**Quy trình**

1. PMH tạo Purchase Request(PR) -> gửi thông tin cho lãnh đạo ATT và yêu cầu duyệt (GĐ mua hàng, GĐ bán hàng, GĐ tài chính)
   * Nếu 3 cấp đều duyệt -> báo lại PMH để PMH tạo Purchase Order(PO) gửi cho NCC
   * Nếu 1 trong 3 cấp không duyệt -> báo lại PMH yêu cầu chỉnh sửa lại
2. PMH tạo Purchase Order(PO)
   * TGD duyệt
   * Nếu TGD duyệt thì gửi thông tin cho kế toán,TGĐ, sale và ATZ (nếu hình thức là FOB)
   * Nếu TGĐ từ chối thì gửi lại thông tin cho PMH
3. Kế toán nhận thông tin PO
   * Nếu là LC: có 3-5 ngày kể từ ngày Purchase\_Order\_Date để hoàn thành LC
   * Nếu là TT: có 2 ngày để hoàn thành TT
   * Kế toán thực hiện xong thì báo cho ai ?
4. ATZ nhận thông tin PO (nếu hình thức mua hàng là FOB)
   * ATZ sẽ có tối đa 2 ngày để booking tàu tính từ ngày Purchase\_Order\_Date
   * ATZ thực hiện xong thì báo cho ai ?
5. PMH tạo hợp đồng và thông báo tới các bên liên quan
   * GĐ các bộ phận: bộ phận nào
   * ATZ:
   * Sale
   * Kế toán
6. PMH hoặc ATZ (nếu là FOB) sau khi có thông tin lịch tàu -> cập nhật lịch tàu lên hệ thống, và thông báo tới các ban liên quan
   * PMH: thông báo -->
     + ATZ,
     + SALE,
     + Kế toán
   * ATZ: thông báo cho ???
     + PMH,
     + SALE,
     + Kế toán
7. Có lịch hàng về cảng từ hãng tàu
   * Nếu hàng FOB thì ATZ nhận thông tin từ hãng tàu và gửi thông báo tới
     + PMH
     + Sale
     + Kế toán
   * Nếu khác FOB thì PMH nhận thông báo hàng về từ hãng và gửi thông báo tới -> Sale, ATZ, KT
   * PMH gửi hồ sơ gốc để ATZ làm thủ tục thông quan
8. ATZ thông quan xong báo cho (GĐ các bộ phận, PMH, Sale, Kế toán)
9. Sale cập nhật lịch kéo hàng
   * Kéo hàng tại cảng cho khách -> thông báo cho khách hàng, ATZ, bên mua, kế toán
   * Kéo hàng về kho -> thông báo cho kho, ATZ, bên mua, kế toán
   * Nội dung thông báo: Thời gian dự kiến kéo hàng, khối lượng kéo, số cont
10. Sau khi có lịch kéo hàng của sale, ATZ sẽ cập nhật lịch kéo hàng theo trạng thái
    * Bắt đầu kéo

* Tên lái xe, biển số xe, có thể có cả ảnh nhân viên kéo
* Ảnh cont trước khi kéo
* Thông báo tới sale, bên nhận hàng, mua hàng, kế toán
  + Kéo tới nơi
    - Ảnh cont sau khi kéo

1. Tham số % bán hàng
   * 60% bán trước khi hàng lên tàu
   * 30% bán khi hàng đã lên tàu
   * 10% bán sau khi hàng đã về cảng
2. Hình thức bán
   * USD: Bán CIF
     + Không cần kế hoạch kéo hàng
     + Không cần cập nhật cont
     + Không cần cập nhật thông tin Logistic
   * Bán VNĐ: vẫn đầy đủ các thông tin