **Báo cáo** **Dịch vụ công** **Danh mục** **Cửa sổ**

Trạng thái : Đang thêm mới

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (EDB)

2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)

3. Khai chính thức tờ khai (EDC)

4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan

5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)

5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)

5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)

5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa

6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEK)

Thống tin chung **Thống tin Container** **Danh sách hàng** **Chi tiết của Hải quan** **Kết quả xử lý tờ khai** **Quản lý tờ khai** **Hướng dẫn - F1**

F4: Nhập hàng chi tiết - F5: Copy 1 dòng hàng - F6: Nhập từ file Excel - F8: Xóa 1 dòng hàng - F9: Chọn hàng từ danh mục - F11: Xóa tất cả

Thêm mới **Chi tiết** **Xóa** **Thiết lập cột dữ liệu** **Tiện ích**

STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị
1				VIETNAM		
2				VIETNAM		
*						

Hướng dẫn nhập liệu **Thông điệp nghiệp vụ**

Mô tả hàng hóa

(1) Khai rõ tên hàng, quy cách phẩm chất, thông số kỹ thuật, thành phần cấu tạo, model, kí/mã hiệu, đặc tính, công dụng của hàng hóa theo hợp đồng thương mại và tài liệu khác liên quan đến lô hàng.

(2) Khai mã nước xuất xứ của hàng hóa xuất khẩu theo quy tắc: mô tả hàng hóa#mã nước xuất xứ(Người dùng chọn nước xuất xứ, chương trình tự động ghép với tên hàng hóa khi thực hiện khai báo).

Lưu ý:

- Tên hàng hóa được khai bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh:

Tổng TGKB: 0 **Tổng TGTT:** 0 **Tổng tiền thuế:** 0 **Tổng lượng:** 0

Gửi góp ý...

In TK **TK Mới** **Tìm TK...** **Ghi** **Xóa** **Đóng**

Hàng tờ khai xuất

Hướng dẫn nhập liệu

Mã số hàng hóa: Nhập đầy đủ mã số hàng hóa quy định tại Danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam và Biểu thuế xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam hiện hành của Bộ Tài chính.

Lưu ý:

- (1) Không khai mặt hàng dâu thô cùng các mặt hàng khác trên một tờ khai.
- (2) Không khai các mặt hàng có số tiền thuế và tiền phí nộp bằng các đơn vị tiền tệ khác nhau trên cùng một tờ khai. (Ví dụ: Thuế nộp bằng "USD", phí nộp bằng "VND")

Mã hàng hóa: (Mã NPL, SP, TB, HM) Mã quản lý niêm:

Mô tả hàng hóa: * Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói: 4kg x 2/kiện # & VN

Mã số hóa hàng (HS): * 03046200 Mã nước xuất xứ: * VIETNAM

Thuế suất: %

Mức thuế tuyệt đối:

Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế xuất khẩu:

Số tiền giảm thuế xuất khẩu:

(1) Số lượng: * 1,000 UNK (2) Số lượng: 8,000 KGM

Trị giá hóa đơn: 19.200 Trị giá tính thuế:

Đơn giá hóa đơn: 19.2 USD UNK

Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng:

Số đăng ký danh mục miễn thuế xuất khẩu:

Mã văn bản pháp luật khác:

Ghi 5 → **Ghi**

Tổng TGKB: 0 Tổng TGTT: 0 Tổng tiền thuế: 0 Tổng lương: 0

Gửi góp ý... **In TK** **Tk Mới** **Tm TK...** **Ghi** **Xóa** **Đóng**

ECUSS-VNACCS 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.143 Lastupdate: 18/01/2024 (Demo Version) - [Tờ khai xuất khẩu - Export declaration]

Hệ thống Loại hình Tờ khai hải quan Hóa đơn Nghiệp vụ khác Số quyết toán Kế toán kho Tiện ích Báo cáo Dịch vụ công Danh mục Cửa sổ Trợ giúp

Trang thái: **Đang thêm mới**

Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai Hải quan (EDB)

2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)

3. Khai chính thức tờ khai (EDC)

4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan

5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)

5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)

5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)

5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa

6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEK)

Tổng TGKB: 0 **Tổng TGTT: 0** **Tổng tiền thuế: 0** **Tổng lương: 0**

Ghi 6 → **Ghi**

Thông tin chung Thông tin Container Danh sách hàng Chi thị của Hải quan Kết quả xử lý tờ khai Quản lý tờ khai

F4: Nhập hàng chi tiết - F5: Copy 1 dòng hàng - F6: Nhập từ file Excel - F8: Xóa 1 dòng hàng - F9: Chọn hàng từ danh mục - F11: Xóa tất cả

Thêm mới **Chi tiết** **Xóa** **Thiết lập cột dữ liệu** **Tiền ích**

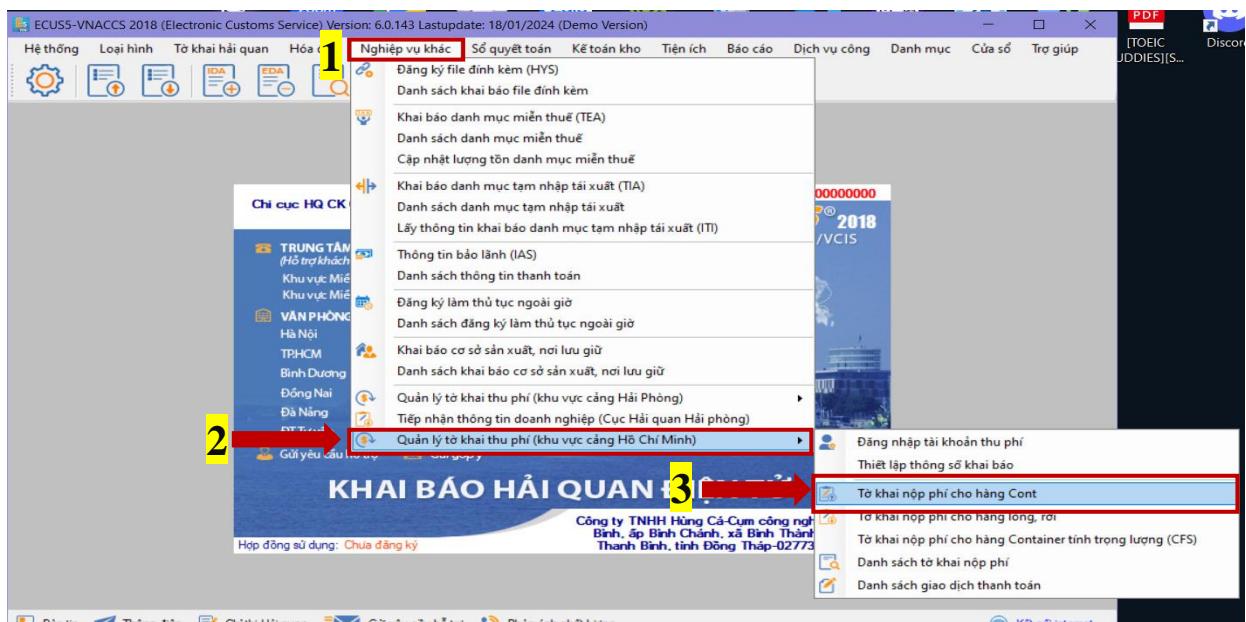
STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị tính	Lượng 2	Đơn vị tính 2	Đơn giá hóa đơn	Trị giá hóa đơn
1	Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói: 4kg x 2/kiện # & VN	03046200	VIETNAM		1,500	UNK	12,000	KGM	19.2	28,800
2	Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói: 4kg x 2/kiện # & VN	03046200	VIETNAM		1,000	UNK	8,000	KGM	19.2	19,200

Tổng TGKB: 0 Tổng TGTT: 0 Tổng tiền thuế: 0 Tổng lương: 0

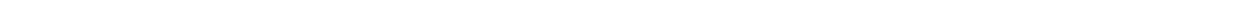
Gửi góp ý... **In TK** **Tk Mới** **Tm TK...** **Ghi** **Xóa**

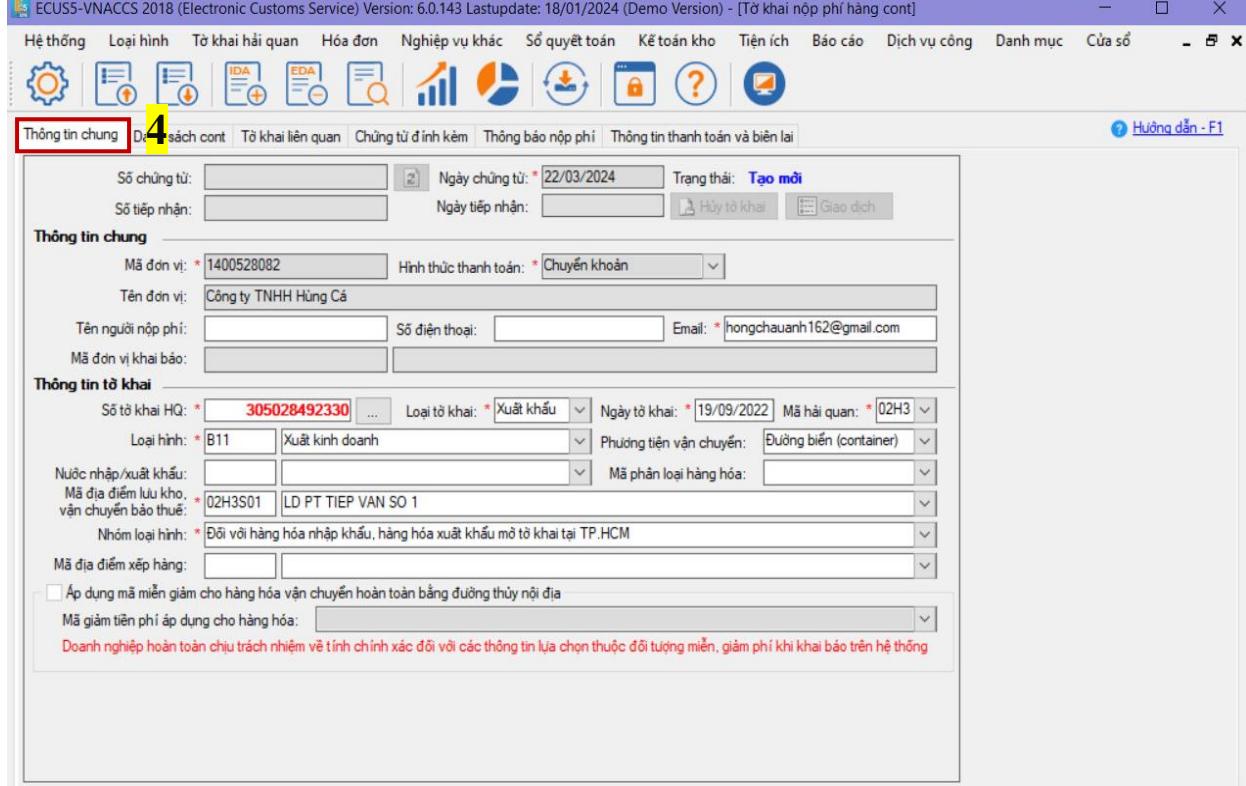
Nghiệp vụ sử dụng: 1400528082 - Công ty TNHH Hùng Cát | CSDL SQL: 192.168.1.145| ECUSSQL2008_51230| ECUSSVNACCS - Tên đăng nhập: Root

Phụ lục 7. Thao tác khai nộp phí cont

1 

2 

3 

4 

ECUSS-VNACCS 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.143 Lastupdate: 18/01/2024 (Demo Version) - [Tờ khai nộp phí hàng cont]

Hệ thống Loại hình Tờ khai hải quan Hóa đơn Nghiệp vụ khác Số quyết toán Kế toán kho Tiện ích Báo cáo Dịch vụ công Danh mục Cửa sổ

Thống tin chung **Danh sách cont** **T5** Tài liên quan Chứng từ đính kèm Thông báo nộp phí Thông tin thanh toán và biển lai [Hướng dẫn - F1](#)

Danh sách container (F6: Nhập từ Excel, F8: Xóa 1 dòng, F11: Xóa tất cả)

STT	Số vận đơn	Số hiệu container	Số seal	Loại container	Tình chất contain	Ghi chú
1	12220002074696	TTNU8308913	H8959456	Container 40 feet	Container hàng lạnh	
*						

Lấy phản hồi Khai báo **6** Tim kiếm... Copy tờ khai Thêm mới **Ghi** Xóa Đóng

Doanh nghiệp sử dụng: 1400528082 - Công ty TNHH Hùng Cá | CSDL SQL: 192.168.1.145\ECUSSQL2008,51230\ECUS5VNACCS - Tên đăng nhập: Root

ECUSS-VNACCS 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.143 Lastupdate: 18/01/2024 (Demo Version) - [Tờ khai nộp phí hàng cont]

Hệ thống Loại hình Tờ khai hải quan Hóa đơn Nghiệp vụ khác Số quyết toán Kế toán kho Tiện ích Báo cáo Dịch vụ công Danh mục Cửa sổ

Thống tin chung **Danh sách cont** **T5** Tài liên quan Chứng từ đính kèm Thông báo nộp phí Thông tin thanh toán và biển lai [Hướng dẫn - F1](#)

Số chứng từ: **102471582060** Ngày chứng từ: **22/03/2024** Trạng thái: **Tạo mới**
Số tiếp nhận: Ngày tiếp nhận:

Thông tin chung

Mã đơn vị: * **1400528082** Hình thức thanh toán: * **Chuyển khoản**
Tên đơn vị: Công ty TNHH Hùng Cá
Tên người nộp phí: Số điện thoại: Email: **hongchauanh162@gmail.com**
Mã đơn vị khai báo:

Thông tin tờ khai

Số tờ khai HQ: * **305028492330** Loại tờ khai: * **Xuất khẩu** Ngày tờ khai: * **19/09/2022** Mã hải quan: * **02H3**
Loại hình: * **B11** Xuất kinh doanh Phương tiện vận chuyển: Đường biển (container)
Nước nhập/xuất khẩu: Mã địa điểm lưu kho: * **02H3S01** LD PT TIẾP VÀN SƠ 1
Nhóm loại hình: * **Đối với hàng hóa nhập khẩu, hàng hóa xuất khẩu mở tờ khai tại TP.HCM**
Mã địa điểm xếp hàng:
 Áp dụng mã miễn giảm cho hàng hóa vận chuyển hoàn toàn bằng đường thủy nội địa
Mã giảm tiền phí áp dụng cho hàng hóa:

Doanh nghiệp hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính chính xác đối với các thông tin lựa chọn thuộc đối tượng miễn, giảm phí khi khai báo trên hệ thống

Lấy phản hồi **Khai báo** **7** Tim kiếm... Copy tờ khai Thêm mới Ghi Xóa Đóng

Doanh nghiệp sử dụng: 1400528082 - Công ty TNHH Hùng Cá | CSDL SQL: 192.168.1.145\ECUSSQL2008,51230\ECUS5VNACCS - Tên đăng nhập: Root

Phụ lục 7. Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

TK10

1/3

<EXP>

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	305028492330	Số tờ khai đầu tiên	-	/	0502849233	
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng		Mã loại hình	B11	2	Mã số thuế đại diện	0304
Mã phân loại kiểm tra	1	CIVICTK VIII			Mã bộ phận xử lý tờ khai	00
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai					Ngày thay đổi đăng ký	/ /
Ngày đăng ký	19/09/2022 15:43:47					
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/ / -					

Người xuất khẩu

Mã	1400528082
Tên	Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Hùng Cá
Mã bưu chính	(+84) 43
Địa chỉ	Cụm công nghiệp Thanh Bình, ấp Bình Chánh, Xã Bình Thành, Huyện Thanh Bình, Tỉnh Đồng Tháp
Số điện thoại	02773541379

Người ủy thác xuất khẩu

Mã	
Tên	

Người nhập khẩu

Mã	HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT	
Tên		
Mã bưu chính		
Địa chỉ	ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,	HURGHADA - RED SEA - EGYPT
Mã nước	EG	

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn	122200020746961
Số lượng	2.500 PK
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	27.500 KGM
Địa điểm lưu kho	49C1Z17 CTY TNHH HUNG CA
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	EGPSD PORT SAID
Địa điểm xếp hàng	VNVIC CANG VICT
Phương tiện vận chuyển dự kiến	9999 HUI HONG HONG YE OYD26S1NC
Ngày hàng đi dự kiến	21/09/2022
Ký hiệu và số hiệu	

Giấy phép xuất khẩu

1	Số hóa đơn A -	0000698/HQ
2	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử	
3	Ngày phát hành	19/09/2022
4	Phương thức thanh toán	TTR
5	Tổng trị giá hóa đơn FOB - USD -	48.000 - A
	Tổng trị giá tính thuế USD -	48.000
	Tỷ giá tính thuế USD - 23.460 -	-
	Tổng hệ số phân bổ trị giá	48.000 -

Phân loại không căn quy đổi VND

Người nộp thuế

Mã xác định thời hạn nộp thuế

Phân loại nộp thuế

A

VND

Tổng số tiền thuế xuất khẩu

Tổng số tiền lệ phí

Số tiền bảo lãnh

Tổng số trang của tờ khai

3

Tổng số dòng hàng của tờ khai

2

Số định kèm khai báo điện tử

1 - 2 -

3 -

Phản ghi chú

Hợp đồng số : HCG22.317HCA.HUR01, ngày 23-06-2022

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp

Số quản lý người sử dụng

00707

Mục thông báo của Hải quan

Tên trưởng đơn vị Hải quan	CCT Đội TT Cảng VICT-CSG KV III		
Ngày hoàn thành kiểm tra	19/09/2022 15:43:		
Ngày cấp phép xuất nhập	19/09/2022 15:43:		
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)	19/09/2022		
Địa điểm	Ngày đến	Ngày khởi hành	
Thông tin trung chuyển	/ /	~	/ /
1	/ /	~	/ /
2	/ /	~	/ /
3	/ /	~	/ /
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế	02H3S01	19/09/2022	

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	305028492330.00	Số tờ khai đầu tiên	-	/
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	B11	2
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		CVICTKVIII		
Ngày đăng ký	19/09/2022 15:43:47			
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/ / -			

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã 1 49C1217 2 3 4 5

Tên CTY TNHH HUNG CA

Địa chỉ Cụm CN Bình Thành, ấp Bình Chánh, xã Bình Thành, huyện Thanh Bình, Đồng Tháp

Số container

1	TTNU8308913	2	3	4	5
6		7	8	9	10
11		12	13	14	15
16		17	18	19	20
21		22	23	24	25
26		27	28	29	30
31		32	33	34	35
36		37	38	39	40
41		42	43	44	45
46		47	48	49	50

Chỉ thị của Hải quan

	Ngày	Tên	Nội dung
1	/ /		
2	/ /		
3	/ /		
4	/ /		
5	/ /		
6	/ /		
7	/ /		
8	/ /		
9	/ /		
10	/ /		

<EXP>

3/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	305028492330	Số tờ khai đầu tiên	- /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng			
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	B11 2
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		CVICTKVIII	
Ngày đăng ký	19/09/2022 15:43:47	Mã số thuế đại diện	0304
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/ / -	Mã bộ phận xử lý tờ khai	00
		Ngày thay đổi đăng ký	/ /

<01>

Mã số hàng hóa	03046200	Mã quản lý riêng	Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa	Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói : 4kg x 2/kiện#&VN		

Trị giá hóa đơn	675.648.000 VN	Số lượng (1)	1.500 UNK
Thuế xuất khẩu	28.800	Số lượng (2)	12.000 KGM
Trị giá tính thuế (S)	Trị giá tính thuế (M)	Đơn giá hóa đơn	19,2 - USD - UNK
Số lượng tính thuế	Đơn giá tính thuế		450.432 VND UNK
Thuế suất	%		
Số tiền thuế	VN		
Số tiền miễn giảm			
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng			
Danh mục miễn thuế xuất khẩu			
Tiền lệ phí	Đơn giá	Tiền bảo hiểm	Đơn giá
Số lượng		Số lượng	
Khoản tiền	VND	Khoản tiền	
Mã văn bản pháp luật khác	1 2 3 4 5		VND
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu			

<02>

Mã số hàng hóa	03046200	Mã quản lý riêng	Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa	Cá Tra Fillet đông lạnh, đóng gói : 4kg x 2/kiện#&VN		

Trị giá hóa đơn	19.200	Số lượng (1)	1.000 UNK
Thuế xuất khẩu	450.432.000	Số lượng (2)	8.000 KGM
Trị giá tính thuế (S)	VND	Đơn giá hóa đơn	19,2 - USD - UNK
Số lượng tính thuế	Đơn giá tính thuế		450.432 VND UNK
Thuế suất	%		
Số tiền thuế	VND		
Số tiền miễn giảm			
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng			
Danh mục miễn thuế xuất khẩu			
Tiền lệ phí	Đơn giá	Tiền bảo hiểm	Đơn giá
Số lượng		Số lượng	
Khoản tiền	VND	Khoản tiền	
Mã văn bản pháp luật khác	1 2 3 4 5		VND
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu			

Phụ lục 8. Thanh lý tờ khai

TLC30

14:30 21/09/2022

Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh
Đội TT Cảng VICT-CSG KV III



Ngày 21 tháng 09 năm 2022

DANH SÁCH CONTAINER ĐỦ ĐIỀU KIỆN QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN Tờ khai không phải niêm phong

1. Chi cục hải quan giám sát: Đội TT Cảng VICT-CSG KV III - 02H3S01: LD PT TIEP VAN SO 1 - 2
2. Đơn vị XNK: Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Hùng Cá
3. Mã số thuế: 1400528082
4. Số tờ khai: 305028492330
5. Trạng thái tờ khai: Thông quan
6. Ngày tờ khai: 19/09/2022
7. Loại hình: Xuất kinh doanh
8. Luồng: Xanh
9. Số quản lý hàng hóa : 122300042046713

STT	SỐ HIỆU CONTAINER (1)	SỐ SEAL CONTAINER (nếu có) (2)	SỐ SEAL HẢI QUAN (nếu có) (3)	XÁC NHẬN CỦA BỘ PHẬN GIÁM SÁT HẢI QUAN (4)	MÃ VẠCH (5)
1	TTNU8308913	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 21/09/2022 02:30 PM

Ghi chú:

- Cột số (1):

+ Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.

+ Đối với hàng xuất khẩu: lấy từ tiêu chí "Số container" trên tờ khai xuất.

Trường hợp có sự thay đổi số container đã khai báo, căn cứ chứng từ do người khai hải quan nộp, xuất trình, công chức hải quan cập nhật số container vào Hệ thống để in lại danh sách container.

- Cột số (2): Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.

Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh
Đội TT Cảng VICT-CSG KV III



Ngày 21 tháng 09 năm 2022

DANH SÁCH HÀNG HÓA
ĐỦ ĐIỀU KIỆN QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN
Tờ khai không phải niêm phong

1. Chi cục hải quan giám sát: Đội TT Cảng VICT-CSG KV III - 02H3S01: LD PT TIEP VAN SO 1 - 2
2. Đơn vị XNK: Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Hùng Cá
3. Mã số thuế: 1400528082
4. Số tờ khai: 305028492330
5. Trạng thái tờ khai: Thông quan
6. Ngày tờ khai: 19/09/2022
7. Loại hình: Xuất kinh doanh
8. Luồng: Xanh
9. Số quản lý hàng hóa : 122300042046713

STT	SỐ LƯỢNG HÀNG (1)	TỔNG TRỌNG LƯỢNG HÀNG (2)	LƯỢNG HÀNG HÓA THỰC TẾ QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN (3)	XÁC NHẬN CỦA BỘ PHẬN GIÁM SÁT HẢI QUAN (4)
1	2.500 PK	27.500 KGM	2.500 PK	

Kết xuất dữ liệu lúc: 21/09/2022 01:45 PM

Ghi chú:

- Cột số (1) lấy từ tiêu chí “Số lượng” trên phần “General” của tờ khai hải quan.
- Cột số (2) lấy từ tiêu chí “Tổng trọng lượng hàng” trên phần “General” của tờ khai hải quan.
- Trường hợp hàng hóa được đưa qua KVGS nhiều lần thi đổi với từng lần đưa hàng qua KVGS, công chức hải quan thực hiện:
 - Cột số (3): ghi rõ lượng hàng từng lần qua KVGS.
 - Cột số (4): ghi ngày, tháng, năm; ký, đóng dấu công chức.
- Trường hợp giá trị tại cột (1):
 - Khác 1 thi theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (1);
 - Bằng 1 thi theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (2).

Phụ lục 9. Booking

BO11

PFR0717_001 v5.126.1.0

Page 1 of 4

Run 15 -SEP-22 08:40

Booking Confirmation



CMA CGM VIETNAM JSC

NO 81-85 HAM NGHI STREET,
NGUYEN THAI BINH WARD, DISTRICT 1,
(RUBY TOWER, 8TH FLOOR)
HO CHI MINH CITY

Phone:

Fax:

Contact: Huyen Nguyen Thanh

Customer Service:

Attn:

HUNGCA COMPANY LIMITED
Phan Thi Thy Duy
CUM CONG NGHIEP THANH BINH
AP BINH CHANH XA BINH THANH
HUYEN
THANH BINH

Booking Number: SGN1693502

Bkg Pty Ref:

Booking Date: 21-AUG-22

Vessel/Voyage: HUI HONG HONG YE / 0YD26S1NC

Connecting Vessel / Voyage: CMA CGM MISSISSIPPI / 0BXDBW1MA

Receipt:

Alternate Base Port:

Ramp Cut-Off Date/Time:

Alternate Base Pool:

ETD:

Feeder Vessel/Voyage: /

Port Of Loading: HO CHI MINH CITY

SI Cut-Off Date/Time: 19 -SEP-2022 13:00

Loading Terminal: VICT PORT

VGM Cut-Off Date/Time: 19 -SEP-2022 13:00

Transhipment: SINGAPORE

Port Cut-Off Date/Time: 21-SEP-2022 19:00

Port Of Discharge: PORT SAID

ETD: 22 -SEP-2022 17:00

Final Place Of Delivery:

ETA: 24 -SEP-2022 13:00

(All times are in local time)

Remarks:

Merchant Haulage

By: Road

Eqp Available Date: 28-AUG-22

Time:

Quantity:

1 x 40'RH

HS Commodity: Frozen fillets of coalfish (Po

Net Weight:

20000 KGM

Gross Weight:

27500 KGM

Container Number:

Quote: CL003316945FS-13-002

Service Contract:

HAZ: N

FUM: N

Reefer: Y

OverSized Cargo: N

Flexitank: N

BO11

PFR0717_001 v5.126.1.0

Page 2 of 4

Run 15-SEP-22 08:40

Booking Confirmation



Booking Number: **SGN1693502**

Special Cargo:	Temperature:	Min:	-20C\4F	Preset:	C\F	Ventilation Cbm/Hr:
		Max:	-20C\4F	Carriage:	-20C\4F	
			Genset Req:	N		
			De-humidity %:			
			Controlled Atmosphere:			
			Carbon dioxide:		Oxygen:	Nitrogen:

Preferred Depot:	GREATING FORTUNE LOG CORP THU DUC			Contact:ZHANG YINJIN (COLIN)
Address:	27B HIGHWAY 1A,	LINH XUAN WARD,	THU DUC DISTRICT	Phone No: 0084-274-373920
	HO CHI MINH CITY	700000	VIET NAM	

PLEASE NOTE:

*) ETD and Cut-offs on bookings are only estimated, it subjects to be changed with or without prior notice. Change/delay notice will be published automatically on CMA CGM website as from ETD-10 or as soon as official notice is received

*) Acceptable ICDs (barging fee is subject to service quotation) as below:

- Loading at port VICT: ICDs TRANSIMEX / SOTRANS / TANAMEXCO. CY Cut off at 24 hours prior cut off at VICT.
- Loading at port SP-ITC: ICDs TRANSIMEX / SOTRANS - TANAMEXCO. CY Cut off at 24 hours prior cut off at SP-ITC.
- Loading at VNVUT: ICDs SPITC / CATLAI GIANGNAM / PHUC LONG / TANAMEXCO / SOTRANS - SOWATCO LONGBINH / PHUOC LONG3 / TRANSIMEX / BINH DUONG / DONG NAI. CY Cut off at 24 hours prior cut off at VNVUT

*) U.S/Canada Intermodal max cargo weight guideline:

Dry cargo - Max payload: 17.2MTS/20ST - 19.7MTS/40' - 19.5MTS/45'

Reefer cargo - Max payload: 15.9MTS/20RF - 17.6MTS/40RH

CANADA: <https://www.cma-cgm.com/local/canada/intermodal>

U.S:<https://www.cma-cgm.com/static/US/attachments/2016%20CA%2046%20-%20Special%20Equipment%20Additional%20Surcharge%20-%20June%2021,%202016.pdf>

MEXICO:<https://www.cma-cgm.com/static/eCommerce/Attachments/INTERMODAL%20MEXICO%20MONTERREY.pdf>

*) Deadline To Submit Final Certificates/ Documents Signed For OOG/ Hazardous (Dangerous) Cargoes:

You are requested to submit final documents correctly/ completed with stamp/chop/signed to our CS team:
sgn.customerservice@cma-cgm.com

AT LEAST 3 DAYS AT LEAST BEFORE ETD and in working time in order to apply for loading approval from Terminal/ Vessel Operator (for OOG: Lashing Certificate, OOG Application Form; for Hazardous: MSDS/IMO/Manifest, Declaration Form).

In case of lateness/ delay, CMA Group hold the right to reject loading onboard; if any cost/ expenses/ fines and penalties arising from this refusal of loading subject cargoes shall be under cargo owners' account.

*) Revise/delay ETD request is not considered as HOLD/DO NOT LOAD request.

HOLD/DO NOT LOAD requests have to be addressed & validated by our CS team: sgn.customerservice@cma-cgm.com at least 1 day before CY CUT-OFF & in working time for smooth handling. Holding charge will be under responsibility of requestor.

*) For additional request/ information support/ troubleshooting, please contact our Customer Care Department: <https://www.cma-cgm.com/static/VN/attachments/Customer%20Care%20Contact%20List%202024082021.pdf>

*) Connecting vessel, Transit Time, Closing Time, Vessel's Berthing, ETA/ETD on booking are only estimated and able to be changed with or without prior notice.

You are invited to track status of the shipment by using our website tracking tool: <http://www.cma-cgm.com/ebusiness/tracking>.

1) HƯỚNG DẪN DUYỆT LỆNH CẤP CONTAINER RỖNG:

- Lệnh cấp container rỗng (RO) sẽ được tự động truyền gửi qua Website eBusiness của chúng tôi 10 ngày trước ngày

Booking Confirmation

Booking Number: SGN1693502

tàu chạy (ETD-10).

- Mọi vấn đề liên quan đến việc duyệt lệnh và cấp container rỗng tại các depot:
- @Khu vực Tp.Hồ Chí Minh (bao gồm Khu vực Vũng Tàu) theo địa chỉ email: sgn.logistics@cma-cgm.com, số điện thoại HOTLINE: (84)- 0987319654
- @Khu vực Tp.Hải Phòng (bao gồm Khu vực Nghi Sơn) theo địa chỉ email: hpg.emptyrelease@cma-cgm.com, số điện thoại: Mr.Minh (+84-090 6110 292) or Mr. Hoàn (+84-098 6789 929)
- '- Nếu khách hàng chỉnh sửa Booking (Số lượng container, Loại container, Ngày ETD...), khách hàng cần thông báo ngay cho Bộ phận duyệt lệnh để hủy duyệt lệnh cũ và duyệt lệnh lại mới cho Booking đã được chỉnh sửa xong.
- Giờ làm việc: Thứ Hai --> Thứ Sáu (từ 08h00 đến 17h00). Các vấn đề duyệt lệnh và phát Lệnh Cấp Rỗng (RO) phát sinh mới vào Ngày Thứ Bảy chỉ được giải quyết vào ngày Thứ Hai tới.

2) VIETNAM LOCAL CHARGES, CONTAINER DEPOSIT, DDSM, CARRIER CHARGE FINDER: <https://www.cma-cgm.com/local/vietnam/tariffs-local-charges>

3) DEADLINE OF SHIPPING INSTRUCTION/ BILL OF LADING:

- Final S/I and Amendment of Bill of Lading can be submitted on these ecommerce channels: MUST (CMA Group)/ EDI / INTTRA/ CARGO SMART/ GTNEXUS. Manual S/I need to be sent to Documentation Team: ssc.vndocumentation@cma-cgm.com
- Standard deadline of S/I submission: please refer to this URL link: <https://www.cma-cgm.com/local/vietnam/export-regulations>

4) VAT (e)INVOICE ISSUANCE:

- VAT (e)Invoices will be issued at Estimated Time of Departure (ETD) to Booking Party. If customer information to be showed on (e)Invoice is different with Booking Party or the provided information before, please inform Invoicing Team at: sgn.exinvoice@cma-cgm.com at least 2 days before vessel departure. Any request of changes after invoice is issued, it will be subject to Invoice Cancellation Fee per B/L.
 - Late Payment Fee: Prepaid freights (ocean freight / local surcharges) should be settled within 7 days from the ship departure (ATD).
- From the 8th day onward, late payment charge will be applied - <https://www.cma-cgm.com/local/vietnam/tariffs-local-charges>.

5) SHIPPING TERMS AND CONDITIONS OF VESSEL, BOOKING, EQUIPMENT AND DOCUMENTATION:

- All Carbon forms, Charcoal ex Asian continent, hazardous or not hazardous, are strictly prohibited. Misdeclaration will be subject to penalty as per Bill of Lading terms and conditions.
- No VGM = NO LOAD. Shipper is to submit 01 electronic copy to CMA CGM and 01 hardcopy to the Terminal Operator. Shipper's fully responsible to provide correct VGM data timely, CMA CGM will not verify them again. Shipper is fully responsible for all costs incurred due to no VGM or late VGM submission and potential penalties for non-compliance will be determined by Local Authorities
- For any Vietnamese export shipment with LCL/ FCL term, the stuffing of the goods remains under shipper's custody and liability.
- The carrier reserves the right to substitute the named and/or performing vessel(S) with another vessel at any time.
- The booking confirmation is just for the acknowledgement of booked shipment, it subjects to the availability of ship-space (slot) and equipment (container).
- Unless you contact us For any correction/change of Booking information timely, we assume All Booking information/ details/ shipping conditions showing on this Booking confirmation are totally correct and applied For this consignment.
- You MUST check the condition of container(S) before picking up, remove All DG Labels (if any) before stuffing Non-hazardous commodity.
- Hazardous commodity MUST be declared properly & getting the prior approval from the Carrier. any wrong DG Labels affixing on the export container(S) is subject to the shut-out/ additional cost/ surcharges arising.
- Letter of Indemnity (LOI) must be submitted to the carrier if the temperature of reefer container(s) varies over 6 Celsius Degree for the frozen commodity or more than 2 Celsius Degree for the perishable commodity. Such commodities will not be loaded onboard till we receive the written confirmation from the shipper.
- The carrier reserves the right to hold the Shipper responsible For any disputes/ consequence/ loss arising from any discrepancy/ inaccuracy of information provided, and from the container(S) not being sealed properly following

Booking ConfirmationBooking Number: **SGN1693502**

the ISO/PAS-17712 Standard.

- For the consignment being booked with the freight terms: "Freight Collect", you must guarantee & be responsible for all the payment of freights and surcharges payable by the consignee/ receiver, if all pending/ unpaid for more than three (03) consecutive days after the discharge date. CMA CGM group reserves the right to refuse the issuance of Bill Lading and/or delivery of cargo if DDSM charges are not settled timely.

CLAUSES:

- 1 The Carrier is committed to comply with all applicable International and National Economic Sanctions such as, but not limited to, United Nations, European Union and U.S. legislations ("Sanctions") and their corresponding banned entities lists such as, but not limited to, the Special Designated National and Blocked Persons List (OFAC) the European Union List of Persons and Entities Subject to Financial Sanctions.
- 2 Following to the strike riots and civil commotions affecting the Egyptian ports, cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable upon delivery
- 3 Hence, the Carrier reserves its right to decline or cancel, at any time, any booking involving listed entities or breaching any Sanctions. If cargo loaded, it may be discharged at any place and time the Carrier may deem convenient and Clause 10 Matters Affecting Performance of the Carrier's Bill of Lading shall apply.
- 4 Receipt of an CMA CGM booking confirmation shall not be construed as a confirmation of acceptance of Hazardous / Dangerous cargo. Such cargo will only be accepted subject to the shipper or his agent supplying correctly completed and signed Multimodal Dangerous Goods Forms and receiving written acceptance from CMA CGM notifying that such hazardous / dangerous cargo as described on the relevant Multimodal Dangerous Goods Forms has been accepted by the Vessel Operator for the particular ocean voyage as per booking. Any costs, expenses, fines and penalties associated with cargo presented for shipment without such written acceptance from CMA CGM confirming the acceptance of hazardous / dangerous cargo, incorrectly completed and / or signed Multimodal Dangerous Goods Forms or containers not having correct placards shall be for cargo interests' account. CMA CGM shall not be liable for any consequential losses or damages arising from the rejection or refusal to load hazardous / dangerous cargo by the Vessel Operator.
- 5 This Booking Confirmation and all services to be provided thereof are subject to CMA CGM bill of lading terms and conditions. Such terms and conditions are available on CMA CGM web site (www.cma-cgm.com) or in any CMA CGM agency. By tendering cargo for shipment the Merchant acknowledges and agrees that all the terms and conditions of the CMA CGM are applicable.
- 6 The Shipper warrants to the Carrier that the particulars relating to the Goods as set out overleaf have been checked on receipt of this Bill of Lading and that such particulars, and any other particulars furnished by or on behalf of the Shipper, are adequate and correct. The Shipper also warrants that the Goods are lawful Goods and contain no contraband. Without prejudice to any other rights and defenses afforded by the Bill of Lading - and irrespective of any loss, damages, fines and expenses suffered or incurred by the Carrier that may always be claimed - in case of any failure of the Shipper to comply with the above, the Carrier shall be entitled to charge the Shipper, or any party which is jointly liable with the Shipper, at any time an amount of USD 2,000 as processing and operational fees in addition to a penalty of 15,000 USD per dangerous container and 5,000 per non dangerous container misdeclared.
- 7 Examples of misdeclaration are set out below:
 - 8 • Part or all of the cargo actually stuffed inside the container is dangerous cargo, but is declared as general cargo at the time of booking.
 - 9 • The name, the class number or the UN number declared at the time of booking is different from the one that shall be applicable to the dangerous cargo actually stuffed inside the container, and has not been corrected before our release of the empty container.
 - 10 • The cargo is declared as general cargo at the time of booking but is requested to be amended to dangerous cargo after our release of the empty container.
 - 11 • The cargo is discovered or determined by any domestic or foreign authority (including but not limited to customs, MSA, port and terminal, etc.) or any carriers as the mis-declared dangerous cargo.
- 12 358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.
- 13 366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container as processing and operational fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.
- 14 This booking confirmation shall not be construed as a guarantee given by the Carrier that the equipment will be available for loading of goods at the estimated time herein specified.
- 15 Unless Merchant has expressly disclosed otherwise in writing to the Carrier at the time of requesting a booking, all goods are deemed to be declared by Merchant as not being "Military Cargo and assimilated" as that term is defined on the CMA CGM website at <https://www.cma-cgm.com/shipping/special-cargo>. Carriage of Military Cargo and assimilated is subject to the Carrier's prior written approval. Carrier reserves the right to cancel bookings for misdeclared Military Cargo and assimilated at any time without any liability whatsoever. Merchant is reminded that any misdeclared cargo may be stopped in transit at any time with prejudice to the Carrier's rights under clauses 25 and 26 of the Carrier's Bill of Lading terms and conditions available at <https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bil-clauses>.
- 16 Following to the strike affecting the French ports, cargo may be discharged in an alternative port without notice and- subject to availability- be on forwarded to the original intended port of destination. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be for merchant's account and payable upon delivery.
- 17 IMPORTANT: The Shipper acknowledges that the Carrier is authorized to carry the Goods on the deck of any vessel. In tendering the Goods to the Carrier for shipment (whether a bill of lading is issued or not), the Shipper, acting for his own account as well as for and on behalf of the Consignee and of the Holder of the Bill of Lading, expressly accepts and agrees to all the terms and conditions, whether printed or stamped or otherwise incorporated on the face and on the reverse side of the Carrier's Bill of Lading and the terms and conditions of the Carrier's applicable tariff as if they were all signed by the Shipper and further expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the carriage of the Goods on the deck of any vessel.

Phụ lục 10. Shipping Instruction

SI02

SHIPPING INSTRUCTION

Booking No:

SGN1693502

Shipper:

HUNGCA COMPANY LIMITED

THANH BINH I.Z, NATIONAL ROAD 30,
THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM
VAT NO.: 1400528082

Consignee:

HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,
HURGHADA, RED SEA, EGYPT*

Notify:

SAME AS CONSIGNEE

Name of vessel:

HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC

Container/seal No:

TTNU8308913/H8959456

Place of delivery:

HO CHI MINH PORT, VIETNAM

Place of destination:

PORT SAID WEST, EGYPT

Description of goods:

**01 x 40 Reefer container of:
FROZEN PANGASIUS FILLET
LATIN NAME: PANGASIUS HYPOPHTHALMUS
NET WEIGHT : 20,000.00KGS
FREIGHT COLLECT
CONTAINER TO BE SET AT MINUS 18 DEGREES CELSIUS
* Egyptian VAT number: 628054165
ACID Number: 6280541652022090012**

CBM

54

2,500 CARTONS

GW: 27,500.00 kgs

Clean on board on vessel

HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC

At **HO CHI MINH PORT, VIETNAM**

Date 21-Sep-22

**NOTE: TYPE BL: MBL
HS: 030462 (NOT SHOW ON BL)**

Phụ lục 11. Bộ chứng từ thanh toán gửi ngân hàng

CI03

HUNGCA COMPANY LIMITED		HUNGCA				
THANH BINH I.Z, NATIONAL ROAD 30, THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM						
Tel: (84) 67 541379		Fax: (84) 67 541345				
Website : www.hungca.com		Email: hungca@hungca.vn				
VAT NO.: 1400528082						
		Dong Thap province	22-Sep-22			
COMMERCIAL INVOICE						
Number: 0000675		Customer code: 0000698/HQ				
Contract No.: HCG22.317HCA.HUR01	Contract Date: 23-Jun-22	Bill of lading No.: SGN1693502				
Applicant: HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA, HURGHADA, RED SEA, EGYPT. EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165 ACID NUMBER: 6280541652022090012		Vessel HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC	Container No TTNU8308913	Seal No H8959456		
		Port of Loading HOCHIMINH PORT, VIETNAM		Country of Origin VIETNAM		
		Port of Discharge PORT SAID WEST, EGYPT		Country of Destination EGYPT		
		Shipment date 22-Sep-22		ETA 10-Oct-22		
		Description of Goods	Size	No of package	Each package	Quantity in KGS
Gr	cartons		kg/ctn	kgs	USD/carton	USD
FROZEN PANGASIUS FILLET SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHthalmus WELLTRIMMED,SKINLESS,BONELESS,FAT OF,BELLY OFF RED MEAT OFF .TREATED WITH STPP AS EU STANDARD PACKING: IQF, 4 KGS BULK x 2/CTN PACKING: BLOCK 4 KGS x 2/CTN TERMS OF DELIVERY: FOB HOCHIMINH PORT, VIETNAM	500UP 500UP	1,500 1,000	8.00 8.00	12,000.00 8,000.00	19.20 19.20	28,800.00 19,200.00
TOTAL		2,500		20,000.00		48,000.00
SAYS: US dollars Forty eight thousand only./.						
  NGUYỄN THỊ NGỌC CHÂU <i>Authorised Signature</i>						
Beneficiary	: HUNGCA COMPANY LIMITED					
Hungca's bank details	: VIETNAM BANK FOR INDUSTRY AND TRADE (VIETINBANK), DONG THAP BRANCH, VIETNAM					
Swift Code	: ICBVVNVX720					
Account No	: 114000198050					

HUNGCA COMPANY LIMITED

THANH BINH I.Z, NATIONAL ROAD 30, THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM

Tel: (84) 67 541379 Fax: (84) 67 541345

Website : www.hungca.comEmail: hungca@hungca.vn

VAT NO.: 1400528082

HUNGCA®

Dong thap province

22-Sep-22

PACKING LIST

Number: 0000675

Customer code: 0000698/HQ

Contract No.:

HCG22.317HCA.HUR01

Contract Date:

23-Jun-22

Bill of lading No.:

SGN1693502

Applicant:

HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
 ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,
 HURGHADA, RED SEA, EGYPT.
 EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165
 ACID NUMBER: 6280541652022090012

Vessel
HUI HONG HONG YE
 0YD26S1NC

Container No
TTNU8308913

Seal No
H8959456

Port of Loading
HOCHIMINH PORT, VIETNAM

Country of Origin
VIETNAM

Port of Discharge
PORT SAID WEST, EGYPT

Country of Destination
EGYPT

Shipment date
22-Sep-22

ETA
10-Oct-22

Description of Goods	Size	No of package	Each package in kgs		Total quantity in kgs	
		Gr	cartons	Net	Gross	Net
FROZEN PANGASIUS FILLET						
SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHthalmus						
WELLTRIMMED,SKINLESS,BONELESS,FAT OF,BELLY OFF						
RED MEAT OFF .TREATED WITH STPP AS EU STANDARD						
PACKING: IQF, 4 KGS BULK x 2/CTN	500UP	1,500	8.00	11.00	12,000.00	16,500.00
PACKING: BLOCK 4 KGS x 2/CTN	500UP	1,000	8.00	11.00	8,000.00	11,000.00
TERMS OF DELIVERY: FOB HOCHIMINH PORT, VIETNAM						
TOTAL		2,500			20,000.00	27,500.00

SAYS: Two thousand and five hundred cartons only./.



NGUYỄN THỊ NGỌC CHÂU
 Authorised Signature

VCCI71

BASE ON DOCUMENTS AND DECLARATION OF ENTERPRISES, VIETNAM CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY (VCCI) HEREBY CERTIFIES THAT
COMMERCIAL INVOICE NO.: 0000675 DATED 22 SEP, 2022
ATTACHED TO C/O NO. **2210116712**

IS PRESENTED BY HUNGCA COMPANY LIMITED

VCCI CODE: 21013107

HOCHIMINH CITY, DATE 29 SEP, 2022

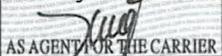
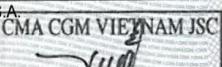
VIETNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY
P.P. SECRETARY GENERAL



NGUYỄN ĐỨC HẠNH

CO21

<p>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)</p> <p>HUNGCA COMPANY LIMITED THANH BINH I.Z., NATIONAL ROAD 30, THANHBINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM VAT NO.: 1400528082</p>		<p>Reference No. 2210116712</p> <p>CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM B Issued in Vietnam</p>	
<p>2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)</p> <p>HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT. ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA, HURGHADA, RED SEA, EGYPT. EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165 ACID NUMBER: 6280541652022090012</p>		<p>4. Competent authority (name, address, country)</p> <p>CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY OF VIETNAM HOCHIMINH CITY BRANCH 171 Vo Thi Sau Str., 3rd Dist., Ho Chi Minh City, Vietnam Tel: 84.8.9326498, 84.8.9325989, 84.8.9325698 Fax: 84.8.9325472 Email: vcci-hcm@hcm.vnn.vn</p>	
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p> <p>M/V : HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC B/L NO. : SGN1693502 Departure date : 22 SEP. 2022 Port of loading : HOCHIMINH PORT, VIETNAM Destination : PORT SAID WEST, EGYPT</p>		<p>5. For official use</p> <p style="text-align: center;">ISSUED RETROACTIVELY</p>	
<p>6. Marks, numbers and kind of packages; description of goods</p> <p>FROZEN PANGASIUS FILLET SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHTHALMUS HS CODE : 030462 ORIGIN: VIETNAM</p> <p>2,500 CARTONS NW: 20,000.00 KGS</p> <p>Customs declaration for export commodities No. 305028492330 Dated 19 SEP. 2022</p>		<p>7. Gross weight or other quantity</p> <p>GW 27,500.00 KGS</p>	<p>8. Number and date of invoices</p> <p>0000675 22 SEP. 2022</p>
		<p>ORIGINAL</p>	
<p>9. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p style="text-align: right;">P.P. SECRETARY GENERAL</p>  <p style="text-align: center;">NGUYỄN ĐỨC HẠNH</p> <p>HO CHI MINH CITY, 29 SEP. 2022</p> <p>(Place and date, signature and stamp of certifying authority)</p>		<p>10. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in Vietnam and that they comply with the origin requirements specified for goods exported to EGYPT</p> <p style="text-align: right;">(importing country)</p>  <p style="text-align: center;">HO CHI MINH CITY, 29 SEP. 2022</p> <p style="text-align: right;">(Place and date, signature of authority signatory)</p> <p style="text-align: right;">NGUYỄN THỊ NGỌC CHÂU</p> <p style="text-align: right;">Authorised Signatory</p> <p style="text-align: right;">Seri No. PB 0077316</p>	

SHIPPER HUNGCA COMPANY LIMITED THANH BINH I.Z, NATIONAL ROAD 30 THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM VAT NUMBER : 1400528082		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER 0YD26S1NC BILL OF LADING NUMBER SGN1693502		
CONSIGNEE HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA, HURGHADA, RED SEA, EGYPT. EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165 ACID NUMBER: 6280541652022090012		EXPORT REFERENCES				
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA, HURGHADA, RED SEA, EGYPT. EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165 ACID NUMBER: 6280541652022090012						
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*		FREIGHT TO BE PAID AT		
VESSEL HUI HONG HONG YE		PORT OF LOADING HO CHI MINH PORT, VIETNAM		CAIRO PORT OF DISCHARGE PORT SAID WEST, EGYPT		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS TTNU8308913 SEAL #8959456		NO AND KIND OF PACKAGES 1 x 40RH 2500 CARTONS		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT 01 X 40 REEFER CONTAINER OF: FROZEN PANGASius FILLET LATIN NAME: PANGASius HYPOPHTHALMUS NET WEIGHT : 20,000.00KGS HS CODE: 030462 ACID NUMBER: 6280541652022090012		
				NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING THREE (3)		
				FINAL PLACE OF DELIVERY*		
				GROSS WEIGHT CARGO 27500.000	TARE 4640	MEASUREMENT CBM 54.000
				FREIGHT COLLECT Cargo is stowed in a refrigerated container set at the shipper's requested carrying temperature of -20 degrees Celsius Shipped on Board HUI HONG HONG YE 22-SEP-2022 CMA CGM VIETNAM USC as agents for the carrier  AS AGENT FOR THE CARRIER		
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)		Sheet 1 of 3		27500.000 4640 54.000		
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.						
ADDITIONAL CLAUSES						
3. Cranes costs for receivers' account 4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility 5. FCL 9. All costs of discharging/loading operations and all expenses from free out full container to return empty on board vessel including landing charges, ground rent/storage, shore cranes or floating cranes effected by ship's orders are totally at Receivers' risks and expenses in straight time, overtime, Fridays Sundays, holidays and after midnight included. 10. Whenever receivers do not take delivery of cargo after 120 days from discharging date the shipper is responsible towards the line for all expenses/charges/fees/freights and demurrages that may be incurred for return cargo to the POI. 11. Devanning at final destination at Receivers' risks and expenses, to be effected within 10 hours from date of arrival of trailer. Thereafter demurrage will be US\$ 145 per 20' and US\$ 290 per 40' per day to be collected from Receivers otherwise payable upon presentation of adequate waybill by Shipper.						
73. Free out 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff 91. Ground rent/storages/power supply/monitoring costs at port of discharge for Merchant's account according to port rates. 92. Reefer container can only be operated by electrical power. During land transportation the Carrier will not be liable in any respect whatsoever for consequences, due to non refrigeration. 93. Reloading empty containers to remain for receiver's account at any port of discharge in Egypt. 112. Off loading of containers full from truck and reloading of empty onto truck at Port Said to be at Receiver's risk and expenses. 129. On top of the free out expenses, loading/discharging containers full to/from truck are at Receivers' risks and expenses. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.						
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight or charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)						
PLACE AND DATE OF ISSUE SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		HO CHI MINH CITY 22 SEP 2022		SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM VIETNAM JSC as agents for the carrier CMA CGM S. A.  AS AGENT FOR THE CARRIER		



**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
0YD26S1NC
BILL OF LADING NUMBER
SGN1693502

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
HUI HONG HONG YE	HO CHI MINH PORT, VIETNAM	CAIRO	THREE (3)		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 2 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

CMA CGM

ADDITIONAL CLAUSES

202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day.
216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers' and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in carrying remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.
358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.
366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such

PLACE AND DATE OF ISSUE HO CHI MINH CITY 22 SEP 2022

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.

BY CMA CGM VIETNAM JSC
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

CMA CGM VIETNAM JSC

AS AGENT FOR THE CARRIER

SIGNED FOR THE SHIPPER

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

CMA CGM



**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
0YD26S1NC
BILL OF LADING NUMBER
SGN1693502

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
VESSEL HUI HONG HONG YE	PORT OF LOADING HO CHI MINH PORT, VIETNAM	CAIRO PORT OF DISCHARGE PORT SAID WEST, EGYPT	THREE (3) FINAL PLACE OF DELIVERY*
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO TARE MEASUREMENT

Sheet 3 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

CMA CGM

ADDITIONAL CLAUSES

particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo), as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.

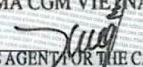
367. Carrier draw Merchant's attention to the fact that as per Egyptian New Customs Law No. 207 for the year 2020, published in the Egyptian Official Gazette on Nov. 11, 2020, cargo shall be auctioned by Customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 1(one) month from the date of discharge

368. Seal, Weight, number and description of goods as declared by shipper. Container(s) delivered to sea carrier loaded, counted, stowed, locked and sealed by shipper. Carrier having no adequate means for checking same and ship having to sail immediately. Carrier is not responsible for any missing/excess in number of packages, shortage / excess in weight of contents and discrepancy of the goods and seal as declared by shipper. Preliminary Customs registration number for shipment bound to Egypt as declared

by shipper. Any consequences of misdeclaration/discrepancy at shipper's risks and expenses.
372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.

PLACE AND DATE OF ISSUE HO CHI MINH CITY 22 SEP 2022
SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM VIETNAM JSC
 as agents for the carrier CMA CGM S.A.

CMA CGM VIETNAM JSC
 AS AGENT FOR THE CARRIER


MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT - SOCIALIST REPUBLIC OF VIET NAM
 NATIONAL AGRO-FORESTRY-FISHERIES QUALITY ASSURANCE DEPARTMENT - BRANCH 6
 Add: 386C CACH MANG THANG 8 ST., BUI HUU NGHIA WARD, BINH THUY DIST., CAN THO CITY, VIETNAM
 Tel: 84-292-3883257; Fax: 84-292-3884697; E-mail: tonghop.naf6@mard.gov.vn

FISHING CERTIFICATE

Reference to Health Certificate No.: YK31717/22/CH

Consignor: HUNGCA COMPANY LIMITED
 THANH BINH I.Z., NATIONAL ROAD 30,
 THANH BINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM
 VAT NO.: 1400528082

Consignee: HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
 ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,
 HURGHADA, RED SEA, EGYPT.
 EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165
 ACID NUMBER: 6280541652022090012

Manufacturer: HUNG CA CO.
 THANH BINH INDUSTRIAL ZONE NATIONAL ROAD 30,
 THANH BINH DISTRICT, DONG THAP PROVINCE VIETNAM
 APPROVED CODE: DL 126.

Departure from: HOCHIMINH PORT, VIETNAM

Destination: PORT SAID WEST, EGYPT

Cont/seal No.: TTNU8308913/H8959456

Means of transport: HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC

Lot No.: 361 EGY

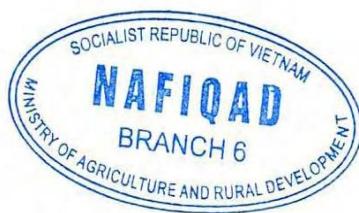
ORIGINAL

DESCRIPTION OF GOODS	NUMBER OF PACKAGES IN CARTONS	NET WEIGHTS IN KGS
FROZEN PANGASIUS FILLET, WELLTRIMMED, SKINLESS, BONELESS, FAT OF, BELLY OFF, RED MEAT OFF. SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHTHALMUS PACKING: IQF, 4 KGS BULK x 2/CTN PACKING: BLOCK 4 KGS x 2/CTN PRODUCTION DATE : 14/08/2022 FISHING DATE : 14/08/2022 EXPIRY DATE : 09 MONTHS FROM PRODUCTION DATE	1,500 1,000	12,000.00 8,000.00
Total	2,500	20,000.00

ATTESTATION:

- THE FISH WAS CAUGHT FROM AREAS FREE OF CONTAGIOUS AND EPIDEMIC DISEASES AND COMING FROM NON-CONTAMINATED AREAS.
- THE FISH WAS NOT CAUGHT THROUGH THE USE OF EXPLOSIVES.

CAN THO CITY, DATE 20 SEP, 2022



DEPUTY DIRECTOR
 VO QUOC VAN

MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT - SOCIALIST REPUBLIC OF VIET NAM
 NATIONAL AGRO-FORESTRY-FISHERIES QUALITY ASSURANCE DEPARTMENT - BRANCH 6
 Add: 386C CACH MANG THANG 8 ST., BUI HUU NGHIA WARD, BINH THUY DIST., CAN THO CITY, VIETNAM
 Tel: 84-292-3883257; Fax: 84-292-3884697; E-mail: tonghop.nafi6@mard.gov.vn

HEALTH CERTIFICATE

No.: YK31717/22/CH

Consignor: HUNGCA COMPANY LIMITED
 THANH BINH I.Z., NATIONAL ROAD 30,
 THANHBINH DIST, DONG THAP PROV, VIETNAM
 VAT NO.: 1400528082

Consignee: HURGHADA FOR IMPORT & EXPORT
 ELSHOHDA ST, FRONT OF NEW MARINA,
 HURGHADA, RED SEA, EGYPT.
 EGYPTIAN VAT NUMBER: 628054165
 ACID NUMBER: 6280541652022090012

Manufacturer: HUNG CA CO.
 THANH BINH INDUSTRIAL ZONE NATIONAL ROAD 30,
 THANH BINH DISTRICT, DONG THAP PROVINCE VIETNAM
 APPROVED CODE: DL 126.

Departure from: HOCHIMINH PORT, VIETNAM

Destination: PORT SAID WEST, EGYPT

Cont/seal No.: TTNU8308913/H8959456

Means of transport: HUI HONG HONG YE 0YD26S1NC

Lot No.: 361 EGY

ORIGINAL

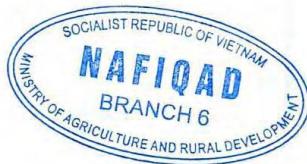
DESCRIPTION OF GOODS	NUMBER OF PACKAGES IN CARTONS	NET WEIGHTS IN KGS
FROZEN PANGASIUS FILLET, WELLTRIMMED, SKINLESS, BONELESS, FAT OF, BELLY OFF, RED MEAT OFF. SCIENTIFIC NAME: PANGASIUS HYPOPHthalmus PACKING: IQF, 4 KGS BULK x 2/CTN PACKING: BLOCK 4 KGS x 2/CTN PRODUCTION DATE : 14/08/2022 EXPIRY DATE : 09 MONTHS FROM PRODUCTION DATE	1,500 1,000	12,000.00 8,000.00
Total	2,500	20,000.00

WE HEREBY CERTIFY THAT:

- THE PRODUCTS ARE INSPECTED BY THE COMPETENT AUTHORITY OF VIETNAM WHICH ARE FREE FROM INFECTIOUS DISEASE, CLEAR OF PARASITES AND ITS PHASE OR TOXINS. IT IS FIT FOR HUMAN CONSUMPTION.
- THE PRODUCTS HAVE BEEN CHECKED RADIATION LEVEL (Cs-134 (LOD=0.5Bq/Kg); Cs-137 (LOD=0.5Bq/Kg); Sr-90 (LOD = 0.5Bq/Kg); U-238 (LOD=0.5Bq/Kg); Th-232 (LOD=0.5Bq/Kg); K-40=42 (LOD=0.5Bq/Kg); I-131 (LOD=0.5Bq/Kg)).

CAN THO CITY, DATE 20 SEP, 2022

DEPUTY DIRECTOR
 VO QUOC VAN



Phụ lục 12. Biểu mẫu kiểm tra thông tin chứng từ

Port of discharge	Port of loading	Measurement	Cont/Seal No	Vessel/Voyage Number	Tare weight	Net weight	Hs Code	Nội dung kiểm tra

Phụ lục 13. Khách thanh toán 80% giá trị còn lại của lô hàng



KC80

Date: Nov 2, 2022-17:06:51

Swift Message – 103

ALXprinter-202B-000002

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status : Network Ack

Priority/Delivery : Normal

Message Input Reference : 1656 221102ARAIEGCXAALX2797544998

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 General Fin Inst Transfer

Sender : ARAIEGCXAALX

ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK

(ALEXANDRIA BRANCH)

ALEXANDRIA EG

Receiver: CHASUS33XXX

JPMORGAN CHASE BANK, N.A.

NEW YORK, NY US.

UETR: 8f99bb5f-6ce6-421a-a73b-8cc9d0502e69

----- Message Text -----

20: Transaction Reference Number

RCOL/HUR/169/22

21: Related Reference

80658505

32A: Value Date, Currency Code, Amt

Date : 03 November 2022

Currency : USD (US DOLLAR)

Amount : #38,400.#

58A: Beneficiary Institution FI BIC

//EW026005092

PNBPU3NNYC

WELLS FARGO BANK, N.A.

(NEW YORK INTERNATIONAL BRANCH)

NEW YORK, NY US

----- Message Trailer -----

(CHK:8539EAF5B8211)

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 02/11/22 17:06:36

Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1: F21ARAIEGCXAALX2797544998} 14: (177:2211021656) (451:0)}