

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH NHẬP KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER
(FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG
MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : TRẦN THỊ TRÂM ANH

MÃ SỐ SINH VIÊN : 2254050147

KHÓA HỌC : 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHOA KINH TẾ
BỘ MÔN LOGISTICS
VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

QUY TRÌNH NHẬP KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER
(FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG
MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Trần Thúy Kiều

Sinh viên thực hiện: Trần Thị Trâm Anh

Khóa học: 2022 - 2026

MSSV: 2254050147

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

KHOA KINH TẾ

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ

CHUỖI CUNG ỨNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Đà Nẵng, ngày 29 tháng 5 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 - 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên : Trần Thị Trâm Anh
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“QUY TRÌNH NHẬP KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM”

3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Trần Thúy Kiều

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp

- 25/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động ngoại thương đóng vai trò là đòn bẩy quan trọng thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam. Việc tham gia vào các Hiệp định thương mại tự do FTA, đặc biệt là Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN - Trung Quốc, đã mở ra cơ hội to lớn cho các doanh nghiệp trong nước tiếp cận với nguồn cung cấp nguyên vật liệu dồi dào, đa dạng và có lợi thế về giá cả trên toàn cầu. Tuy nhiên, đi kèm với những cơ hội đó là sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường, đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng tối ưu hóa chuỗi cung ứng, mà cốt lõi là nâng cao hiệu quả của hoạt động thu mua và nhập khẩu hàng hóa.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và thương mại nguyên vật liệu công nghiệp, việc đảm bảo nguồn cung ổn định là yếu tố sống còn. Hiện nay, thị trường Trung Quốc vẫn được xem là công xưởng của thế giới, là đối tác cung cấp chiến lược các mặt hàng nguyên vật liệu đặc thù như da công nghiệp, vải bọc... cho các doanh nghiệp Việt Nam. Để vận chuyển số lượng lớn các mặt hàng này với chi phí tối ưu, phương thức chuyên chở hàng nguyên container bằng đường biển luôn là sự lựa chọn hàng đầu. Tuy nhiên, hoạt động nhập khẩu quốc tế là một quá trình phức tạp, chịu sự chi phối của nhiều rào cản pháp lý, biến động cước phí vận tải, rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng và các thủ tục hải quan nghiêm ngặt. Chỉ một sai sót nhỏ trong khâu đàm phán hợp đồng, chứng từ hay chậm trễ trong quá trình giao nhận tại cảng cũng có thể dẫn đến việc tăng chi phí lưu kho bãi, ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ sản xuất và uy tín của doanh nghiệp.

Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam là một trong những doanh nghiệp điển hình đóng vai trò như một nhịp cầu nối vững chắc trong chuỗi cung ứng vật tư công nghiệp. Thông qua các hoạt động kết nối giao thương sâu rộng với thị trường quốc tế, đặc biệt là Trung Quốc, công ty không chỉ đáp ứng nguồn nguyên vật liệu chất lượng

cao cho thị trường nội địa mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển chung của các doanh nghiệp sản xuất tại khu vực Bình Dương và các tỉnh phía Nam. Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, hoạt động xuất nhập khẩu của công ty chính là một mắt xích mang tính sống còn, quyết định trực tiếp đến năng lực cạnh tranh và sự linh hoạt của toàn bộ hệ thống. Trong quá trình thực tập và làm việc trực tiếp tại bộ phận Xuất nhập khẩu của Công ty Trung Đại, em đã có cơ hội quý báu được cọ xát thực tế và hòa nhập sâu vào môi trường kinh doanh đầy năng động. Dù thời gian gắn bó chưa phải là quá dài, nhưng khoảng thời gian này đã giúp em thu nhận được vô số kinh nghiệm thực tiễn quý giá, làm cầu nối để chuyển hóa những lý thuyết chuyên ngành Logistics trên giảng đường vào các nghiệp vụ xử lý lô hàng thật. Tại đây, em không chỉ được học hỏi tác phong làm việc trong một môi trường thực tế chuyên nghiệp, mà còn được trực tiếp quan sát, tham gia vào các khâu vận hành khắt khe của ngành ngoại thương.

Tuy nhiên, qua quá trình trực tiếp tham gia vào các khâu vận hành thực tế, em nhận thấy quy trình nhập khẩu của công ty vẫn còn tồn tại một số vướng mắc nhất định. Biến động không ngừng của cước phí vận tải biển, sự phức tạp trong việc kiểm soát tiến độ giao hàng từ đối tác Trung Quốc, cùng với những rủi ro tiềm ẩn về thủ tục chứng từ đôi khi vẫn gây ra sự chậm trễ và làm phát sinh các chi phí lưu kho bãi ngoài ý muốn.

Nhận thức rõ tính cấp thiết của việc chuẩn hóa chuỗi cung ứng, cùng với mong muốn vận dụng những kiến thức chuyên ngành Logistics đã được đào tạo để giải quyết bài toán thực tế của doanh nghiệp, em đã quyết định chọn đề tài: “Quy trình nhập khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam” cho bài Khóa luận tốt nghiệp. Đề tài sẽ tập trung mổ xẻ thực trạng các bước giao nhận lô hàng nguyên container bằng đường biển, từ đó đề xuất những giải pháp khả thi nhằm tháo gỡ điểm nghẽn, giúp công ty tối ưu hóa chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng quy trình nhập khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam. Từ việc nhìn ra những khâu công ty đã làm tốt và những khâu còn vướng mắc, chậm trễ, đề tài hướng tới việc đề xuất các giải pháp và kiến nghị mang tính khả thi nhằm hoàn thiện quy trình, tối ưu hóa thời gian và chi phí, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu của công ty trong thời gian tới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Làm rõ các bước tiến hành một lô hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của một doanh nghiệp thương mại, từ khâu bắt đầu tìm nguồn hàng, đàm phán hợp đồng, thanh toán quốc tế cho đến khâu khai báo hải quan và đưa hàng về nhập kho.
- Khảo sát và phân tích chi tiết thực tiễn các bước tiến hành một lô hàng nhập khẩu nguyên vật liệu (da công nghiệp, vải bọc...) từ thị trường cung ứng ngoại thuộc khu vực châu Á tại Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam. Từ đó, đánh giá những kết quả công ty đã đạt được, đồng thời chỉ rõ những mặt còn hạn chế và nguyên nhân cốt lõi gây ra các hạn chế đó.
- Căn cứ vào định hướng phát triển chung của công ty và những nguyên nhân đã được phân tích, đề xuất các giải pháp quản trị thiết thực, đồng thời đưa ra một số kiến nghị đối với cơ quan chức năng và đối tác nhằm tháo gỡ vướng mắc, hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu chính của khóa luận là quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu, đặc biệt là hàng nguyên container - FCL chuyên chở bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- **Phạm vi không gian:** Đề tài được nghiên cứu dựa trên các hoạt động thực tế tại phòng Xuất nhập khẩu/Thu mua của Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam, Khu vực Bình Dương.
- **Phạm vi thời gian:** Số liệu, tài liệu và các bộ chứng từ thực tế dùng để phân tích trong bài được thu thập trong giai đoạn từ năm 2023 đến năm 2025. Các giải pháp đề xuất được định hướng cho những năm tiếp theo.
- **Phạm vi nội dung:** Vì công ty nhập khẩu nhiều mặt hàng và qua nhiều phương thức khác nhau, nên để tập trung, khóa luận chỉ giới hạn nghiên cứu quy trình nhập khẩu trực tiếp mặt hàng nguyên vật liệu (da công nghiệp, vải bọc...) dưới dạng hàng nguyên container đi bằng đường biển.

4. Phương pháp nghiên cứu

a. Phương pháp thu thập dữ liệu

- *Dữ liệu thứ cấp:* Các thông tin, báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và số liệu xuất nhập khẩu qua các năm 2023 - 2025 được thu thập và chọn lọc từ phòng Kế toán và phòng Xuất nhập khẩu của Công ty Trung Đại. Bên cạnh đó, các bộ chứng từ thực tế của các lô hàng nhập khẩu (Hợp đồng, Invoice, B/L, Tờ khai hải quan...) cũng được trích lục để làm minh chứng thực tiễn cho bài viết.

- *Dữ liệu sơ cấp:* Được thu thập trực tiếp trong suốt thời gian thực tập tại Công ty Trung Đại thông qua việc bám sát các nghiệp vụ làm hàng thực tế mỗi ngày như: giao dịch với đối tác, truyền tờ khai hải quan và điều phối xe ra cảng. Đồng thời, qua những cuộc trao đổi với nhân viên chứng từ và bộ phận giao nhận hiện trường, từ đó làm rõ những khó khăn trong quy trình mà các con số trên sổ sách không thể hiện được.

b. Phương pháp phân tích và xử lý dữ liệu

- *Phương pháp thống kê, tổng hợp:* Từ những dữ liệu thô và các bộ chứng từ thu thập được, số liệu sẽ được thống kê, phân loại và hệ thống hóa lại cho logic, khớp với từng bước trong quy trình nhập khẩu.

- *Phương pháp so sánh, đối chiếu*: Phần mềm Excel được sử dụng để lập bảng biểu, biểu đồ thể hiện sự biến động của các chỉ số kinh doanh nhập khẩu qua các năm. Từ đó, tiến hành đối chiếu đa chiều giữa lý thuyết chuyên ngành với thực tiễn làm việc tại công ty để rút ra những nhận xét và đánh giá khách quan nhất.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo và Phụ lục, nội dung chính của khóa luận được kết cấu thành 3 chương như sau:

- **Chương 1:** Cơ sở lý luận về quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu bằng container đường biển
- **Chương 2:** Thực trạng quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam.
- **Chương 3:** Một số giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam.

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin chân thành cảm ơn quý Thầy Cô Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tận tình truyền đạt những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập tại trường. Đặc biệt, em xin gửi lời tri ân sâu sắc nhất đến Thạc sĩ Trần Thúy Kiều. Cô đã dành nhiều thời gian và tâm huyết để trực tiếp hướng dẫn, định hướng và đưa ra những lời khuyên chuyên môn tận tâm, giúp em tháo gỡ những khó khăn trong từng bước thực hiện và hoàn thiện nội dung bài báo cáo.

Em xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam, đặc biệt là Giám đốc Trần Đình Ý người hướng dẫn trực tiếp, cùng toàn thể các anh chị tại bộ phận Kho vận, Kế toán và Kinh doanh. Trong suốt quá trình thực tập, các anh chị đã luôn nhiệt tình giúp đỡ, tạo mọi điều kiện thuận lợi để em được học tập, rèn luyện kỹ năng thực tế, tiếp cận quy trình xuất nhập khẩu và tích lũy những kinh nghiệm quý báu đúng với chuyên ngành Logistics.

Tuy nhiên, do vốn kiến thức chuyên môn còn hạn chế và thiếu sót nhiều kinh nghiệm thực tiễn nên nội dung bài báo cáo không tránh khỏi những khiếm khuyết. Em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo thêm của quý Thầy Cô để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn, cũng như giúp em củng cố kiến thức cho công việc sau này.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý Thầy Cô luôn thật nhiều sức khỏe và đạt được nhiều thành công trong công việc. Chúc Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam ngày càng phát triển thịnh vượng.

Trân trọng.

Đà Nẵng, ngày 25 tháng 5 năm 2026

Sinh viên thực hiện

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC BẢNG BIỂU

DANH MỤC HÌNH ẢNH

DANH MỤC SƠ ĐỒ & BIỂU ĐỒ

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

**CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT
LIỆU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN 1**

1.1. Khái quát về hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu bằng đường biển..... 1

1.1.1. Các khái niệm cơ bản 1

1.1.2. Đặc điểm của hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu FCL bằng đường biển . 4

1.1.3. Vai trò của hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu đối với doanh nghiệp. 5

1.1.4. Các hình thức nhập khẩu chủ yếu..... 6

1.2. Nội dung quy trình nhập khẩu hàng FCL bằng đường biển..... 9

1.2.1. Khái niệm và vai trò của quy trình nhập khẩu 9

1.2.2. Các bước triển khai quy trình nhập khẩu hàng hóa 11

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quy trình nhập khẩu..... 15

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ 16

1.3.1. Các quy định pháp lý 16

1.3.2. Hệ thống chứng từ cơ bản trong nhập khẩu hàng hóa 18

1.4. Điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2020) 19

1.4.1. Giới thiệu về Incoterms 2020 19

1.4.2. Các nhóm điều kiện trong Incoterms 2020.....	20
1.4.3. Tác động của Incoterms đến quy trình giao nhận và tính chủ động của doanh nghiệp	21
1.5. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong nhập khẩu	23
1.5.1. Các yếu tố ảnh hưởng.....	23
1.5.2. Quản trị rủi ro trong nhập khẩu	24
1.6. Xu hướng phát triển của hoạt động nhập khẩu trong bối cảnh mới.....	26
1.6.1. Chuyển đổi số trong quản trị nhập khẩu	26
1.6.2. Logistics Xanh và Phát triển bền vững.....	28
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM	32
2.1. Khái quát về Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam	32
2.1.1. Lịch sử hình thành công ty.....	33
2.1.2. Tâm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi.....	35
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh	36
2.1.4 Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ.....	37
2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh....	40
2.2. Thực trạng cấu trúc chuỗi cung ứng nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại.....	46
2.2.1. Sơ đồ mô hình chuỗi cung ứng	46
2.2.2. Phân tích cách thành phần trong chuỗi cung ứng.....	47
2.3. Tình hình tài chính và kết quả nhập khẩu của công ty.....	52
2.3.1. Tình hình tài chính của công ty	52
2.3.2. Tình hình nhập khẩu nguyên vật liệu năm 2025.....	63

2.4. Thực trạng quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu nguyên container bằng đường biển tại công ty	71
2.4.1. Sơ đồ quy trình nhập khẩu thực tế đang áp dụng.....	71
2.4.2. Phân tích chi tiết các bước trong quy trình:.....	71
2.5 Đánh giá quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại.....	80
2.5.1. Những kết quả đạt được.....	80
2.5.2. Những hạn chế còn tồn tại.....	82
2.5.3. Nguyên nhân của những hạn chế.....	87
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM	91
3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới	91
3.1.1. Dự báo môi trường kinh doanh và thị trường nguyên vật liệu.....	91
3.1.2. Định hướng mở rộng kinh doanh và mục tiêu của phòng Xuất Nhập Khẩu	93
3.2. Đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty.....	95
3.2.1. Giải pháp đa dạng hóa và nâng cao chất lượng đánh giá nhà cung cấp	96
3.2.2. Giải pháp tối ưu hóa chi phí logistics và cước vận tải biển.....	97
3.2.3. Giải pháp chuyển đổi số và tối ưu hóa năng lực quản trị hàng tồn kho	99
3.2.4. Giải pháp nâng cao nghiệp vụ khai báo hải quan, giảm thiểu sai sót chứng từ	100
3.2.5. Ứng dụng phần mềm công nghệ vào quản lý tiến độ lô hàng	102
3.3. Một số kiến nghị.....	104
3.3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	104
3.3.2. Kiến nghị đối với các đối tác.....	106

3.4. Bài học kinh nghiệm và những đóng góp của khóa luận	107
KẾT LUẬN	110
TÀI LIỆU THAM KHẢO	111
PHỤ LỤC	112

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Ký hiệu	Tiêu đề bảng	Trang
Bảng 2.1	Các ngành nghề kinh doanh đăng ký của công ty	33
Bảng 2.2	Danh mục cơ sở vật chất kỹ thuật chủ yếu	44
Bảng 2.3	Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2023 – 2025	54
Bảng 2.4	Doanh thu của công ty trong 2023 – 2025	54
Bảng 2.5	Chi phí của công ty trong 2023 – 2025	56
Bảng 2.6	Lợi nhuận của công ty trong 2023 – 2025	58
Bảng 2.7	Báo cáo tài chính năm 2025	61
Bảng 2.8	Quy mô và kim ngạch nhập khẩu theo quý năm 2025	63
Bảng 2.9	Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu năm 2025	66
Bảng 2.10	Cơ cấu giá trị mặt hàng nhập khẩu năm 2025	69

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Ký hiệu	Tiêu đề hình ảnh	Trang
Hình 2.1	Gian hàng chính thức của Công ty Trung Đại Việt Nam tại hội chợ Quốc tế VIFA EXPO	34
Hình 2.2	Bảng màu da công nghiệp cao cấp (Microfiber/PU)	36
Hình 2.3	Vải bố dệt sợi (trái) và Vải nỉ lông cừu (phải)	37
Hình 2.4	Khu vực lưu trữ nguyên liệu tại kho Tân Uyên	37
Hình 2.5	Máy cuộn	43
Hình 2.6	Kết quả phân luồng Đồ thực tế đối với lô hàng nhập khẩu của công ty	84

DANH MỤC SƠ ĐỒ & BIỂU ĐỒ

Ký hiệu	Tiêu đề sơ đồ / biểu đồ	Trang
Sơ đồ 1.1	Quy trình nhập khẩu hàng hóa	11
Sơ đồ 2.1	Hành trình phát triển của Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam	33
Sơ đồ 2.2	Cơ cấu tổ chức Trung Đại Việt Nam	38
Sơ đồ 2.3	Chuỗi cung ứng của công ty Trung Đại	46
Biểu đồ 2.1	So sánh doanh thu của công ty trong 2023 - 2025	55
Biểu đồ 2.2	So sánh chi phí của công ty trong 2023 - 2025	57
Biểu đồ 2.3	So sánh lợi nhuận của công ty trong 2023 - 2025	59
Biểu đồ 2.4	Biểu đồ tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu theo quý năm 2025	64
Biểu đồ 2.5	Biểu đồ cơ cấu mặt hàng nhập khẩu năm 2025	66
Sơ đồ 2.4	Quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu thực tế tại công ty	71
Sơ đồ 2.5	Sơ đồ phân luồng hàng hoá hải quan	77
Sơ đồ 3.1	Tóm tắt các giải pháp	95
Sơ đồ 3.2	Tóm tắt các kiến nghị	106

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ACFTA	ASEAN - China Free Trade Area	Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN - Trung Quốc
CTC	Change in Tariff Classification	Tiêu chuẩn chuyển đổi mã số hàng hóa
EIR	Equipment Interchange Receipt	Phiếu giao nhận container /Phiếu nâng hạ
ESG	Environmental, Social, and Governance	Tiêu chuẩn Môi trường, Xã hội và Quản trị
e-B/L	Electronic Bill of Lading	Vận đơn đường biển điện tử
e-DO	Electronic Delivery Order	Lệnh giao hàng điện tử
GPS	Global Positioning System	Hệ thống định vị toàn cầu
JIT	Just-In-Time	Chiến lược quản trị “Đúng lúc/Kịp thời”
RVC	Regional Value Content	Tiêu chuẩn hàm lượng giá trị khu vực
S&OP	Sales and Operations Planning	Quy trình phối hợp Kinh doanh và Vận hành
SaaS	Software as a Service	Mô hình cung ứng phần mềm như một dịch vụ
SOP	Standard Operating Procedure	Quy trình thao tác chuẩn định
VNACCS/VCIS	Vietnam Automated Cargo and Port Consolidated System	Hệ thống thông quan tự động của Hải quan Việt Nam
WMS	Warehouse Management System	Hệ thống phần mềm quản trị kho chuyên dụng
SKU	Stock Keeping Unit	Mã định danh đơn vị hàng hóa tồn kho
FIFO	First In, First Out	Nhập trước - Xuất trước

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT LIỆU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Khái quát về hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu bằng đường biển

1.1.1. Các khái niệm cơ bản

a. Khái niệm về nhập khẩu

Theo Khoản 1, Điều 28 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005: *"Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật".¹*

Dưới góc độ kinh tế và thương mại quốc tế, nhập khẩu là một hoạt động giao dịch phức tạp, trong đó một quốc gia hoặc một tổ chức; doanh nghiệp tiến hành mua sắm hàng hóa, dịch vụ từ một quốc gia khác thông qua quan hệ thanh toán quốc tế. Hoạt động này không chỉ là sự di chuyển hàng hóa qua biên giới, mà còn bao hàm chuỗi các nghiệp vụ như đàm phán, ký kết hợp đồng ngoại thương, vận tải quốc tế, bảo hiểm và thủ tục thông quan hải quan nhằm đưa hàng hóa vào phục vụ nhu cầu tiêu dùng hoặc sản xuất trong nước.

b. Khái niệm về nguyên vật liệu

Trong lĩnh vực quản trị nguồn cung và quản trị kho, nguyên vật liệu được định nghĩa là những đối tượng lao động do doanh nghiệp thu mua từ các nhà cung cấp bên ngoài để đưa vào quá trình sản xuất, kinh doanh.

Đặc điểm cốt lõi của nguyên vật liệu là chúng tham gia trực tiếp vào chu kỳ sản xuất, thường bị tiêu hao toàn bộ hoặc biến đổi hoàn toàn về hình thái vật chất, tính chất hóa lý để cấu thành nên thực thể của sản phẩm mới. Đối với các doanh nghiệp thương mại và gia công phụ trợ, nguyên vật liệu chẳng hạn như da công nghiệp, vải nội thất...

[1] <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Luat-Thuong-mai-2005-36-2005-QH11-2633.aspx>

chính là yếu tố đầu vào thiết yếu nhất, quyết định trực tiếp đến giá thành và chất lượng của sản phẩm đầu ra.

Đối với các doanh nghiệp thương mại và sản xuất trong lĩnh vực công nghiệp nhẹ, nguyên vật liệu bao gồm hai loại chính:

- **Nguyên vật liệu chính:** Là những thành phần cơ bản cấu tạo nên sản phẩm, ví dụ như các loại da công nghiệp, vải dệt, vải không dệt... quyết định chất lượng và đặc tính sử dụng của thành phẩm.
- **Vật liệu phụ:** Là những yếu tố được kết hợp với nguyên vật liệu chính để làm tăng giá trị sử dụng, tính thẩm mỹ hoặc phục vụ công tác đóng gói, bảo quản (ví dụ: chỉ may, khóa kéo, keo dán, thùng carton...).

c. Khái niệm hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu

Nhập khẩu nguyên vật liệu là hoạt động thương mại quốc tế mà trong đó, doanh nghiệp tiến hành tìm kiếm nguồn cung ứng và mua các yếu tố đầu vào như vật tư, nguyên liệu từ các nhà cung cấp ở quốc gia khác. Quá trình này đòi hỏi doanh nghiệp phải tổ chức thực hiện các nghiệp vụ xuất nhập khẩu, vận tải, logistics và khai báo hải quan nhằm đưa nguyên vật liệu về lưu trữ tại kho bãi của mình, hướng đến mục tiêu đảm bảo nguồn cung ứng đầu vào luôn liên tục, ổn định và tối ưu hóa chi phí cho toàn bộ chuỗi cung ứng của doanh nghiệp.

d. Khái niệm hàng nguyên container FCL

FCL là hàng nguyên container hoặc có thể hiểu là một lô hàng chiếm toàn bộ không gian của một container mà không phải chia sẻ nó với các người gửi hàng khác. Đơn vị có thể thuê nguyên một container có trách nhiệm đóng hàng và người nhận hàng có trách nhiệm dỡ hàng khỏi container. FCL thường được sử dụng khi doanh nghiệp/ đơn vị gửi hàng có lượng hàng lớn hoặc muốn đảm bảo an toàn và bảo mật cho hàng hóa của mình trong quá trình vận chuyển. Khi sử dụng FCL, container sẽ được đóng plom và plom sẽ không được mở cho đến khi container đến đích.

Quy trình luân chuyển container FCL:

- **Cấp vỏ rỗng:** Người gửi hàng lấy lệnh và kéo container rỗng từ bãi tập kết của hãng tàu về kho của mình.
- **Đóng hàng:** Hàng hóa được đóng vào container, sau đó được niêm phong bằng kẹp chì của hãng tàu hoặc hải quan để đảm bảo tính nguyên vẹn.
- **Hạ bãi:** Container đã đóng hàng được vận chuyển ra bãi container tại cảng xếp hàng để chờ lên tàu.
- **Vận tải đường biển:** Hãng tàu bốc container lên tàu và vận chuyển từ cảng đi đến cảng đích.
- **Dỡ hàng và lưu bãi:** Tàu cập cảng đích, container được cầu xuống bãi của cảng dỡ hàng.
- **Rút hàng:** Người nhận hàng hoàn tất thủ tục, điều xe đầu kéo đưa nguyên container về kho xưởng của mình để cắt chì và rút hàng.
- **Trả vỏ rỗng:** Vỏ container sau khi rút sạch hàng sẽ được vệ sinh và hoàn trả lại bãi Depot do hãng tàu chỉ định để bắt đầu vòng luân chuyển mới.

Trách nhiệm của các bên trong giao nhận FCL:

- **Trách nhiệm của người gửi hàng:** Chịu toàn bộ trách nhiệm và chi phí cho các khâu tại nước ngoài. Cụ thể: thuê bao nguyên container, kéo rỗng về kho đóng hàng, niêm phong kẹp chì, làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Đồng thời, phải chịu trách nhiệm thuê tàu và mua bảo hiểm hàng hóa cho đến khi container cập cảng đến.
- **Trách nhiệm của người chuyên chở:** Phát hành vận đơn cho shipper, nhận nguyên container đã kẹp chì tại cảng đi và có trách nhiệm chở nguyên vẹn container đó giao cho cảng đích. Hãng tàu không chịu trách nhiệm về số lượng hay chất lượng hàng hóa bên trong nếu kẹp chì vẫn còn nguyên vẹn lúc giao hàng.
- **Trách nhiệm của người nhận hàng:** Không phải lo cước vận tải biển, nhưng ngay khi hàng cập cảng đến, bên nhận hàng phải chủ động nhận thông báo hàng đến, nộp các phụ phí địa phương để lấy lệnh giao hàng. Sau đó, chịu hoàn toàn trách nhiệm và chi phí cho việc thông quan nhập khẩu, điều xe kéo container về kho rút hàng,

và đặc biệt là rủi ro về chi phí lưu bãi, lưu container nếu chậm trễ trong khâu hoàn trả vỏ rỗng về bãi.

1.1.2. Đặc điểm của hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu FCL bằng đường biển

a. Ưu điểm

- **Năng lực chuyên chở lớn:** Vận tải đường biển sở hữu năng lực chuyên chở vượt trội so với các phương thức khác. Các tàu biển hiện đại như tàu Mega-ship có sức chứa lên tới hàng chục ngàn TEU, cực kỳ lý tưởng để chuyên chở khối lượng lớn các mặt hàng công kênh như hàng ngàn cuộn da công nghiệp và vải bọc nội thất mà đường hàng không hay đường bộ không thể đáp ứng được.
- **Cước phí vận tải siêu tối ưu:** Đây là phương thức có giá thành vận chuyển rẻ nhất trên các tuyến giao thương quốc tế dài ngày. Việc gom đủ hàng để đóng đầy một container giúp doanh nghiệp tận dụng tối đa không gian lưu trữ, chia nhỏ cước phí trên từng đơn vị sản phẩm, từ đó cắt giảm triệt để chi phí logistics và tối ưu hóa giá vốn hàng nhập khẩu.
- **Tính an toàn và bảo vệ hàng hóa cao:** Hàng hóa chuyên chở dưới dạng FCL được đóng trực tiếp vào container vỏ thép và niêm phong kẹp chì ngay tại xưởng xuất phát, chỉ được mở ra khi về đến kho đích. Điều này giúp bảo vệ nguyên vật liệu nhạy cảm khỏi các tác động trực tiếp của thời tiết như mưa nắng, độ ẩm môi trường biển, bụi bẩn, đồng thời hạn chế tối đa nguy cơ mất cắp hoặc rách vỡ bao bì trong các khâu xếp dỡ trung gian tại cảng.

b. Hạn chế và rủi ro

- **Thời gian cung ứng kéo dài và rủi ro chi phí ẩn:** Do khoảng cách địa lý lớn, thời gian từ lúc đặt hàng đến khi hàng về nhập kho thường kéo dài từ vài tuần đến vài tháng. Hơn nữa, đối với các lô hàng nguyên container, chi phí ẩn là một bài toán lớn. Nếu doanh nghiệp không tính toán kỹ thời gian giao nhận hoặc xảy ra kẹt cảng, các khoản phụ phí phát sinh như phí lưu bãi và phí lưu container của hãng tàu sẽ

tăng lên theo cấp số nhân từng ngày, làm xói mòn nghiêm trọng biên lợi nhuận kỳ vọng của lô hàng.

- **Chịu sự điều chỉnh của nhiều hệ thống pháp luật và rào cản hành chính:** Hoạt động nhập khẩu phải tuân thủ đồng thời pháp luật của nước xuất khẩu, nước nhập khẩu và các điều ước, thông lệ quốc tế như Incoterms, UCP 600. Việc không nắm vững hoặc khai báo sai lệch mã HS Code hay Giấy chứng nhận xuất xứ có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng như lô hàng bị cơ quan hải quan giữ lại kiểm hóa chuyên sâu, bị bác bỏ C/O dẫn đến phải nộp mức thuế suất thông thường rất cao, hoặc thậm chí bị phạt vi phạm hành chính.
- **Chịu sự tác động mạnh mẽ của tỷ giá hối đoái và rủi ro vận tải:** Giao dịch nhập khẩu FCL thường có giá trị hợp đồng lớn và được thanh toán bằng ngoại tệ mạnh. Sự biến động của tỷ giá hối đoái có thể tác động trực tiếp và ngay lập tức đến giá vốn hàng hóa đầu vào của doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải đối mặt với rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng do thiên tai, dịch bệnh, hoặc rủi ro hư hỏng hàng hóa trong quá trình vận tải biển dài ngày.
- **Yêu cầu khắt khe về kỹ thuật và rủi ro bảo quản:** Đối với mặt hàng đặc thù như vải bọc hay da công nghiệp, thời gian lênh đênh trên biển dài ngày là một thử thách lớn. Sự sai lệch về màu sắc giữa các cuộn lệch lô, hoặc bề mặt da bị trầy xước, ẩm mốc do đóng gói và bảo quản kém trong container có thể khiến toàn bộ lô hàng trở thành phế phẩm. Bất kỳ sự cố nào trong khâu này đều kéo theo rủi ro doanh nghiệp vi phạm hợp đồng giao hàng với đối tác đầu ra.

1.1.3. Vai trò của hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu đối với doanh nghiệp.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu, hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu không chỉ đơn thuần là một nghiệp vụ mua bán, mà đã trở thành một mắt xích chiến lược trong chuỗi cung ứng, quyết định trực tiếp đến sự sống còn và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Đảm bảo sự ổn định và liên tục của nguồn cung đầu vào: Thực tiễn cho thấy, đối với nhiều ngành công nghiệp như sản xuất nội thất, thiết bị phụ trợ ô tô, thị trường nội

địa thường không đủ khả năng đáp ứng trọn vẹn nhu cầu về quy mô, số lượng cũng như tính đặc thù của nguyên vật liệu. Việc chủ động tìm kiếm và nhập khẩu từ các thị trường lớn giúp doanh nghiệp bù đắp sự thiếu hụt này, duy trì mức tồn kho an toàn và ngăn chặn rủi ro đứt gãy chuỗi sản xuất kinh doanh.

- Đa dạng hóa chủng loại và nâng cao chất lượng sản phẩm đầu ra: Thông qua nhập khẩu, doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với nguồn nguyên vật liệu đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế cao hơn mà trong nước chưa sản xuất được. Việc sử dụng yếu tố đầu vào chất lượng cao chính là tiền đề quan trọng nhất để doanh nghiệp tạo ra các sản phẩm/dịch vụ có giá trị gia tăng vượt trội, từ đó thỏa mãn yêu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng và mở rộng thị phần.

- Tối ưu hóa chi phí và gia tăng biên lợi nhuận: Mặc dù phải gánh thêm các khoản chi phí về vận tải quốc tế và thủ tục hải quan, việc nhập khẩu trực tiếp nguyên vật liệu từ các công xưởng thế giới với số lượng lớn vẫn mang lại lợi thế vượt trội về tính kinh tế theo quy mô. Hơn thế nữa, bằng cách tận dụng hiệu quả các Hiệp định thương mại tự do (FTAs) để hưởng ưu đãi thuế quan như sử dụng C/O Form E đối với thị trường Trung Quốc, doanh nghiệp có thể cắt giảm đáng kể giá vốn hàng bán so với việc phải thu mua qua nhiều khâu trung gian trong nước.

- Thúc đẩy chuyển giao công nghệ và hoàn thiện năng lực quản trị: Quá trình giao thương quốc tế buộc các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cấp hệ thống quản lý nội bộ để thích ứng với đối tác nước ngoài. Thông qua việc đàm phán, kiểm định hàng hóa và thanh toán quốc tế, doanh nghiệp học hỏi được các tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng khắt khe, áp dụng các công cụ quản trị tiên tiến và đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số trong khâu quản lý chứng từ và kho bãi.²

1.1.4. Các hình thức nhập khẩu chủ yếu

Tùy thuộc vào năng lực tài chính, kinh nghiệm thương trường và mục đích kinh doanh, các doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều hình thức nhập khẩu khác nhau. Theo

[4] Robert M. Monczka et al. (2015), *Purchasing and Supply Chain Management*, 6th Edition, Cengage Learning, p. 12-16.

thông lệ thương mại quốc tế và pháp luật Việt Nam, hoạt động nhập khẩu được phân chia thành các hình thức cơ bản sau:

a. Nhập khẩu trực tiếp

Đây là hình thức mà trong đó, doanh nghiệp nhập khẩu tự mình tiến hành các khâu: tìm kiếm đối tác, trực tiếp đàm phán, ký kết hợp đồng ngoại thương và làm các thủ tục thanh toán, giao nhận, hải quan để đưa hàng hóa về nước mà không thông qua bất kỳ một bên trung gian nào.

- *Ưu điểm:* Giúp doanh nghiệp chủ động hoàn toàn về nguồn hàng, nắm bắt sát sao thông tin thị trường quốc tế, kiểm soát được chất lượng và đặc biệt là tiết kiệm được chi phí hoa hồng trung gian, từ đó tối ưu hóa biên lợi nhuận. Bên cạnh đó, việc giao dịch trực tiếp còn giúp doanh nghiệp xây dựng được uy tín và mối quan hệ đối tác chiến lược lâu dài với các nhà cung cấp lớn trên thế giới.
- *Nhược điểm:* Đòi hỏi doanh nghiệp phải có đội ngũ nhân sự am hiểu sâu sắc về nghiệp vụ ngoại thương, luật pháp quốc tế và phải tự chịu mọi rủi ro phát sinh trong quá trình đàm phán, vận tải. Đây cũng là hình thức chủ đạo được áp dụng tại các doanh nghiệp có bộ phận xuất nhập khẩu chuyên trách để mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất hoặc thương mại.

b. Nhập khẩu ủy thác

Nhập khẩu ủy thác là hình thức mà doanh nghiệp có nhu cầu nhập khẩu (bên ủy thác) nhưng không đủ điều kiện pháp lý, không có kinh nghiệm hoặc không muốn trực tiếp làm thủ tục, sẽ ký hợp đồng thuê một doanh nghiệp khác có chức năng xuất nhập khẩu (bên nhận ủy thác) để tiến hành nhập khẩu hàng hóa cho mình. Bên nhận ủy thác sẽ đứng tên trên hợp đồng ngoại thương, làm các thủ tục hải quan và nhận một khoản phí gọi là hoa hồng ủy thác

- *Ưu điểm:* Là giải pháp an toàn, tiết kiệm chi phí xây dựng bộ máy xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hạn chế tối đa rủi ro về thủ tục pháp lý hải quan do bên nhận ủy thác đã có chuyên môn xử lý.

- *Nhược điểm:* Doanh nghiệp bị động về thời gian, hoàn toàn phụ thuộc vào tiến độ làm việc của bên nhận ủy thác. Đồng thời, việc nhập khẩu qua trung gian làm đội chi phí đầu vào và tiềm ẩn nguy cơ bị lộ thông tin về nhà cung cấp chiến lược, nguồn hàng nguyên vật liệu tốt vào tay đối thủ cạnh tranh.

c. Tạm nhập - Tái xuất

Là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và sau đó làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi lãnh thổ Việt Nam trong một khoảng thời gian nhất định. Hình thức này thường áp dụng cho hàng hóa dự hội chợ, triển lãm, máy móc thi công dự án hoặc kinh doanh thu chênh lệch giá. Khi áp dụng hình thức này, doanh nghiệp sẽ được hoàn lại hoặc không phải nộp các loại thuế nhập khẩu, giúp giảm áp lực đáng kể lên dòng tiền, tuy nhiên lại bị cơ quan hải quan giám sát cực kỳ chặt chẽ về thời hạn lưu trú của hàng hóa.

- *Ưu điểm:* Khai thác tối đa lợi nhuận từ chênh lệch giá giữa các thị trường quốc tế mà không cần đầu tư nhà máy, cơ sở sản xuất. Việc được miễn, giảm hoặc hoàn thuế quan giúp doanh nghiệp tối ưu hóa dòng tiền và xoay vòng vốn cực kỳ linh hoạt.
- *Nhược điểm:* Phải đối mặt với rủi ro rất lớn từ sự biến động khó lường của tỷ giá ngoại tệ và giá cả toàn cầu. Bên cạnh đó, áp lực tuân thủ pháp luật là cực kỳ cao; nếu hàng hóa lưu lại lãnh thổ Việt Nam vượt quá thời hạn cho phép, doanh nghiệp sẽ phải chịu các chế tài xử phạt hành chính rất nặng hoặc nguy cơ bị tịch thu toàn bộ lô hàng.

d. Nhập khẩu chuyển khẩu

Là hình thức doanh nghiệp mua hàng hóa của một quốc gia/vùng lãnh thổ để bán cho một quốc gia/vùng lãnh thổ khác mà không làm thủ tục nhập khẩu vào lãnh thổ Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi lãnh thổ Việt Nam. Hàng hóa có thể được vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu, hoặc được đưa vào kho ngoại

quan tại Việt Nam trước khi xuất đi. Hình thức này giúp doanh nghiệp tiết kiệm tối đa chi phí logistics nội địa, nhưng lại đòi hỏi phải có mạng lưới khách hàng quốc tế vững chắc và năng lực thanh toán quốc tế xuất sắc.³

- *Ưu điểm:* Cắt giảm được gần như toàn bộ các khoản chi phí logistics nội địa phát sinh ở mức cao như phí bốc xếp, lưu kho bãi, cước vận tải đường bộ và hoàn toàn không bị ảnh hưởng bởi rào cản thuế quan hay hạn ngạch của Việt Nam. Nhờ đó, tốc độ giao dịch và thời gian thu hồi vốn diễn ra nhanh chóng.
- *Nhược điểm:* Đòi hỏi trình độ nghiệp vụ của đội ngũ nhân sự phải ở mức chuyên gia, đặc biệt là kỹ năng đàm phán đa bên và quản trị rủi ro trong thanh toán quốc tế như nghiệp vụ L/C giáp lưng. Rủi ro lừa đảo thương mại cũng rất cao do doanh nghiệp trung gian không được trực tiếp kiểm tra tình trạng thực tế của lô hàng trong quá trình vận tải.

1.2. Nội dung quy trình nhập khẩu hàng FCL bằng đường biển

1.2.1. Khái niệm và vai trò của quy trình nhập khẩu

a. Khái niệm quy trình nhập khẩu

Nếu nhập khẩu là một hoạt động thương mại quốc tế, thì quy trình nhập khẩu chính là cách thức tổ chức và thực thi hoạt động đó.

Quy trình nhập khẩu hàng hóa là một chuỗi các nghiệp vụ, thao tác được tổ chức và sắp xếp theo một trình tự logic, chặt chẽ và có tính kế thừa lẫn nhau. Quá trình này bắt đầu từ khâu nghiên cứu thị trường, lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, cho đến việc tổ chức thanh toán quốc tế, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, làm thủ tục thông quan hải quan và kết thúc khi hàng hóa được giao nhận an toàn tại kho của doanh nghiệp nhập khẩu.

Bản chất của quy trình này là sự phối hợp nhịp nhàng, liên tục giữa các bộ phận nội bộ của doanh nghiệp (Mua hàng, Xuất nhập khẩu, Kế toán, Kho vận) với các chủ thể bên ngoài (Nhà cung cấp, Hãng tàu/Forwarder, Cơ quan Hải quan, Ngân hàng) nhằm

[5] Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2005), *Luật Thương mại số 36/2005/QH11*, ban hành ngày 14/06/2005.

đảm bảo sự dịch chuyển thông suốt của ba dòng chảy: dòng hàng hóa, dòng thông tin và dòng tiền tệ.⁴

b. Vai trò của việc xây dựng và tuân thủ quy trình nhập khẩu

Đối với các doanh nghiệp thương mại, việc thiết lập và tuân thủ nghiêm ngặt một quy trình chuẩn mực mang lại những ý nghĩa chiến lược sau:

- Đảm bảo tính tuân thủ pháp luật: Giao thương quốc tế chịu sự điều chỉnh của nhiều hệ thống luật pháp phức tạp. Việc thực hiện đúng quy trình giúp doanh nghiệp chuẩn bị bộ chứng từ chính xác, khai báo hải quan minh bạch, từ đó tránh được các rủi ro pháp lý, phạt vi phạm hay ách tắc hàng hóa tại cảng.

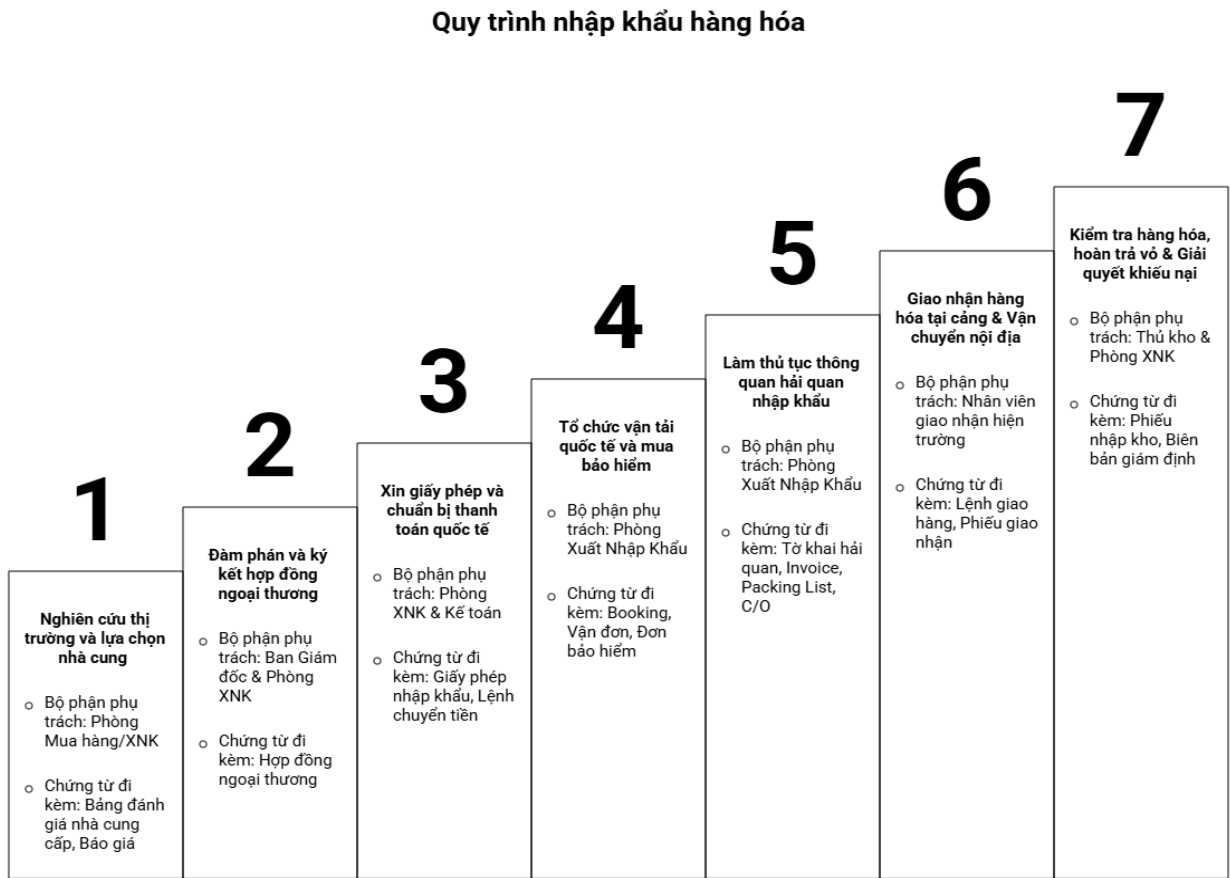
- Kiểm soát tiến độ và giảm thiểu rủi ro: Một quy trình rõ ràng giúp doanh nghiệp theo dõi sát sao từng mắt xích trong chuỗi cung ứng. Bất kỳ sự chậm trễ nào như tàu thay đổi lịch trình, đối tác giao hàng chậm đều được nhận diện sớm để có phương án dự phòng, ngăn chặn rủi ro đứt gãy nguồn cung nguyên vật liệu cho sản xuất.

- Tối ưu hóa chi phí Logistics và gia tăng hiệu quả kinh doanh: Việc phối hợp nhịp nhàng giữa khâu chuẩn bị chứng từ, thanh toán và vận tải giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian thông quan, tận dụng tối đa các ưu đãi thuế quan như C/O form E, đồng thời giảm thiểu đáng kể chi phí lưu bãi, lưu container tại cảng.

- Tiêu chuẩn hóa nghiệp vụ nội bộ: Khi mọi bước đi đều được quy trình hóa, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ làm việc chuyên nghiệp, rành mạch hơn. Sự phân công trách nhiệm rõ ràng giúp giảm thiểu sai sót mang tính chủ quan của con người và dễ dàng đánh giá hiệu quả công việc.

[6] Nguyễn Hồng Đàm (2003), *Vận tải và giao nhận trong ngoại thương*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Tr. 23-35.

1.2.2. Các bước triển khai quy trình nhập khẩu hàng hóa



Made with Napkin

Sơ đồ 1.1: Quy trình nhập khẩu hàng hóa

Bước 1: Nghiên cứu thị trường và lựa chọn nhà cung cấp

a. Nghiên cứu thị trường cung ứng:

Trước khi tiến hành đàm phán mua hàng, bộ phận Xuất nhập khẩu/Thu mua phải thu thập và phân tích thông tin toàn diện về thị trường nước ngoài. Quá trình này bao gồm việc đánh giá năng lực sản xuất của các quốc gia, xu hướng biến động giá cả nguyên vật liệu, rào cản thuế quan và rủi ro tỷ giá. Việc thấu hiểu sâu sắc đặc thù của các công xưởng thế giới ví dụ như lợi thế về quy mô và tính đa dạng của thị trường cung cấp da công nghiệp, vải bọc tại Trung Quốc sẽ giúp doanh nghiệp chủ động được nguồn hàng và có chiến lược dự phòng khi thị trường biến động.

b. Đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp:

Sau khi khoanh vùng được thị trường tiềm năng, doanh nghiệp sẽ tiến hành tìm kiếm đối tác thông qua các nền tảng thương mại điện tử B2B, hội chợ triển lãm quốc tế hoặc qua mạng lưới đối tác giới thiệu. Để chọn lọc được nhà cung cấp tối ưu nhất từ danh sách tiềm năng, doanh nghiệp thường áp dụng các mô hình đánh giá khắt khe. Trong đó, tiêu chuẩn phổ biến và quan trọng nhất là bộ ba tiêu chí cốt lõi QCD (Quality - Cost - Delivery):

- **Chất lượng:** Khả năng đáp ứng chính xác các thông số kỹ thuật của nguyên vật liệu, độ đồng đều giữa các lô hàng, tỷ lệ hàng lỗi và các chứng nhận chất lượng quốc tế mà đối tác đạt được.
- **Chi phí:** Không chỉ dừng lại ở việc so sánh giá chào bán (FOB, CIF, EXW), doanh nghiệp cần đánh giá tổng chi phí sở hữu bao gồm cả cước phí vận tải dự kiến, thuế nhập khẩu và các điều kiện thanh toán linh hoạt mà đối tác cung cấp.
- **Giao hàng:** Năng lực sản xuất của nhà máy, thời gian từ lúc đặt hàng đến khi giao hàng và cam kết về tỷ lệ giao hàng đúng hạn

Bên cạnh mô hình QCD, các yếu tố về năng lực tài chính, thiện chí hợp tác và khả năng phản hồi thông tin trong quá trình trao đổi cũng là những điểm cộng mang tính quyết định để doanh nghiệp tiến tới đàm phán và ký kết hợp đồng.

Bước 2: Đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương

Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp đáp ứng đủ các tiêu chí, doanh nghiệp nhập khẩu sẽ tiến hành giao dịch, đàm phán để đi đến thống nhất các điều khoản và chính thức ký kết Hợp đồng mua bán ngoại thương. Đây là văn bản pháp lý quan trọng nhất, đóng vai trò là sợi chỉ xuyên suốt, chi phối toàn bộ quyền, nghĩa vụ và rủi ro của các bên trong các bước tiếp theo của quy trình.

Trong quá trình đàm phán, phòng Thu mua/Xuất nhập khẩu cần đặc biệt lưu tâm và chốt chặt chẽ các điều khoản thương mại cốt lõi sau:

- **Điều khoản về Hàng hóa:** Quy định rõ ràng tên hàng, mã HS (nếu cần), quy cách phẩm chất, số lượng/trọng lượng, và tỷ lệ dung sai cho phép. Đối với nguyên vật liệu như da hay vải, cần có các thỏa thuận rõ ràng về màu sắc, độ dày, cách thức đóng gói (đóng cuộn, bọc màng co) để đảm bảo hàng không bị ẩm mốc, hư hỏng trong suốt chặng đường vận tải biển.
- **Điều khoản Giá cả và Điều kiện giao hàng:** Lựa chọn quy tắc Incoterms phù hợp ví dụ: FOB, CIF, EXW để phân định rõ thời điểm chuyển giao rủi ro và ai là người chịu trách nhiệm thuê tàu, mua bảo hiểm. Cần chốt rõ đồng tiền thanh toán và đơn giá.
- **Điều khoản Thanh toán:** Lựa chọn phương thức thanh toán an toàn, phù hợp với luồng tiền của doanh nghiệp như chuyển tiền bằng điện (T/T), tín dụng thư (L/C) hay nhờ thu, kèm theo thời hạn thanh toán cụ thể (trả trước, trả ngay hay trả chậm).
- **Điều khoản Pháp lý và Giải quyết tranh chấp:** Các quy định về khiếu nại, trường hợp bất khả kháng và cơ quan trọng tài/luật áp dụng nếu xảy ra xung đột lợi ích.

Một hợp đồng ngoại thương được soạn thảo càng chi tiết, lường trước được nhiều kịch bản rủi ro thì quá trình thực thi chuyên chở và thông quan sau này càng diễn ra suôn sẻ.

Bước 3: Xin giấy phép nhập khẩu và chuẩn bị thanh toán quốc tế

- **Xin giấy phép và kiểm tra chính sách mặt hàng:** Trước khi hàng được xếp lên tàu, doanh nghiệp cần rà soát kỹ các quy định của Nhà nước đối với mã HS của mặt hàng nhập khẩu. Tùy thuộc vào loại nguyên vật liệu, doanh nghiệp có thể phải xin giấy phép nhập khẩu tự động, đăng ký kiểm tra chất lượng chuyên ngành, hoặc kiểm dịch. Việc chuẩn bị sớm giúp tránh tình trạng hàng về đến cảng nhưng không thể thông quan do thiếu giấy tờ pháp lý.
- **Thực hiện thanh toán:** Dựa trên các điều khoản đã chốt trong Hợp đồng ngoại thương, bộ phận Kế toán phối hợp với bộ phận XNK tiến hành các thủ tục thanh

toán qua ngân hàng (ví dụ: chuyển tiền đặt cọc T/T Advance, hoặc mở thư tín dụng L/C). Việc thanh toán đúng hạn là cơ sở để đối tác nước ngoài tiến hành giao hàng và gửi bộ chứng từ gốc.

Bước 4: Tổ chức vận tải quốc tế và mua bảo hiểm hàng hóa

- **Tổ chức vận tải:** Trách nhiệm thuê tàu phụ thuộc vào điều kiện Incoterms. Nếu doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu theo điều kiện nhóm F hoặc nhóm E, họ sẽ phải chủ động liên hệ với Hãng tàu hoặc công ty giao nhận để đặt chỗ, lấy lệnh cấp vỏ container rỗng để đối tác đóng hàng, và theo dõi lịch trình tàu chạy.
- **Mua bảo hiểm:** Để phòng ngừa các rủi ro hàng hải ví dụ như chìm tàu, cháy nổ, ướt hàng..., doanh nghiệp cần mua bảo hiểm cho lô hàng. Trị giá bảo hiểm thường được tính bằng 110% giá trị CIF của lô hàng, nhằm bù đắp cả phần lợi nhuận dự kiến.

Bước 5: Làm thủ tục thông quan hải quan nhập khẩu

Đây là khâu quyết định thời gian giải phóng hàng. Doanh nghiệp tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS dựa trên bộ chứng từ nhập khẩu bao gồm: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Vận đơn đường biển (Bill of Lading), và đặc biệt là Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) để được hưởng thuế suất ưu đãi đặc biệt. Sau khi truyền tờ khai, hệ thống sẽ phân luồng (Xanh, Vàng, Đỏ). Doanh nghiệp tiến hành nộp các loại thuế (Thuế Nhập khẩu, Thuế GTGT) và xuất trình hồ sơ hoặc kiểm hóa hàng thực tế theo yêu cầu của cơ quan hải quan để được cấp quyết định thông quan.

Bước 6: Giao nhận hàng hóa tại cảng và vận chuyển nội địa

Đối với hàng nguyên container, quy trình nhận hàng bao gồm các nghiệp vụ đặc thù sau:

- **Đổi lệnh giao hàng (D/O):** Khi nhận được Thông báo hàng đến, nhân viên hiện trường mang vận đơn và giấy giới thiệu đến đại lý hãng tàu để đóng các phụ phí địa phương, cọc vỏ container và lấy D/O.

- **Kéo hàng về kho:** Nhân viên giao D/O và mã vạch hải quan cho nhà xe. Xe đầu kéo sẽ vào bãi container của cảng, gấp nguyên container hàng đưa lên xe và vận chuyển về kho của doanh nghiệp.

Bước 7: Kiểm tra hàng hóa, hoàn trả vỏ và giải quyết khiếu nại

- **Rút hàng và trả vỏ:** Khi xe chở container về đến kho, thủ kho cùng nhân viên XNK tiến hành cắt kẹp chì, rút nguyên vật liệu ra khỏi container. Sau khi rút xong, xe đầu kéo phải trả vỏ container rỗng về bãi do hãng tàu chỉ định và lấy lại tiền cọc vỏ.
- **Kiểm tra và khiếu nại:** Doanh nghiệp kiểm tra thực tế số lượng, chất lượng nguyên vật liệu so với Hợp đồng và Packing List. Nếu phát hiện hàng hóa bị thiếu hụt, sai quy cách hoặc hư hỏng do quá trình vận chuyển, doanh nghiệp cần lập biên bản giám định với sự chứng kiến của các bên liên quan và tiến hành khiếu nại nhà cung cấp hoặc công ty bảo hiểm trong thời gian quy định để đòi bồi thường.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quy trình nhập khẩu

a. Thời gian luân chuyển và giải phóng hàng

Được tính từ lúc phát hành đơn đặt hàng cho đến khi hàng hóa thực tế được đưa về nhập kho. Trong đó, chỉ số phụ quan trọng nhất là thời gian giải phóng hàng tại cảng, tính từ thời điểm tàu cập cảng đích cho đến khi xe đầu kéo gấp container rời khỏi cổng cảng.

=> Thời gian giải phóng hàng càng ngắn chứng tỏ nghiệp vụ chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan và điều phối xe tải của nhân sự càng xuất sắc. Việc rút ngắn thời gian này giúp doanh nghiệp nhanh chóng đưa nguyên vật liệu vào sản xuất, tăng tốc độ vòng quay vốn lưu động và tránh rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng.

b. Chi phí tối ưu

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng kiểm soát và tối thiểu hóa tổng chi phí Logistics cấu thành nên giá vốn hàng nhập. Một quy trình đạt chất lượng cao phải đảm bảo đàm phán được mức cước vận tải biển cạnh tranh nhất, tối ưu hóa các phụ phí tại cảng, và đặc biệt là triệt tiêu hoàn toàn các chi phí ẩn phát sinh do sai sót hoặc chậm trễ như phí lưu bãi và phí lưu vỏ container.

c. Độ an toàn

- **An toàn hàng hóa:** Đảm bảo nguyên vật liệu (da, vải công nghiệp) được bảo quản đúng tiêu chuẩn trong container, không bị rách vỡ bao bì, trầy xước, ẩm mốc hay hao hụt số lượng trong suốt quá trình vận tải biển và xếp dỡ tại cảng.
- **An toàn chứng từ và pháp lý:** Tính chính xác tuyệt đối của bộ chứng từ (B/L, Invoice, C/O) nhằm đảm bảo lô hàng được hưởng đúng ưu đãi thuế quan, tránh rủi ro bị cơ quan hải quan phạt vi phạm hành chính hoặc bác bỏ trị giá tính thuế.

d. Mức độ số hóa

Phản ánh khả năng ứng dụng công nghệ vào quy trình giao nhận để bắt kịp xu hướng Logistics 4.0. Chỉ tiêu này được đo lường bằng tỷ lệ các tác vụ thực hiện qua nền tảng điện tử, chẳng hạn như: tỷ lệ khai báo thành công ngay từ lần đầu trên hệ thống VNACCS/VCIS, mức độ sử dụng lệnh giao hàng điện tử thay cho lệnh giấy, thanh toán thuế 24/7 và ứng dụng khai báo bãi cảng điện tử. Mức độ số hóa càng cao, doanh nghiệp càng tiết kiệm được nhân lực hành chính và thời gian di chuyển vật lý.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ

1.3.1. Các quy định pháp lý

a. Các quy định của pháp luật Việt Nam

- **Luật Thương mại 2005:** Đây là văn bản pháp lý nền tảng điều chỉnh mọi hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế của doanh nghiệp Việt Nam. Luật quy định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán, các hình thức nhập khẩu như nhập khẩu trực tiếp, ủy thác và các chế tài xử lý vi phạm hợp đồng.

- **Luật Hải quan 2014:** Điều chỉnh trực tiếp đến khâu thông quan hàng hóa (Bước 5 trong quy trình). Luật quy định chi tiết về nguyên tắc khai báo, thời hạn nộp hồ sơ hải quan, kiểm tra chuyên ngành và thủ tục nộp thuế xuất nhập khẩu. Việc tuân thủ Luật Hải quan là điều kiện bắt buộc để hàng hóa được phép lưu thông hợp pháp vào nội địa.
- **Các văn bản dưới luật:** Hoạt động nhập khẩu còn chịu sự kiểm soát của Nghị định 69/2018/NĐ-CP (quy định chi tiết Luật Quản lý ngoại thương) về danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu, nhập khẩu có giấy phép. Ngoài ra, các Thông tư của Bộ Tài chính cũng hướng dẫn cụ thể về việc áp dụng thuế suất và trị giá hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu.

b. Các điều ước và thông lệ thương mại quốc tế

- **Quy tắc Hague-Visby:** Đây là bộ quy tắc phổ biến nhất điều chỉnh các điều khoản trên vận đơn đường biển. Quy tắc này xác định rõ trách nhiệm của người chuyên chở trong việc cung cấp tàu có đủ khả năng đi biển, cũng như giới hạn trách nhiệm bồi thường đối với những tổn thất, hư hỏng của hàng hóa trong quá trình vận chuyển.
- **Công ước Hamburg (1978):** Là công ước của Liên hợp quốc về vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. So với quy tắc Hague, Công ước Hamburg mở rộng phạm vi trách nhiệm của người chuyên chở hơn, tính từ thời điểm nhận hàng tại cảng xếp cho đến khi giao hàng tại cảng dỡ, rất phù hợp để điều chỉnh các giao dịch hiện đại.
- **Quy tắc thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ (UCP 600):** Do Phòng Thương mại Quốc tế ICC ban hành. Đây là văn bản pháp lý cao nhất điều chỉnh mối quan hệ giữa doanh nghiệp nhập khẩu và ngân hàng khi sử dụng phương thức thanh toán L/C, đảm bảo tính an toàn và minh bạch cho các giao dịch giá trị lớn.
- **Các Hiệp định Thương mại Tự do (FTAs):** Điển hình như Hiệp định ACFTA (ASEAN - Trung Quốc). Việc nắm vững quy tắc xuất xứ trong các hiệp định này giúp doanh nghiệp xin cấp hoặc chấp nhận các mẫu C/O (ví dụ: Form E) hợp lệ, từ đó hưởng mức thuế suất ưu đãi đặc biệt, giảm thiểu trực tiếp giá vốn hàng nhập.

1.3.2. Hệ thống chứng từ cơ bản trong nhập khẩu hàng hóa

Trong giao dịch thương mại quốc tế, do người mua và người bán ở cách xa nhau về mặt địa lý, mọi hoạt động giao nhận hàng hóa và thanh toán tiền hàng đều được thực hiện và chứng minh thông qua hệ thống chứng từ. Đối với quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, bộ chứng từ đóng vai trò là linh hồn của lô hàng, bao gồm các loại chứng từ cốt lõi sau:

a. Nhóm chứng từ thương mại

- **Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice):** Là chứng từ cơ bản do người bán, nhà xuất khẩu phát hành, thể hiện rõ đặc điểm hàng hóa, đơn giá, tổng giá trị lô hàng và điều kiện giao hàng. Đây là chứng từ đặc biệt quan trọng, làm căn cứ pháp lý để người mua thanh toán tiền hàng và là cơ sở để cơ quan Hải quan xác định trị giá tính thuế nhập khẩu.
- **Phiếu đóng gói (Packing List):** Bảng kê khai chi tiết quy cách đóng gói của lô hàng (số lượng kiện, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì, kích thước). Phiếu đóng gói giúp bộ phận kho bãi của doanh nghiệp nhập khẩu và cơ quan hải quan dễ dàng kiểm đếm, đối chiếu hàng hóa thực tế lúc rút hàng khỏi container.

b. Nhóm chứng từ vận tải và bảo hiểm

- **Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L):** Đây là chứng từ quan trọng nhất trong khâu vận tải. Theo tập quán hàng hải quốc tế, Vận đơn đường biển có 3 chức năng pháp lý cốt lõi: (1) Là biên nhận của người chuyên chở xác nhận đã nhận hàng để chở; (2) Là bằng chứng của hợp đồng vận tải đã được ký kết; và (3) Là chứng từ sở hữu hàng hóa, cho phép người nắm giữ vận đơn gốc có quyền nhận hàng tại cảng đích.
- **Chứng từ bảo hiểm:** Do công ty bảo hiểm cấp, xác nhận lô hàng đã được mua bảo hiểm với các điều kiện và mức phí nhất định. Chứng từ này là cơ sở để doanh nghiệp nhập khẩu khiếu nại đòi bồi thường nếu hàng hóa gặp rủi ro tổn thất trên biển.

c. Nhóm chứng từ hải quan và chứng nhận

- **Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O):** Là chứng từ do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp, xác nhận nơi sản xuất của hàng hóa. C/O có ý nghĩa sống còn trong việc giúp doanh nghiệp nhập khẩu được hưởng các mức thuế suất ưu đãi đặc biệt (ví dụ: C/O Form E áp dụng cho hàng nhập khẩu từ Trung Quốc thuộc Hiệp định ACFTA).
- **Tờ khai hải quan nhập khẩu:** Là văn bản theo mẫu do Bộ Tài chính quy định, trong đó chủ hàng khai báo chi tiết các thông tin về lô hàng để cơ quan hải quan kiểm tra, tính thuế và ra quyết định thông quan.

1.4. Điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2020)

1.4.1. Giới thiệu về Incoterms 2020

Incoterms viết tắt của International Commercial Terms là bộ các quy tắc thương mại quốc tế do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành, đóng vai trò là một hệ thống ngôn ngữ chung nhất quán trong giao dịch ngoại thương toàn cầu. Kể từ khi ra đời, Incoterms đã trở thành công cụ pháp lý và nghiệp vụ đắc lực, giúp các bên tham gia hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế giải quyết được những bất đồng về rào cản ngôn ngữ, luật pháp và tập quán kinh doanh khác nhau giữa các quốc gia. Phiên bản Incoterms 2020 hiện là bản cập nhật mới nhất, mang tính thực tiễn cao, giúp doanh nghiệp chuẩn hóa quy trình giao nhận trong bối cảnh chuỗi cung ứng hiện đại ngày càng phức tạp.

Mục đích cốt lõi của việc áp dụng Incoterms trong khóa luận này là nhằm làm rõ sự phân định rạch ròi về quyền lợi và nghĩa vụ giữa doanh nghiệp nhập khẩu và đối tác nước ngoài. Thông qua các điều kiện cụ thể, Incoterms giúp xác lập ba khía cạnh sống còn của một lô hàng: thứ nhất là nghĩa vụ thực hiện bên nào thuê phương tiện vận tải, bên nào làm thủ tục hải quan và xin giấy phép; thứ hai là sự phân chia chi phí bên nào chịu cước vận chuyển quốc tế, các phụ phí cảng đích và thuế nhập khẩu; và thứ ba là điểm chuyển giao rủi ro, thời điểm chính xác mà người bán hết trách nhiệm và người mua bắt đầu chịu mọi rủi ro về hư hỏng hay mất mát hàng hóa.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng phạm vi điều chỉnh của Incoterms 2020 chỉ giới hạn trong mối quan hệ giữa người mua và người bán đối với việc giao nhận hàng hóa hữu hình. Các quy tắc này hoàn toàn không thay thế cho nội dung của hợp đồng vận chuyển, không quy định về việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa, cũng như không giải quyết các vấn đề về phương thức thanh toán hay các hành vi vi phạm hợp đồng. Những khía cạnh này sẽ do luật quốc gia hoặc các công ước quốc tế khác như công ước Vienna 1980 điều chỉnh, tạo thành một khung pháp lý hỗ trợ cho Incoterms trong suốt quá trình thực thi lô hàng nhập khẩu.

1.4.2. Các nhóm điều kiện trong Incoterms 2020

1.4.2.1. Nhóm các quy tắc áp dụng cho mọi phương thức vận tải

Nhóm này bao gồm 07 điều kiện, áp dụng linh hoạt cho mọi loại hình vận tải đường hàng không, đường bộ, đường sắt, hoặc vận tải kết hợp:

- Xác lập tại kho người bán:

- **EXW:** Người bán chỉ có nghĩa vụ chuẩn bị hàng hóa tại kho, xưởng của mình. Người mua chịu mọi chi phí và rủi ro từ việc bốc hàng lên xe cho đến khi về tới kho đích.

- Giao cho người chuyên chở:

- **FCA:** Người bán chịu trách nhiệm bốc hàng lên phương tiện vận tải hoặc giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định tại một địa điểm thỏa thuận.

- Thuê vận tải đến đích:

- **CPT:** Người bán thuê phương tiện vận tải và trả cước phí để đưa hàng tới địa điểm đích quy định. Tuy nhiên, rủi ro được chuyển giao ngay khi hàng được giao cho người chuyên chở đầu tiên.
- **CIP:** Tương tự như CPT nhưng người bán có thêm nghĩa vụ bắt buộc phải mua bảo hiểm để bảo vệ hàng hóa cho người mua trong suốt quá trình vận chuyển.

- Giao hàng tận nơi:

- **DAP:** Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro để đưa hàng tới địa điểm đích. Người bán giao hàng khi hàng hóa vẫn còn trên phương tiện vận tải và sẵn sàng để dỡ.
- **DPU:** Đây là điều kiện duy nhất yêu cầu người bán phải thực hiện việc dỡ hàng hóa khỏi phương tiện vận tải tại địa điểm đích trước khi chuyển giao rủi ro cho người mua.
- **DDP:** Đây là nghĩa vụ cao nhất của người bán. Người bán phải làm thủ tục thông quan nhập khẩu và đóng toàn bộ thuế phí tại nước người mua để giao hàng tận kho.

1.4.2.2. Nhóm các quy tắc áp dụng riêng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa

- **FAS:** Người bán hoàn thành nghĩa vụ khi hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng quy định. Từ thời điểm này, mọi chi phí và rủi ro về mất mát, hư hỏng hàng hóa được chuyển sang cho người mua.
- **FOB:** Đây là điều kiện rất phổ biến. Người bán chịu trách nhiệm và chi phí để đưa hàng qua lan can tàu, đặt an toàn trên tàu. Ngay khi hàng đã yên vị trên tàu, rủi ro và các chi phí phát sinh sau đó như cước vận tải biển, bảo hiểm thuộc về người mua.
- **CFR:** Người bán phải thuê tàu và trả cước phí để đưa hàng đến cảng đích. Tuy nhiên, cần lưu ý là rủi ro đã được chuyển giao cho người mua ngay khi hàng được xếp lên tàu tại cảng bốc, dù người bán vẫn đang trả tiền cước vận chuyển.
- **CIF:** Tương tự như CFR, nhưng người bán có thêm nghĩa vụ phải mua bảo hiểm cho lô hàng để bảo vệ quyền lợi của người mua trong trường hợp xảy ra rủi ro trên biển.

1.4.3. Tác động của Incoterms đến quy trình giao nhận và tính chủ động của doanh nghiệp

Việc lựa chọn điều kiện giao hàng Incoterms không chỉ đơn thuần là sự phân định nghĩa vụ chi phí, mà còn quyết định trực tiếp đến quyền kiểm soát chuỗi cung ứng và khả năng quản trị rủi ro của doanh nghiệp nhập khẩu. Để làm rõ tính chủ động trong quy

trình giao nhận hàng nguyên container, cần phân tích dựa trên sự tương quan giữa các cam kết chi phí, rủi ro và các ưu - nhược điểm vận hành thực tế.

a. Phân định về chi phí và điểm chuyển giao rủi ro

- **Về chi phí:** Đối với nhóm điều kiện loại F như FOB, người bán chịu chi phí cho đến khi hàng lên tàu tại cảng bốc, trong khi doanh nghiệp nhập khẩu sẽ chịu cước vận tải biển quốc tế. Ngược lại, với nhóm điều kiện loại C như CIF, người bán là bên chi trả cước phí và bảo hiểm để đưa hàng đến cảng đích. Tuy nhiên, các phụ phí tại cảng đích và thuế nhập khẩu luôn thuộc trách nhiệm của người mua.
- **Về rủi ro:** Một quy tắc quan trọng cần lưu ý là đối với cả FOB và CIF, rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa đều được chuyển giao từ người bán sang người mua ngay khi hàng đã được xếp an toàn lên tàu tại cảng bốc. Sự khác biệt nằm ở chỗ trong điều kiện CIF, người bán có nghĩa vụ mua bảo hiểm để bảo vệ quyền lợi cho người mua trước những rủi ro trên biển.

b. Phân tích tính chủ động qua ưu điểm và hạn chế

❖ Đối với điều kiện thuộc nhóm C (Điển hình là CIF):

Ưu điểm:

- **Giảm bớt áp lực nghiệp vụ:** Doanh nghiệp nhập khẩu không cần trực tiếp tìm kiếm phương tiện vận tải quốc tế hay đàm phán cước phí, giúp tiết kiệm thời gian và nguồn lực nhân sự trong khâu tổ chức logistics chặng đầu.
- **Đơn giản hóa thủ tục đầu vào:** Người bán chịu trách nhiệm mua bảo hiểm và thực hiện các thủ tục xuất khẩu, giúp doanh nghiệp tối giản các thao tác nghiệp vụ phức tạp tại nước sở tại.

Hạn chế:

- **Mất quyền kiểm soát lịch trình:** Doanh nghiệp phụ thuộc hoàn toàn vào sự điều phối của người bán, dễ rơi vào thế bị động khi hàng hóa về không đúng kế hoạch sản xuất.

- **Khó minh bạch hóa chi phí:** Giá mua hàng thường đã bao gồm các khoản phí vận tải và dịch vụ do đối tác chỉ định, khiến doanh nghiệp khó kiểm soát các khoản phụ phí tại cảng đích.
- **Hạn chế trong đàm phán phí bãi:** Vì không trực tiếp ký hợp đồng với hãng tàu, doanh nghiệp gặp khó khăn khi cần thương lượng kéo dài thời gian miễn phí lưu container và kho bãi để xử lý các sự cố phát sinh.

❖ **Đối với điều kiện thuộc nhóm F (Điều hình là FOB):**

Ưu điểm:

- **Tối ưu hóa tính chủ động:** Doanh nghiệp nhập khẩu giành được quyền chỉ định hãng tàu hoặc đơn vị giao nhận uy tín, từ đó kiểm soát sát sao lộ trình lô hàng theo thời gian thực.
- **Tiết kiệm chi phí vận chuyển:** Việc trực tiếp đàm phán cước phí giúp doanh nghiệp lựa chọn được mức giá cạnh tranh nhất và chủ động quản lý cấu trúc chi phí logistics.
- **Gia tăng khả năng đàm phán phí bãi:** Doanh nghiệp có thể trực tiếp yêu cầu hãng tàu cung cấp các gói ưu đãi về thời gian miễn phí lưu bãi phù hợp với năng lực giải phóng hàng của kho, giảm thiểu rủi ro phát sinh chi phí lưu kho bãi.

Hạn chế:

- **Yêu cầu nghiệp vụ cao:** Đòi hỏi đội ngũ nhân sự phải có kiến thức chuyên môn vững vàng để trực tiếp xử lý khâu thuê tàu, theo dõi vận đơn và phối hợp nhịp nhàng với các bên liên quan trong chuỗi cung ứng.

1.5. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong nhập khẩu

1.5.1. Các yếu tố ảnh hưởng

a. Nhóm yếu tố khách quan từ môi trường ngoại thương:

- **Chính sách quản lý nhà nước và rào cản phi thuế quan:** Sự thay đổi mang tính hệ thống trong các quy định pháp lý về thủ tục hải quan, việc áp mã định danh hàng hóa đối với các nhóm hàng đặc thù như vải dệt và da công nghiệp (PU,

PVC). Đặc biệt là tính khắt khe trong việc kiểm tra điều kiện để hưởng thuế suất nhập khẩu ưu đãi đặc biệt thông qua các chứng nhận xuất xứ như giấy chứng nhận xuất xứ Mẫu E - C/O Form E thuộc Hiệp định thương mại ASEAN - Trung Quốc.

- **Biến động từ thị trường Logistics quốc tế:** Sự bấp bênh của giá cước vận tải biển chặng từ cảng Trung Quốc về Việt Nam, tình trạng khan hiếm cục bộ vỏ container rỗng tại các cảng xuất khẩu phía thượng nguồn, hoặc rủi ro tắc nghẽn giao thông bến bãi tại các cảng biển lớn chặng hạ nguồn như cảng Cát Lái, cảng bãi khu vực miền Nam.
- **Rủi ro bất đối xứng thông tin chuỗi cung ứng:** Do đặc thù doanh nghiệp đang thực hiện hoạt động mua hàng thông qua đầu mối trung gian độc quyền là Dongguan EDO, sự ẩn danh hoàn toàn của các nhà máy sản xuất gốc tại Trung Quốc khiến Trung Đại luôn nằm trong trạng thái bị động về mặt thông tin kiểm soát phẩm cấp chất lượng gốc, tiến độ đóng hàng và sự minh bạch về cấu trúc giá.

b. Nhóm yếu tố chủ quan xuất phát từ nội tại doanh nghiệp:

- **Năng lực nghiệp vụ của phòng xuất nhập khẩu:** Trình độ và tính nhạy bén của nhân viên ngoại thương trong khâu kiểm tra, đối chiếu tính hợp lệ của bộ chứng từ nhập khẩu (Commercial Invoice, Packing List, Sea Waybill, C/O Form E). Tốc độ và độ chính xác khi truyền dữ liệu khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS, cũng như năng lực xử lý hiện trường, đàm phán giải trình với công chức hải quan khi lô hàng phát sinh rủi ro phân luồng kiểm tra thực tế.
- **Mức độ đồng bộ và phối hợp nội bộ giữa các phòng ban:** Tốc độ luân chuyển thông tin và luồng quyết định từ phòng mua hàng, phòng xuất nhập khẩu đến bộ phận quản trị kho vận hạ nguồn. Việc chậm trễ trong thông tin điều phối xe đầu kéo nội địa, hoặc sự thiếu chuẩn bị trong khâu sắp xếp mặt bằng kho bãi khi container về đều ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ giải phóng hàng hóa.

1.5.2. Quản trị rủi ro trong nhập khẩu

- Quản trị và phòng ngừa rủi ro pháp lý, chứng từ:

Đây là khâu then chốt chủ động kiểm soát và phòng ngừa từ sớm luồng thông tin ngoại thương. Doanh nghiệp cần chủ động thiết lập quy trình kiểm tra chéo bộ chứng từ do đối tác EDO phát hành ngay từ khi hàng chưa rời cảng xuất. Việc bóc tách, rà soát kỹ các lỗi sai sót phổ biến như: lệch tên hàng, sai thông tin trọng lượng thực tế, hay sự bất nhất giữa các tiêu chí chứng nhận xuất xứ như tiêu chí CTC, RVC trên C/O Form E, sẽ giúp công ty triệt tiêu nguy cơ bị bác C/O, tránh bị truy thu thuế và bị cơ quan hải quan xử phạt vi phạm hành chính.

- Quản trị rủi ro tác nghiệp và chi phí phát sinh tại bãi cảng:

Khi tiến hành thông quan, doanh nghiệp luôn phải đối mặt với các tình huống phân luồng bất lợi của hệ thống hải quan. Công tác quản trị rủi ro ở khâu này đòi hỏi phải xây dựng các kịch bản hành động chuẩn hóa. Đặc biệt, đối với các lô hàng bị rơi vào Luồng Đỏ (Luồng 3 - Kiểm tra thực tế hàng hóa), nhân viên hiện trường phải nhanh chóng hoàn thiện thủ tục đăng ký cắt chì, phối hợp chặt chẽ với hãng tàu và đơn vị bến bãi để nâng hạ container phục vụ kiểm hóa thủ công một cách nhanh nhất. Việc tối ưu hóa thời gian này trực tiếp quyết định khả năng kiểm soát và cắt giảm các chi phí logistics phát sinh ngoài dự kiến như: phí lưu container, phí lưu bãi tại cảng và chi phí bồi hoàn thiệt hại do chậm giao hàng cho các phân xưởng sản xuất nội thất ô tô.

- Quản trị rủi ro phụ thuộc hệ thống và xung đột lợi ích:

Để đảm bảo tính bền vững lâu dài cho chuỗi cung ứng vật tư, công tác quản trị rủi ro chiến lược buộc công ty phải nhìn nhận sâu sắc về việc phụ thuộc vào một nhà trung gian duy nhất. Doanh nghiệp cần triển khai các biện pháp bảo mật thông tin khi tiến hành nghiên cứu thị trường ngầm, thiết lập các kênh khảo sát giá sàn độc lập trên nền tảng thương mại điện tử quốc tế hoặc thông qua các pháp nhân khảo sát trung gian độc lập. Việc kiểm soát tốt thông tin này giúp công ty có bước đệm an toàn để đa dạng hóa nguồn cung mới mà không kích hoạt các rủi ro xung đột lợi ích trực diện, không làm đứt gãy mối quan hệ thương mại và tín dụng hiện tại với đối tác trung gian cũ.

1.6. Xu hướng phát triển của hoạt động nhập khẩu trong bối cảnh mới

1.6.1. Chuyển đổi số trong quản trị nhập khẩu

1.6.1.1. Khái niệm và tác động của cách mạng công nghệ 4.0 đến quy trình nhập khẩu của doanh nghiệp

a. Khái niệm về nhập khẩu 4.0

Cách mạng công nghiệp 4.0 trong hoạt động nhập khẩu không chỉ đơn thuần là việc số hóa các tài liệu giấy tờ, mà là sự tích hợp sâu rộng các hệ thống vật lý và kỹ thuật số vào quản trị chuỗi cung ứng. Bản chất của xu hướng này là việc kết nối vạn vật, trí tuệ nhân tạo AI và dữ liệu lớn để tạo ra một hệ sinh thái nhập khẩu thông minh. Tại đó, mọi mắt xích từ nhà cung cấp nước ngoài, hãng vận chuyển đến kho bãi nội địa của doanh nghiệp đều được liên kết thông qua một luồng dữ liệu thống nhất, giúp quy trình mua hàng quốc tế diễn ra tự động và minh bạch hơn.

b. Sự tác động đến quy trình nhập khẩu của doanh nghiệp

- **Tối ưu hóa tính chính xác của bộ chứng từ:** Công nghệ cho phép tự động hóa khâu đối soát dữ liệu giữa các chứng từ ngoại thương như Invoice, Packing List và Vận đơn. Sự tác động này giúp nhân viên xuất nhập khẩu phát hiện sớm các sai sót về số liệu hoặc mã HS ngay từ đầu nguồn, giúp giảm thiểu tối đa rủi ro bị cơ quan hải quan bác bỏ chứng từ hoặc xử phạt vi phạm hành chính.

- **Nâng cao tính chủ động trong theo dõi lộ trình:** Thông qua các thiết bị cảm biến và GPS gắn trên container, doanh nghiệp nhập khẩu có thể cập nhật trạng thái và vị trí hàng hóa theo thời gian thực. Điều này giúp xóa bỏ sự bị động trước các sự cố chậm tàu hoặc kẹt cảng, cho phép doanh nghiệp chủ động điều phối xe đầu kéo và nhân công bốc xếp, từ đó triệt tiêu các khoản chi phí ẩn phát sinh như phí phạt lưu container.

- **Cải thiện năng lực dự báo và quản trị tồn kho:** Việc ứng dụng các thuật toán phân tích dự báo dựa trên dữ liệu lớn giúp doanh nghiệp nhập khẩu tính toán chính xác thời điểm đặt hàng tối ưu. Tác động này đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp

thương mại nguyên vật liệu, giúp duy trì mức tồn kho an toàn, tránh tình trạng ứ đọng vốn quá lớn tại kho xưởng hoặc thiếu hụt nguyên liệu phục vụ kế hoạch bán hàng nội địa.

- **Thúc đẩy kết nối thông tin thông suốt:** Công nghệ 4.0 giúp phá vỡ rào cản về khoảng cách địa lý và sự lệch pha múi giờ với đối tác nước ngoài. Luồng thông tin giữa người mua, người bán và các đơn vị Logistics được đồng bộ hóa trên các nền tảng đám mây, giúp đẩy nhanh tốc độ phản hồi và xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình giao dịch quốc tế.

1.6.1.2. Các công nghệ then chốt

❖ Hệ thống Hải quan điện tử (VNACCS/VCIS)

Là nền tảng cốt lõi trong khâu thông quan hàng hóa tại Việt Nam. Đây là hệ thống thông quan tự động tập trung, cho phép doanh nghiệp thực hiện khai báo trực tuyến, nộp thuế điện tử và nhận kết quả phân luồng chỉ trong vài giây. Việc ứng dụng VNACCS/VCIS không chỉ giúp triệt tiêu các thủ tục hành chính giấy tờ rườm rà mà còn nâng cao tính minh bạch, giúp doanh nghiệp nhập khẩu như Công ty Trung Đại rút ngắn tối đa thời gian giải phóng hàng tại cảng để kịp thời đưa nguyên vật liệu vào chuỗi sản xuất.

❖ Lệnh giao hàng điện tử (e-DO)

Thay thế hoàn toàn cho phương thức đổi lệnh giấy truyền thống. Với e-DO, nhân viên giao nhận không còn phải di chuyển trực tiếp đến văn phòng của hãng tàu hoặc đại lý để đóng phí và lấy lệnh vật lý. Mọi thao tác được thực hiện trên nền tảng số, giúp giảm thiểu đáng kể chi phí đi lại, thời gian chờ đợi và loại bỏ hoàn toàn các rủi ro liên quan đến thất lạc chứng từ gốc trong quá trình luân chuyển. Đây là bước tiến quan trọng giúp tối ưu hóa hiệu quả hoạt động hiện trường cho doanh nghiệp.

❖ Blockchain trong vận đơn điện tử (e-B/L)

Bằng cách sử dụng công nghệ sổ cái phi tập trung, vận đơn điện tử e-B/L đảm bảo tính duy nhất, không thể làm giả và ghi nhận chính xác quyền sở hữu hàng hóa. Việc chuyển nhượng vận đơn giữa người bán, người mua và ngân hàng thông qua Blockchain diễn ra gần như tức thì, giúp đẩy nhanh tốc độ dòng chảy thông tin và tiền tệ, đồng thời bảo vệ doanh nghiệp trước các nguy cơ lừa đảo thương mại quốc tế.

❖ Công nghệ IoT trong theo dõi container

Thông qua các thiết bị cảm biến và GPS gắn trực tiếp trên container, doanh nghiệp có thể cập nhật chính xác vị trí, trạng thái đóng/mở seal, hay thậm chí là nhiệt độ và độ ẩm bên trong container đối với các mặt hàng nhạy cảm như da và vải, cho phép chủ hàng giám sát lộ trình của lô hàng theo thời gian thực. Sự minh bạch hóa dữ liệu này giúp doanh nghiệp hoàn toàn chủ động trong việc điều phối xe đầu kéo nội địa, dự báo chính xác thời điểm hàng về kho để tối ưu hóa năng lực lưu trữ và giải phóng bãi bãi.

1.6.2. Logistics Xanh và Phát triển bền vững

1.6.2.1. Khái niệm và tầm quan trọng của việc giảm dấu chân Carbon trong vận tải đường biển

a. Khái niệm về logistics xanh

Là một hệ thống các hoạt động nhằm đo lường và giảm thiểu tác động tiêu cực của chuỗi cung ứng đối với môi trường tự nhiên. Logistics xanh không chỉ giới hạn ở việc xử lý chất thải mà bao hàm toàn bộ quá trình từ khâu thu mua nhập khẩu, vận tải quốc tế cho đến lưu kho bảo quản và phân phối. Mục tiêu cốt lõi là cân bằng giữa hiệu quả kinh tế và trách nhiệm sinh thái bằng cách tối ưu hóa nguồn lực, giảm thiểu lãng phí và cắt giảm các nguồn phát thải gây hiệu ứng nhà kính.

b. Tầm quan trọng của việc giảm dấu chân Carbon

- Tối ưu hóa quản trị kho bãi và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:

Việc thực hiện Logistics xanh thúc đẩy doanh nghiệp cải thiện quy trình luân chuyển hàng hóa và tối ưu hóa diện tích lưu trữ tại kho. Thông qua việc kiểm soát chặt

chê vòng quay hàng tồn kho, doanh nghiệp giảm thiểu tối đa tình trạng nguyên vật liệu như da, vải bị lưu kho quá lâu dẫn đến phân hủy, hư hỏng hoặc biến chất do độ ẩm và nhiệt độ. Điều này không chỉ giúp bảo vệ chất lượng sản phẩm mà còn trực tiếp tăng tính hiệu quả trong việc sử dụng vốn lưu động và cắt giảm các lãng phí về Logistics.

- Xây dựng hình ảnh thương hiệu xanh và thu hút đầu tư:

Việc tích hợp Logistics xanh vào chuỗi cung ứng giúp doanh nghiệp khẳng định trách nhiệm với cộng đồng, xây dựng một hình ảnh thương hiệu xanh trong mắt đối tác. Điều này đặc biệt quan trọng khi Công ty Trung Đại cung cấp nguyên liệu cho các nhà máy sản xuất hàng xuất khẩu, giúp thu hút các khách hàng và nhà đầu tư quan tâm đến vấn đề môi trường. Sự tin tưởng từ phía đối tác chính là động lực thúc đẩy sự tăng trưởng doanh thu bền vững và dài hạn cho doanh nghiệp.

- Cải thiện và ổn định chuỗi cung ứng trong dài hạn:

Logistics xanh hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng một hệ thống cung ứng có khả năng chống chịu tốt trước các biến động về môi trường và xã hội. Bằng cách chủ động giảm thiểu rủi ro từ các yếu tố tiêu cực bên ngoài, doanh nghiệp đảm bảo được dòng chảy hàng hóa thông suốt và ổn định. Đây là yếu tố then chốt để duy trì sự liên tục trong kinh doanh, ngay cả khi các quy định về phát thải của quốc tế trở nên khắt khe hơn.

- Vượt qua các rào cản kỹ thuật và pháp lý quốc tế:

Việc giảm dấu chân Carbon giúp doanh nghiệp nhập khẩu tuân thủ nghiêm ngặt các cam kết về môi trường của Tổ chức Hàng hải Quốc tế. Điều này giúp tránh được các rủi ro về phí phạt Carbon hoặc tình trạng hàng hóa bị từ chối nhập biên tại các thị trường áp dụng tiêu chuẩn ESG khắt khe, từ đó đảm bảo quyền lợi kinh tế tối đa cho các lô hàng nhập khẩu.

1.6.2.2. Các xu hướng xanh trong quy trình nhập khẩu hàng FCL

- Tối ưu hóa vận tải bộ và điều phối chặng cuối:

Đây là xu hướng có tác động trực tiếp và nhanh chóng nhất đến việc giảm phát thải. Doanh nghiệp cần ứng dụng các hệ thống quản trị vận tải để quy hoạch lộ trình ngắn nhất, tránh các khung giờ cao điểm gây ùn tắc tại các tuyến đường huyết mạch dẫn vào cảng như tuyến Mỹ Phước - Tân Vạn từ cảng Cát Lái về Tân Uyên. Việc rút ngắn thời gian xe đầu kéo hoạt động trên đường không chỉ tiết kiệm chi phí nhiên liệu mà còn bảo vệ nguyên vật liệu khỏi các tác động tiêu cực từ bụi bẩn và độ ẩm môi trường.

- Quản lý hiệu quả vòng quay vỏ container rỗng:

Trong phương thức nhập khẩu FCL, tình trạng container nằm chờ rút hàng quá lâu tại kho hoặc xe chạy không tải để trả vỏ rỗng là những nguồn gây lãng phí năng lượng lớn. Doanh nghiệp cần thiết lập quy trình rút hàng nhanh chóng ngay khi container về đến kho và phối hợp nhịp nhàng với hãng tàu để trả vỏ về các bãi Depot gần nhất hoặc thực hiện nghiệp vụ kết hợp vỏ. Xu hướng này giúp giảm thiểu số chuyến xe đầu kéo di chuyển trên đường, từ đó trực tiếp cắt giảm lượng phát thải khí nhà kính toàn chuỗi.

- Lựa chọn nguồn cung ứng và đơn vị vận tải xanh:

Doanh nghiệp nhập khẩu đóng vai trò là người định hướng cho chuỗi cung ứng bền vững thông qua việc ưu tiên ký kết hợp đồng với các nhà sản xuất đạt chứng chỉ môi trường và các hãng tàu có cam kết Net Zero. Các xu hướng như ưu tiên sử dụng tàu chạy bằng nhiên liệu sạch hoặc tàu được trang bị hệ thống thu giữ Carbon giúp giảm đáng kể dấu chân Carbon tính trên từng đơn vị nguyên liệu nhập khẩu. Điều này tạo nền tảng để doanh nghiệp cung ứng vật tư sạch cho các nhà máy sản xuất nội thất và ô tô hướng tới tiêu chuẩn xuất khẩu cao cấp.

- Số hóa quy trình nghiệp vụ và chứng từ số:

Việc thay thế hoàn toàn bộ hồ sơ giấy bằng chứng từ điện tử (e-DO, e-B/L, hóa đơn điện tử) không chỉ giúp tiết kiệm tài nguyên giấy và chi phí chuyển phát mà còn là một xu hướng xanh hiệu quả. Quy trình số hóa cho phép luân chuyển thông tin tức thì, giúp bộ phận nhập khẩu hoàn tất thủ tục thông quan sớm, tránh tình trạng hàng hóa phải lưu

bãi dài ngày tại cảng, nơi các thiết bị xếp dỡ container tiêu thụ lượng lớn năng lượng để vận hành.

- Thiết lập hệ thống kho bãi thân thiện với môi trường:

Tại kho xưởng nội địa, doanh nghiệp có thể áp dụng các xu hướng xanh như sử dụng xe nâng điện thay cho xe nâng dầu, lắp đặt hệ thống đèn LED tiết kiệm điện và ứng dụng phần mềm quản trị kho để tối ưu hóa không gian lưu trữ. Việc sắp xếp hàng hóa khoa học giúp giảm quãng đường di chuyển của thiết bị nâng hạ trong kho, vừa tăng năng suất lao động, vừa giảm thiểu tiêu hao năng lượng vận hành kho bãi.

KẾT LUẬN:

Chương 1 đã xây dựng thành công hệ thống cơ sở lý luận vững chắc về hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu trong bối cảnh thương mại quốc tế hiện đại. Qua nghiên cứu, ta đã làm rõ các khái niệm nền tảng về hàng nguyên container, vai trò của nguyên vật liệu đối với doanh nghiệp thương mại và quy trình nhập khẩu bài bản từ khâu tìm nguồn hàng đến thông quan hải quan. Đặc biệt, việc hệ thống hóa các điều kiện Incoterms 2020 và các xu hướng mới như Logistics xanh, chuyển đổi số đã tạo ra một hệ quy chiếu chuyên môn quan trọng. Những lý thuyết này chính là nền tảng cốt lõi để ta tiến hành đối chiếu, phân tích và đánh giá sự tương quan giữa lý luận chuyên ngành với thực tế vận hành tại doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

2.1. Khái quát về Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

Mã số thuế 3703148710

Logo



Tên quốc tế TRUNG DAI VIET NAM TRADING COMPANY
LIMITED

Tên viết tắt TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.,LTD

Ngày cấp 17/08/2023

Địa chỉ trụ sở Số 45, Đường 12C, Khu dự án nhà ở Suncasa Central,
Phường Vĩnh Tân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Người đại diện Bà Trần Phạm Cẩm Tú

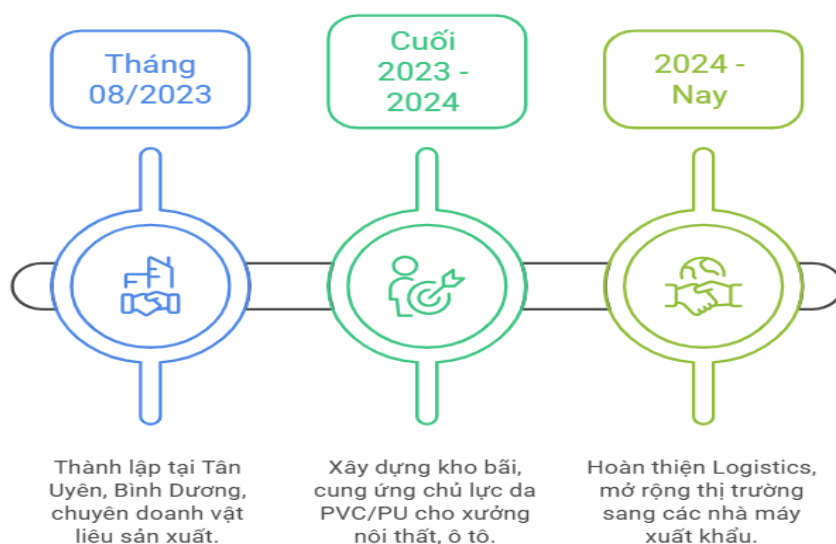
Mã	Tên hành nghề
4669	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đầu
4649	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình
4659	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
4690	Bán buôn tổng hợp
4641	Bán buôn vải, hàng may mặc, giày dép
4663	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng

Bảng 2.1: Các ngành nghề kinh doanh đăng ký của công ty

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam là một doanh nghiệp trẻ hoạt động trong lĩnh vực thương mại và cung ứng chuỗi vật liệu nội thất tại khu vực phía Nam.

Hành trình Phát triển của Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam



Sơ đồ 2.1: Lịch sử hình thành và phát triển của Trung Đại Việt Nam

Công ty được thành lập và cấp giấy phép kinh doanh chính thức vào ngày 17 tháng 08 năm 2023 với Mã số thuế 3703148710. Sự ra đời của công ty nằm trong bối cảnh thị trường gia công nội thất và nhu cầu bọc lại ghế da, tân trang nội thất xe hơi tại Việt Nam đang có nhu cầu cao về nguồn nguyên liệu nhập khẩu chất lượng và ổn định sau giai đoạn biến động chuỗi cung ứng toàn cầu.

- **Tháng 08/2023:** Công ty được thành lập với trụ sở chính đặt tại Khu dự án nhà ở Suncasa Central, Phường Vĩnh Tân, Thành phố Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương. Định hướng công ty tập trung vào mảng bán buôn vật liệu chuyên dụng.
- **Cuối 2023 - 2024:** Thiết lập hệ thống kho bãi tại Tân Uyên, Bình Dương nằm gần các cụm công nghiệp chế biến gỗ và nội thất lớn như VSIP, Nam Tân Uyên. Xây dựng danh mục sản phẩm chủ lực gồm da tổng hợp PVC, PU và vải nội thất, nhanh chóng kết nối với các xưởng sản xuất Sofa và các Gara chăm sóc xe, xưởng may nệm ghế ô tô trong khu vực.
- **2024 - Nay:** Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại thông qua việc tham gia các triển lãm chuyên ngành như HAWA Expo/VIFA EXPO, qua đó mở rộng tệp khách hàng từ quy mô xưởng nhỏ lẻ sang các nhà máy sản xuất hàng xuất khẩu. Hoàn thiện quy trình Logistics nội bộ từ khâu nhập khẩu, lưu kho bảo quản đến phân phối, đảm bảo nguồn cung liên tục cho các đối tác sản xuất.



Hình 2.1 Gian hàng chính thức của Công ty Trung Đại Việt Nam tại hội chợ Quốc tế VIFA EXPO

2.1.2 Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

a. Tầm nhìn

Trở thành nhà cung ứng vật liệu nội thất và công nghiệp phụ trợ ô tô uy tín hàng đầu tại khu vực phía Nam, là mắt xích chiến lược không thể thiếu trong chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ và gia công nội thất xe hơi tại Việt Nam.

b. Sứ mệnh

- **Đối với khách hàng:** Cung cấp giải pháp nguồn nguyên liệu (Da, Vải, Vật tư) đa dạng, chất lượng ổn định với chi phí cạnh tranh nhất. Giúp khách hàng tối ưu hóa đầu vào sản xuất và nâng cao giá trị sản phẩm.
- **Đối với đối tác:** Xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững, tin cậy dựa trên tinh thần đôi bên cùng có lợi “Win-Win”.
- **Đối với ngành Logistics:** Đảm bảo dòng chảy hàng hóa thông suốt, giao hàng đúng tiến độ để hỗ trợ hoạt động sản xuất liên tục của khách hàng.

c. Giá trị cốt lõi

Hệ thống giá trị cốt lõi của Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam được xây dựng và vận hành nhất quán theo mô hình 3T, bao gồm ba trụ cột chính: Tín, Tâm và Tốc. Trong đó, chữ "*Tín*" luôn được doanh nghiệp đặt lên vị trí hàng đầu, đóng vai trò là kim chỉ nam cho mọi giao dịch thương mại. Công ty cam kết tuyệt đối về việc cung ứng các nguồn hàng nhập khẩu có xuất xứ minh bạch, chất lượng ổn định và đáp ứng chuẩn xác các tiêu chuẩn kỹ thuật đã thỏa thuận với đối tác.

Song song với chữ Tín, chữ "*Tâm*" được thể hiện sâu sắc thông qua tinh thần trách nhiệm cao độ đối với từng lô hàng và từng đối tác. Đội ngũ nhân sự luôn chú trọng lắng nghe, thấu hiểu nhu cầu thực tế của khách hàng nhằm mang đến sự hỗ trợ kỹ thuật tận tình, xuyên suốt từ khâu tư vấn chọn mẫu nguyên liệu ban đầu cho đến các dịch vụ chăm sóc hậu mãi.

Cuối cùng, yếu tố "*Tốc*" (Tốc độ) được doanh nghiệp xem là lợi thế cạnh tranh then chốt trong khâu xử lý chứng từ và tổ chức giao nhận. Công ty đặc biệt ưu tiên việc tối ưu hóa thời gian vận tải, cam kết duy trì dòng chảy vật tư liên tục, an toàn và không bị đứt gãy, qua đó phục vụ kịp thời cho các kế hoạch sản xuất khẩn trương của khách hàng.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam định vị là đơn vị cung ứng trung gian trong chuỗi cung ứng vật liệu nội thất và công nghiệp phụ trợ ô tô. Danh mục sản phẩm của công ty tập trung vào các nhóm nguyên vật liệu đầu vào phục vụ cho các nhà máy gia công và xưởng sản xuất. Cụ thể bao gồm 03 nhóm ngành hàng chủ lực:

- **Nhóm Da công nghiệp:** Đây là nhóm hàng chiến lược với tỷ trọng doanh thu cao nhất, bao gồm các dòng da PVC, PU và Microfiber cao cấp. Sản phẩm được nhập khẩu theo dạng cuộn với đa dạng mã màu và vân bề mặt, phục vụ chủ yếu cho việc bọc ghế sofa và nội thất xe hơi.



Hình 2.2: Bảng màu da công nghiệp cao cấp (Microfiber/PU)

- **Nhóm Vải nội thất:** Bao gồm các dòng vải nỉ, vải bố, nhưng chuyên dụng cho ngành sản xuất rèm cửa và bọc nệm ghế, đáp ứng các tiêu chuẩn về độ bền màu và khả năng chống mài mòn.



Hình 2.3: Vải bố dệt sợi (trái) và Vải nỉ lông cừu (phải)

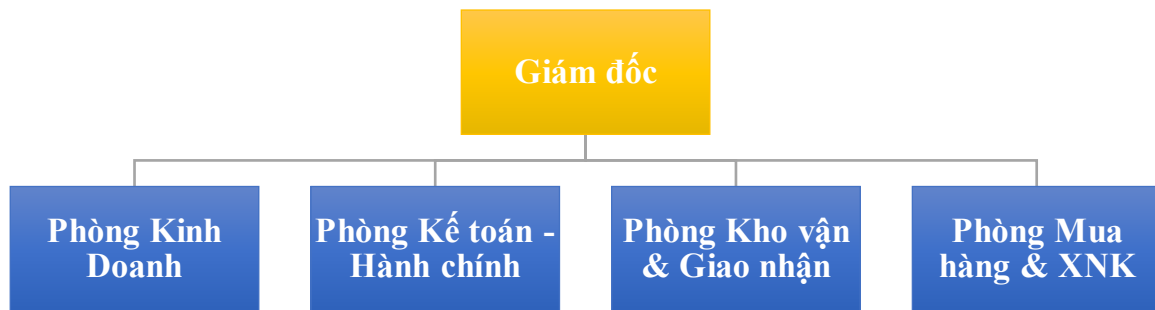
- **Nhóm Vật tư phụ trợ:** Cung cấp các loại mút xốp, vật liệu đệm và phụ liệu gia công khác nhằm tạo ra giải pháp cung ứng trọn gói cho khách hàng sản xuất.



Hình 2.4: Khu vực lưu trữ nguyên liệu tại kho Tân Uyên

2.1.4 Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ

a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức Trung Đại Việt Nam

b. Chức năng nhiệm vụ từng phòng ban

• Ban Giám đốc

Là cơ quan quản lý cấp cao nhất, chịu trách nhiệm pháp lý và toàn quyền điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nhiệm vụ chính của Ban Giám đốc là hoạch định chiến lược phát triển dài hạn, quyết định các chính sách tài chính, cơ cấu giá cả và trực tiếp đàm phán với các đối tác chiến lược nhằm đảm bảo mục tiêu tăng trưởng bền vững cho doanh nghiệp.

• Phòng Kế toán - Hành chính

Đóng vai trò hậu cần và kiểm soát nguồn lực nội bộ của doanh nghiệp. Về mặt tài chính, phòng thực hiện các nghiệp vụ hạch toán kế toán, báo cáo thuế, kiểm soát dòng tiền và quản lý công nợ khách hàng.

Song song đó, bộ phận này còn đảm nhiệm công tác quản trị hành chính nhân sự, bao gồm tuyển dụng, tính lương, chế độ phúc lợi và quản lý văn phòng phẩm, đảm bảo bộ máy công ty vận hành ổn định và tuân thủ đúng quy định pháp luật.

• Phòng Kinh doanh

Giữ vai trò mũi nhọn trong việc tạo ra doanh thu và mở rộng thị phần cho công ty. Bộ phận này có chức năng tìm kiếm, xây dựng và duy trì mối quan hệ với mạng lưới

khách hàng B2B bao gồm các xưởng sản xuất nội thất, Gara ô tô và đại lý, đồng thời thực hiện công tác tư vấn chuyên sâu về thông số kỹ thuật vật liệu, tiếp nhận đơn đặt hàng và phối hợp xử lý các phản hồi để đảm bảo sự hài lòng tối đa của đối tác.

- **Phòng Kho vận & Giao nhận**

- **Quản trị kho bãi:** Tổ chức sắp xếp hàng hóa khoa học đặc biệt là các cuộn da khổ lớn để tối ưu diện tích kho, kiểm soát tồn kho chính xác theo mã màu, lô sản xuất.
- **Xử lý đơn hàng:** Soạn hàng, kiểm tra chất lượng cảm quan, cắt hàng lẻ theo yêu cầu và đóng gói bảo quản.
- **Vận tải:** Lập kế hoạch giao hàng tối ưu chi phí và thời gian, điều phối xe tải hoặc các đơn vị vận chuyển thuê ngoài để giao hàng khu vực Bình Dương và các tỉnh lân cận.

- **Phòng Mua hàng & Xuất Nhập Khẩu:**

Đối với một doanh nghiệp hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực thương mại quốc tế như Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam, phòng Mua hàng & Xuất nhập khẩu hàng đóng vai trò là trái tim của hệ thống vận hành. Bộ phận này giữ vai trò then chốt trong việc đảm bảo nguồn cung ứng vật liệu (da, vải, phụ liệu) ổn định và tối ưu hóa chi phí đầu vào cho doanh nghiệp.

Nhiệm vụ trọng tâm của bộ phận này bao gồm việc tìm kiếm, đánh giá và đàm phán thương mại với các nhà cung cấp nước ngoài để đi đến ký kết hợp đồng ngoại thương có lợi nhất. Cụ thể, nhân sự tại phòng chịu trách nhiệm duy trì liên lạc thường xuyên với các đối tác chiến lược như công ty thương mại Edo tại Trung Quốc. Bên cạnh đó, bộ phận này cũng trực tiếp tham gia vào khâu Nghiên cứu và Phát triển thông qua việc gửi mẫu vật lý quốc tế, đàm phán các thông số kỹ thuật (độ dày, độ co giãn, màu sắc) trước khi chốt lệnh sản xuất hàng loạt

Nhân sự tại đây chịu trách nhiệm thực hiện toàn bộ quy trình thông quan, kiểm soát chặt chẽ tính hợp lệ của bộ chứng từ xuất nhập khẩu (Invoice, Packing List, C/O). Phòng xuất nhập khẩu phải đảm bảo mã HS Code được áp dụng chính xác cho từng mặt hàng

để tính đúng số thuế phải nộp, đồng thời khai thác tối đa các ưu đãi thuế quan từ hiệp định thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA). Ngoài ra, nhân sự trực tiếp thao tác truyền dữ liệu điện tử lên hệ thống hải quan VNACCS/VCIS và phối hợp với phòng kế toán để thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cũng như các lệnh thanh toán quốc tế (T/T).

Để hàng hóa từ nước ngoài về đến kho Tân Uyên đúng kế hoạch, bộ phận xuất nhập khẩu trực tiếp điều phối các đơn vị vận tải nhằm đảm bảo hàng hóa được nhập về kho an toàn, đáp ứng đúng tiến độ kinh doanh của công ty. Các công việc cụ thể bao gồm lấy Booking từ hãng tàu, theo dõi lịch trình tàu, xử lý lệnh giao hàng (D/O) và liên hệ với các nhà xe nội địa như Vận tải An Như Thành để tổ chức rút container tại cảng Cát Lái đưa về kho.

Tóm lại, sự vận hành hiệu quả và chính xác của phòng Mua hàng & Xuất nhập khẩu chính là nền tảng cốt lõi giúp Công ty Trung Đại Việt Nam kiểm soát tốt rủi ro thương mại, giảm thiểu chi phí lưu kho bãi và duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững trên thị trường nguyên vật liệu.

2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh

a. Nguồn nhân lực

Hiện tại, tổng số lượng nhân sự của Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam là 07 người. Với quy mô này, công ty áp dụng mô hình quản lý trực tuyến, trong đó Giám đốc là người trực tiếp điều hành và ra quyết định mọi vấn đề, không qua các cấp trung gian rườm rà. Cơ cấu nhân sự được phân bổ tập trung vào các bộ phận tạo ra doanh thu và vận hành trực tiếp, cụ thể như sau:

- **Ban Giám đốc (01 người):** Giám đốc trực tiếp điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh, chịu trách nhiệm phê duyệt các kế hoạch thu mua và đàm phán các điều khoản quan trọng trong hợp đồng ngoại thương với đối tác Trung Quốc.
- **Bộ phận Kế toán - Hành chính (01 người):** Đảm nhiệm công tác quản lý tài chính, thuế, kiêm nhiệm các thủ tục hành chính và hỗ trợ thực hiện khai báo hải quan cho các lô hàng nhập khẩu.

- **Bộ phận Kinh doanh (02 người):** Thực hiện nhiệm vụ khai thác thị trường, tư vấn sản phẩm da, vải cho khách hàng là các xưởng sản xuất và theo dõi quá trình thu hồi công nợ.
- **Bộ phận Kho vận - Kỹ thuật (03 người):** Đây là lực lượng trực tiếp tham gia vào khâu rút hàng từ container, vận hành máy cuộn, máy cắt và thực hiện công tác giao hàng đến tận xưởng của đối tác.

Do đặc thù quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ, chức năng Xuất nhập khẩu dù vận hành đầy đủ nhưng chưa có nhân sự chuyên trách độc lập, mà được xử lý kiêm nhiệm chéo giữa Ban Giám đốc, bộ phận Kinh doanh và bộ phận Kế toán. Sự phân bổ này đòi hỏi mỗi nhân viên phải đảm nhận nhiều vai trò khác nhau trong chuỗi cung ứng. Điển hình như nhân viên kinh doanh không chỉ bán hàng mà còn am hiểu kiểm soát bộ chứng từ để nắm bắt tiến độ hàng về; lực lượng kho vận vừa vận hành máy móc chuyên dụng vừa phối hợp điều phối giao nhận. Sự phối hợp đa nhiệm này giúp bộ máy vận hành trơn tru, liên tục và tối ưu hóa tối đa chi phí quản lý doanh nghiệp.

Về trình độ chuyên môn, đội ngũ đều có trình độ từ Cao đẳng, Đại học trở lên, am hiểu sâu sắc về nghiệp vụ ngoại thương và thị trường nội thất. Một điểm sáng và cũng là lợi thế cạnh tranh cốt lõi của công ty là 100% nhân sự đều thông thạo tiếng Trung Quốc. Khả năng ngoại ngữ xuất sắc này cho phép mọi bộ phận đều có thể giao tiếp, đọc hiểu các tài liệu chuyên ngành phức tạp và xử lý vấn đề trực tiếp với nhà cung cấp mà không cần qua khâu phiên dịch trung gian, giúp giảm thiểu tối đa sai sót trong quá trình đặt hàng.

Đặc biệt, trong cơ cấu nhân sự có 02 chuyên gia là người Trung Quốc. Đây là đội ngũ nòng cốt đóng vai trò cầu nối chiến lược, giúp công ty dễ dàng đàm phán các chính sách giá tốt nhất với đối tác Dongguan Edo, cũng như xử lý nhanh gọn các vấn đề phát sinh về kỹ thuật hay thủ tục tại phía đầu xuất hàng.

Nhìn chung, sự kết hợp giữa đội ngũ chuyên gia dày dặn kinh nghiệm và lực lượng nhân sự trẻ, đa nhiệm, giỏi ngoại ngữ đã tạo nên một bộ máy vận hành năng động, đáp ứng tốt yêu cầu khắt khe của hoạt động thương mại quốc tế.

b. Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất đóng vai trò nền tảng trong việc đảm bảo sự vận hành trơn tru của chuỗi cung ứng, đặc biệt đối với doanh nghiệp thương mại có hoạt động lưu kho và phân phối như Công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam. Hệ thống cơ sở vật chất của công ty được đầu tư tập trung vào bốn hạng mục chính gồm hạ tầng kho bãi, phương tiện vận tải, trang thiết bị xử lý hàng hóa và hạ tầng văn phòng, nhằm đáp ứng đặc thù bảo quản khắt khe của các mặt hàng da và vải nội thất.

- Hệ thống kho bãi:

Hệ thống kho bãi là tài sản quan trọng nhất đảm bảo năng lực cung ứng của công ty. Hiện tại, Công ty Trung Đại Việt Nam đang sở hữu và khai thác một kho hàng tại Tân Uyên, Bình Dương với diện tích sử dụng hơn 500m².

Với quy mô này, nhà kho được đánh giá là ở mức trung bình khá so với các doanh nghiệp thương mại cùng ngành trong khu vực, cho phép sức chứa tối đa ước tính từ 6 đến 8 container hàng hóa tương đương hàng nghìn cuộn da, vải. Diện tích rộng rãi hơn 500m² mang lại lợi thế lớn trong việc quy hoạch không gian:

- **Phân khu chức năng:** Công ty có thể bố trí riêng biệt khu vực hàng nhập, khu vực lưu trữ lâu dài và khu vực cất mẫu, soạn hàng mà không bị chòe chéo.
- **Khả năng dự trữ:** Quy mô kho giúp công ty tự tin nhập hàng số lượng lớn để găm hàng trước các đợt tăng giá của thị trường mà không lo thiếu chỗ để.

- Phương tiện vận tải:

Dựa trên thực tế hoạt động, công ty áp dụng chiến lược vận tải hỗn hợp, kết hợp linh hoạt giữa phương tiện sở hữu và thuê ngoài để tối ưu hóa chi phí và chất lượng dịch vụ:

- **Phương tiện sở hữu:** Công ty đầu tư 01 xe tải nhẹ chuyên phục vụ các đơn hàng gấp, các đơn giao mẫu hoặc giao hàng trong phạm vi bán kính gần cho các khách hàng thân thiết.
- **Dịch vụ vận tải thuê ngoài:** Đối với việc kéo container từ cảng về kho hoặc các đơn hàng đi tỉnh xa, công ty sử dụng dịch vụ của các đối tác vận tải chuyên nghiệp như An Như Thành.

=> Mô hình "1 xe nhà + thuê ngoài" là bước đi khôn ngoan. Nó giúp công ty vừa duy trì được sự chủ động nhờ xe nhà, vừa biến chi phí cố định thành chi phí biến đổi nhờ thuê ngoài, tránh tình trạng xe để không khi ít đơn hàng.

- Trang thiết bị kho và xử lý hàng hóa:

Để nâng cao chất lượng phục vụ và đáp ứng các yêu cầu gia công riêng biệt của khách hàng, công ty đã trang bị hệ thống máy móc hỗ trợ tương đối đầy đủ, bao gồm:

- **Thiết bị gia công:** Hệ thống máy cắt, máy cuộn và máy dập giúp công ty thực hiện các dịch vụ giá trị gia tăng như cắt lẻ theo kích thước, đóng gói lại và xử lý bề mặt/dập mẫu sản phẩm. Điều này tạo lợi thế cạnh tranh lớn so với việc chỉ bán hàng nguyên đai nguyên kiện.



Hình 2.5: Máy cuộn

- **Thiết bị xếp dỡ:** Công ty sử dụng xe nâng tay làm phương tiện chủ lực để di chuyển, sắp xếp các cuộn da, vải nặng trong không gian kho hơn 500m², đảm bảo hoạt động xuất nhập kho diễn ra nhanh chóng và tiết kiệm sức lao động.

STT	Tên trang thiết bị	Số lượng	Tình trạng	Mục đích sử dụng
1	Nhà kho (Bình Dương)	01	Tốt	Lưu trữ và bảo quản hàng hóa
2	Xe tải	01	Hoạt động tốt	Giao hàng khu vực lân cận
3	Xe nâng hàng	01	Tốt	Nâng hạ pallet, cuộn da nặng
4	Máy cắt, cuộn, dập	03	Tốt	Cuộn hàng, cắt lẻ theo yêu cầu

Bảng 2.2: Danh mục cơ sở vật chất kỹ thuật chủ yếu

- Hạ tầng văn phòng và Công nghệ thông tin:

Hạ tầng văn phòng và nền tảng công nghệ thông tin được công ty trang bị tương đối đồng bộ nhằm hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh. Văn phòng làm việc sở hữu hệ thống máy tính kết nối mạng nội bộ ổn định, đảm bảo sự thông suốt trong công tác xử lý đơn hàng cũng như lưu trữ và in ấn chứng từ thương mại.

Về công tác quản trị hàng hóa, công ty hiện đang ứng dụng phần mềm kế toán để ghi nhận các nghiệp vụ Nhập - Xuất - Tồn kho. Dù vẫn cần sự kết hợp với các công cụ theo dõi thủ công để đối chiếu chi tiết, nhưng hệ thống này đóng vai trò nền tảng giúp Ban Giám đốc nắm bắt được số liệu tồn kho cơ bản để đưa ra các kế hoạch nhập khẩu phù hợp.

Nhìn chung, với quy mô đặc thù của một doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ, cơ sở vật chất của Trung Đại Việt Nam được đánh giá là bố trí khoa học, đáp ứng tốt nhu cầu vận hành hiện tại và tạo tiền đề thuận lợi cho việc nâng cấp, mở rộng trong tương lai.

c. Nguồn lực Tài chính

Nguồn lực tài chính của Công ty Trung Đại Việt Nam được đánh giá là ổn định và phù hợp với quy mô doanh nghiệp SME nhập khẩu. Doanh nghiệp hoạt động chủ yếu dựa trên nguồn vốn chủ sở hữu, đảm bảo tính tự chủ cao và giảm áp lực lãi vay ngân hàng. Quy mô vốn hiện tại đủ đáp ứng nhu cầu nhập khẩu các lô hàng nguyên liệu định kỳ và duy trì tồn kho ổn định. Công ty duy trì khả năng thanh khoản tốt, đảm bảo thực hiện đúng hạn các nghĩa vụ thanh toán quốc tế cho đối tác Trung Quốc và thanh toán cước vận chuyển cho các đơn vị Logistics trong nước. Uy tín tài chính này giúp công ty luôn nhận được các chính sách ưu đãi về công nợ và giá từ nhà cung cấp

2.2. Thực trạng cấu trúc chuỗi cung ứng nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại

2.2.1. Sơ đồ mô hình chuỗi cung ứng

Các thành phần của chuỗi cung ứng



Made with Napkin

Sơ đồ 2.3: Chuỗi cung ứng của công ty Trung Đại

2.2.2. Phân tích cách thành phần trong chuỗi cung ứng

a. Nhà cung ứng gốc

Đặc thù lớn nhất trong mô hình chuỗi cung ứng nhập khẩu nguyên vật liệu của Công ty Trung Đại là sự ẩn danh hoàn toàn của các nhà cung ứng gốc. Xét trên phương diện thương mại và pháp lý, toàn bộ danh tính, năng lực sản xuất, địa chỉ quy mô hay số lượng các nhà máy sản xuất thực tế tại Trung Quốc đều do đối tác trung gian Dongguan EDO độc quyền quản lý và bảo mật.

Công ty Trung Đại hoàn toàn rơi vào trạng thái bất đối xứng thông tin, mù thông tin thượng nguồn và không có bất kỳ dữ liệu nào về các nhà xưởng này. Dòng thông tin và dòng hàng hóa vật lý chỉ thực sự hiển lộ rõ ràng bắt đầu từ mắt xích của Dongguan EDO khi đơn vị này tiến hành gom hàng và phát hành chứng từ thương mại. Việc thiếu kiểm soát đối với các nhà cung ứng gốc này chính là một khoảng tối quản trị, tạo ra rủi ro tiềm ẩn rất lớn cho tính bền vững của toàn chuỗi

b. Đầu mối trung gian Dongguan EDO

DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.

Mã số thuế	91441900MA512T3P2J
Tên quốc tế	DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.
Ngày cấp	12/12/2017
Địa chỉ trụ sở	Tòa nhà Thương mại 1518, Số 628 Đường Đông Thành Trung, Cộng đồng La Sa, Quận Quán Thành, Đông Quan, Quảng Đông, Trung Quốc
Kho hàng	Khu công nghiệp Hoàng Giang, Đông Quan
Người đại diện	WU GUOXING
Phạm vi kinh doanh	Xuất nhập khẩu hàng hóa; mua bán nội thất, vật liệu dệt may, phụ kiện, thiết bị gia dụng; tư vấn thương mại; dịch vụ logistics, thủ tục hải quan.

Trong cấu trúc chuỗi cung ứng hiện tại, EDO không sở hữu cơ sở sản xuất và không tham gia trực tiếp vào quá trình chế biến vật lý vải vóc, nhưng lại nắm giữ vị trí trung tâm, đóng vai trò chi phối toàn bộ luồng giao dịch từ khâu cung ứng đến khi hàng hóa xuất bến. Chức năng của EDO được định hình qua ba vai trò cốt lõi:

- **Thương mại và đại diện pháp lý:**

EDO hoạt động với tư cách là nhà đầu mối thu mua chuyên nghiệp và là đại diện pháp lý duy nhất đứng tên người xuất khẩu trên toàn bộ hệ thống chứng từ ngoại thương như: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Vận đơn đường biển (Bill of Lading) và Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O). Công ty

chịu trách nhiệm pháp lý toàn diện về nguồn gốc, tiêu chuẩn chất lượng và tính hợp lệ của lô hàng. Do đó, đối với cơ quan quản lý nhà nước tại Việt Nam cũng như trên phương diện hợp đồng thương mại, EDO Trade chính là đối tác giao dịch trực tiếp và duy nhất của Công ty Trung Đại.

- **Điều phối và vận hành:**

Nhằm giải quyết bài toán phân tán nguồn cung và đảm bảo tiêu chuẩn đồng bộ, EDO tiếp nhận đơn đặt hàng tổng thể từ Trung Đại, sau đó phân bổ chỉ tiêu kỹ thuật, quy cách và tiến độ sản xuất đến hệ thống các nhà máy trọng điểm tại tỉnh Quảng, Trung Quốc. Theo quy trình vận hành, sau khi sản xuất hoàn tất, các nhà máy sẽ đóng gói theo tiêu chuẩn xuất khẩu và giao hàng thẳng ra các cảng Đông Quan, Thâm Quyển hoặc Quảng Châu theo chỉ lệnh của EDO Trade, chỉ khoảng 1 số đơn hàng đặc biệt mới được chuyển về kho trung tâm của công ty để tập kết, kiểm tra lại hoặc đóng gói bổ sung. Toàn bộ công đoạn kiểm định chất lượng bước đầu, gom hàng và hoàn tất thủ tục thông quan xuất khẩu đều do EDO phụ trách và thực hiện thống nhất.

- **Tài trợ tín dụng thương mại:**

Đây chính là ưu thế cạnh tranh then chốt, tạo nên sự gắn kết và phụ thuộc trong quan hệ hợp tác. EDO chủ động sử dụng nguồn vốn nội địa Trung Quốc là đồng Nhân dân tệ để thanh toán ngay và dứt điểm cho các nhà máy sản xuất, giúp giải tỏa áp lực dòng vốn cho phía cung ứng. Đồng thời, công ty xây dựng chính sách tín dụng linh hoạt, cho phép Công ty Trung Đại thanh toán trả sau theo phương thức chuyển khoản ngân hàng (T/T) bằng ngoại tệ USD với kỳ hạn phù hợp theo từng hợp đồng. Vai trò này nâng tầm EDO từ một đơn vị môi giới thông thường thành một bước đệm tài chính hiệu quả, góp phần tối ưu hóa dòng vốn lưu động và giảm thiểu rủi ro tỷ giá cho phía doanh nghiệp nhập khẩu.

c. Đơn vị cung cấp dịch vụ Logistics thuê ngoài

- **Chặng vận tải biển quốc tế:**

Do công ty Trung Đại nhập hàng chủ yếu theo điều kiện CIF, khâu vận tải này do đầu mối EDO chủ động thuê phương tiện và thanh toán cước phí với các hãng tàu quốc tế. Các hãng tàu này đảm nhận trách nhiệm vận chuyển hàng hóa nguyên container (FCL) từ cảng xuất phát (Quảng Châu/Thâm Quyển - Trung Quốc) về đến cảng đích (Cảng Cát Lái - Việt Nam), đảm bảo an toàn hàng hải và tính toàn vẹn của nguyên vật liệu trong suốt hải trình xuyên biên giới.

- **Chặng vận tải nội địa và tác nghiệp hiện trường:**

Được đảm nhận bởi đối tác chiến lược như là công ty vận tải An Như Thành. Sau khi nhận sự thông quan nhập khẩu của Trung Đại hoàn tất thủ tục thông quan trên hệ thống hải quan điện tử, An Như Thành sẽ tiếp nhận lệnh giao hàng (D/O) để thực hiện chuỗi tác nghiệp bao gồm: đóng các khoản phí cảng vụ, điều phối xe đầu kéo gắp container từ bãi cảng, vận chuyển an toàn về kho tổng Tân Uyên và xử lý việc hoàn trả vỏ container rỗng về bãi tập kết theo quy định của hãng tàu.

=> Việc hợp tác với đối tác vận tải ngoài như An Như Thành mang lại hiệu quả rõ rệt về mặt chi phí và vận hành cho công ty Trung Đại. Thay vì phải bỏ vốn đầu tư và duy trì đội xe riêng như gánh chịu các chi phí cố định như khấu hao xe, lương tài xế, bảo dưỡng, thì công ty chỉ cần trả cước phí linh hoạt dựa trên số chuyến hàng thực tế. Bên cạnh đó, giải pháp thuê ngoài này còn giúp nhân sự phòng xuất nhập khẩu giảm bớt khối lượng công việc sự vụ, hạn chế tối đa những rủi ro tắc nghẽn hoặc sai sót khi giao nhận hàng trực tiếp tại bãi cảng

d. Điểm tiếp nhận và phân phối trung tâm (Kho tổng Tân Uyên)

Đóng vai trò là điểm nút hạ nguồn trọng yếu trong mạng lưới logistics nội bộ của công ty Trung Đại. Sau khi container được kéo về từ cảng, kho tổng Tân Uyên sẽ thực hiện ba chức năng quản trị cốt lõi:

- **Nhập hàng:** Thực hiện dỡ hàng, kiểm đếm đối chiếu với phiếu đóng gói (Packing List), kiểm tra chất lượng ngoại quan và phân loại các cuộn vải, da theo đúng mã HS và quy cách kỹ thuật.

- **Dự trữ và điều tiết:** Kho đóng vai trò là nơi lưu trữ và duy trì mức tồn kho an toàn. Chức năng này giúp doanh nghiệp hấp thụ các cú sốc về biến động thời gian giao hàng từ thị trường Trung Quốc, đảm bảo luồng nguyên liệu đầu vào luôn sẵn sàng để cung cấp cho sản xuất.
- **Xuất hàng:** Chuẩn bị, đóng gói và cấp phát nguyên vật liệu xuống các xưởng sản xuất nội thất và lắp ráp ô tô trong nước

e. Khách hàng cuối cùng trong chuỗi cung ứng

Nhóm 1: Các xưởng sản xuất, công ty thương mại nội thất và trung tâm nâng cấp ô tô vừa và nhỏ

Đây là nhóm khách hàng đại diện cho phân khúc tiêu thụ phân tán, bao gồm các công ty nội thất vừa và nhỏ, các xưởng sản xuất may bọc sofa và cả các cơ sở độ xe nhỏ lẻ. Nhóm này có sự phân hóa rõ rệt về phương thức thu mua: các công ty nội thất hoặc xưởng may quy mô vừa sẽ tiến hành nhập sỉ nguyên cuộn vật tư để lưu kho sản xuất dần, trong khi các đơn vị kinh doanh nhỏ hơn hoặc các công ty vắng lai chỉ tiến hành mua nhỏ lẻ theo mét dựa trên các đơn đặt hàng riêng biệt của từng dự án hoặc từng chủ xe.

Phân khúc này có nhu cầu cực kỳ đa dạng và biến động liên tục theo xu hướng thị trường về màu sắc, độ dày, vân da (PU, PVC) hoặc kết cấu họa tiết vải bọc. Đặc trưng của nhóm khách hàng này là thời gian đặt hàng rất ngắn, tần suất phát sinh đơn hàng cao và đòi hỏi tiến độ giao hàng nhanh chóng từ kho tổng Tân Uyên. Điều này bắt buộc Công ty Trung Đại phải tối ưu hóa quy trình nhập khẩu chặng đầu để luôn duy trì một lượng hàng tồn kho an toàn sẵn có, đáp ứng ngay lập tức các đơn hàng sỉ lẫn các đơn mua nhỏ lẻ định kỳ của nhóm công ty, xưởng sản xuất này.

Nhóm 2: Các nhà máy lắp ráp và sản xuất ô tô nội địa

Đây là nhóm khách hàng doanh nghiệp mua sỉ với sản lượng lớn, đóng vai trò là đầu ra chiến lược và bền vững của doanh nghiệp. Các tập đoàn, nhà máy này thu mua

vật tư da và vải bọc công nghiệp theo kế hoạch sản xuất dài hạn để đưa trực tiếp vào dây chuyền lắp ráp, hoàn thiện nội thất cho các dòng xe hơi nguyên bản tại Việt Nam.

Khác với nhóm công ty và xưởng nội thất nhỏ lẻ, các nhà máy lắp ráp ô tô đặt ra bộ tiêu chuẩn kiểm định khắt khe tuyệt đối về tính đồng nhất phẩm cấp giữa các lô hàng nhập khẩu và đặc biệt là tính nghiêm ngặt về mặt thời gian theo mô hình JIT (Just-In-Time). Họ không chấp nhận bất kỳ sự chậm trễ nào về tiến độ giao hàng từ phía Trung Đại, vì một container vật tư giao chậm sẽ làm đình trệ toàn bộ dây chuyền lắp ráp của nhà máy.

=> Việc chia thành hai nhóm đối tác có đặc tính mua hàng khác đã tạo ra áp lực kép lên phòng xuất nhập khẩu của Trung Đại. Mọi sự cố chậm trễ trong quy trình nhập khẩu thượng nguồn như sai sót chứng từ hải quan dẫn đến việc lô hàng bị kẹt lại do phân vào Luồng Đỏ kiểm hóa tại cảng, đều trực tiếp đe dọa đến khả năng cung ứng cho cả hai nhóm khách hàng này. Doanh nghiệp sẽ đứng trước rủi ro bị phạt hợp đồng từ các nhà máy lắp ráp lớn, hoặc đánh mất các đơn hàng của nhóm công ty, xưởng nhỏ lẻ vào tay các đối thủ cạnh tranh có nguồn hàng sẵn có hơn trên thị trường.

2.3. Tình hình tài chính và kết quả nhập khẩu của công ty

2.3.1. Tình hình tài chính của công ty

2.3.1.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023 – 2025

a. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: triệu VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1	1. Doanh thu bán hàng và CCDV	1.976	16.878	49.004
2	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0
10	3. Doanh thu thuần (10 = 01 – 02)	1.976	16.878	49.004
11	4. Giá vốn hàng bán	1.480	14.356	44.265
20	5. Lợi nhuận gộp (20 = 10 – 11)	496	2.522	4.739
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	0	31	0
22	7. Chi phí tài chính	0	301	1.007
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay	0	0	0
24	8. Chi phí quản lý kinh doanh	500	1.383	2.849
30	9. Lợi nhuận thuần từ HĐKD (30 = 20 + 21 – 22 – 24)	(4)	868	884
31	10. Thu nhập khác	0	0	0
32	11. Chi phí khác	0	0	0
40	12. Lợi nhuận khác (40 = 31 – 32)	0	(0)	(0)
50	13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	(4)	868	884
51	14. Chi phí thuế TNDN hiện hành (51 = 50 x 20%)	0	174	184

	15. Lợi nhuận sau thuế TNDN			
60	(60 = 50 – 51)	(4)	694	700

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2023 – 2025

b. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

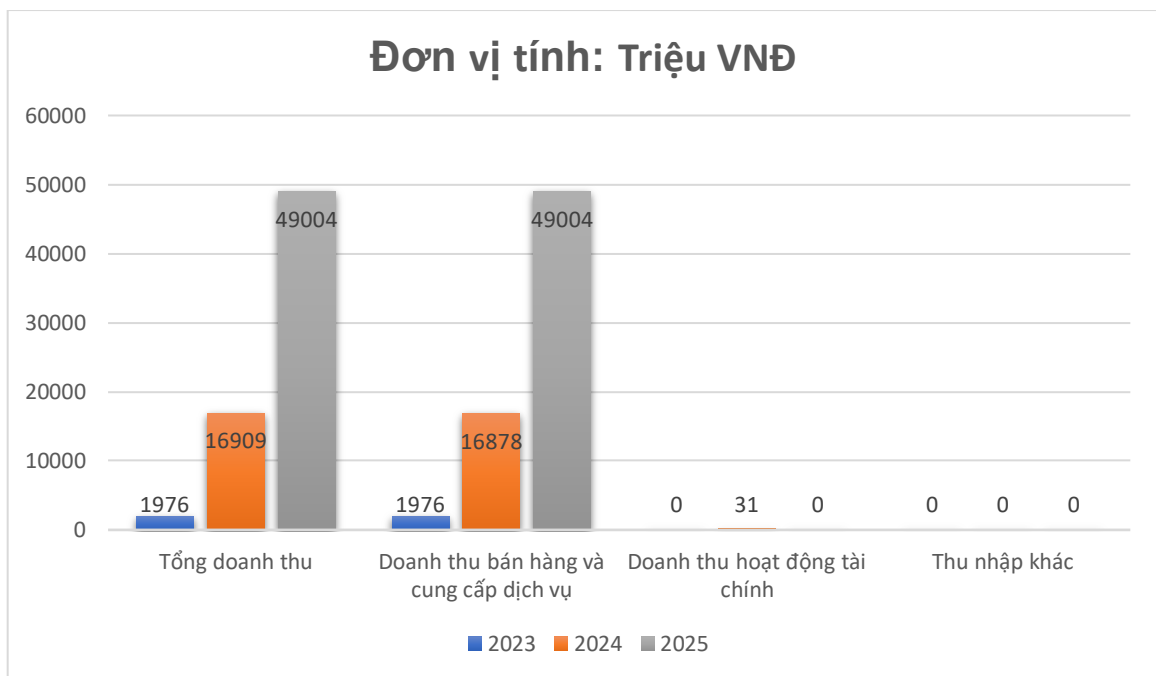
❖ Doanh thu

Đơn vị tính: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
Tổng doanh thu		1.976	16.909	49.004	+755,7	+189,8
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	1.976	16.878	49.004	+754,2	+190,3
2. Doanh thu hoạt động tài chính	21	0	31	0	-	-100,0
3. Thu nhập khác	31	0	0	0	-	-

Bảng 2.4: Doanh thu của công ty trong 2023 - 2025

(Nguồn: Phòng Kế toán – Hành chính)



Biểu đồ 2.1. So sánh doanh thu của công ty trong 2023 - 2025

Nhận xét:

Nhìn vào bảng số liệu, có thể thấy bức tranh doanh thu của Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam trong giai đoạn 2023 - 2025 mang dấu ấn của sự tăng trưởng bứt phá. Tổng doanh thu của doanh nghiệp tăng liên tục qua các năm, từ mức khởi điểm 1.976 triệu đồng năm 2023 lên 16.909 triệu đồng năm 2024 và đạt đỉnh ở mức 49.004 triệu đồng vào năm 2025

- Về Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Đây là khoản mục đóng vai trò cốt lõi, luôn chiếm tỷ trọng gần như tuyệt đối trên 99% trong tổng doanh thu của công ty.

Năm 2024, doanh thu bán hàng tăng vọt 754,2% so với năm 2023. Nguyên nhân một phần là do năm 2023 công ty mới được thành lập vào tháng 8/2023 nên thời gian hoạt động thực tế ngắn. Bước sang năm 2024, bộ máy đi vào vận hành trơn vẹn, công ty bắt đầu khai thác tốt tệp khách hàng ban đầu.

Đáng chú ý nhất là năm 2025, doanh thu tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng 190,3% đạt 49.004 triệu đồng. Sự bùng nổ này là minh chứng rõ ràng cho chiến

lược kinh doanh đúng đắn khi doanh nghiệp chuyển dịch phân khúc, không chỉ cung cấp cho các xưởng nhỏ lẻ mà đã tiếp cận thành công các nhà máy sản xuất, gia công nội thất quy mô lớn tại khu vực Bình Dương, Đồng Nai. Việc duy trì được nguồn nhập khẩu trực tiếp, ổn định từ đối tác Dongguan Edo đã giúp công ty có được lợi thế cạnh tranh về giá để giành được các hợp đồng cung cấp vật liệu lớn.

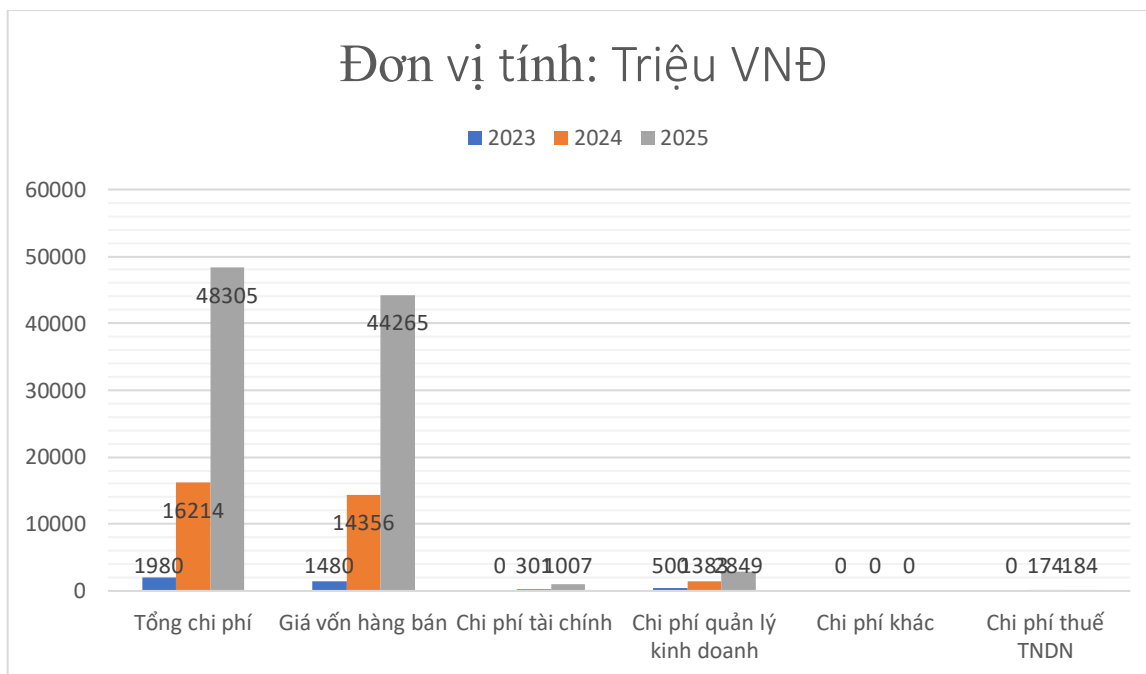
- **Về Doanh thu hoạt động tài chính:** Khoản mục này có sự biến động không đồng đều. Mặc dù tỷ trọng rất nhỏ, nhưng nó phản ánh đúng tính chất luân chuyển vốn của một doanh nghiệp thương mại quốc tế. Năm 2025, khi quy mô các đơn hàng tăng gấp 3 lần, doanh nghiệp buộc phải huy động tối đa nguồn vốn lưu động để thanh toán các lô hàng nhập khẩu nguyên container, dẫn đến việc không duy trì lượng tiền mặt nhàn rỗi sinh lãi tại ngân hàng. Đồng thời, biến động tỷ giá hối đoái cũng khiến công ty không ghi nhận được khoản lãi tỷ giá nào trong năm này.

❖ Chi phí

Đơn vị tính: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
Tổng chi phí		1.980	16.214	48.305	+718,9	+197,9
1. Giá vốn hàng bán	11	1.480	14.356	44.265	+870,3	+208,3
2. Chi phí tài chính	22	0	301	1.007	-	+234,6
3. Chi phí quản lý kinh doanh	24	500	1.383	2.849	+176,4	+106,0
4. Chi phí khác	32	0	0	0	-	-
5. Chi phí thuế TNDN	51	0	174	184	-	+5,7

Bảng 2.5: Chi phí của công ty trong 2023 – 2025



Biểu đồ 2.2: So sánh chi phí của công ty trong 2023 - 2025

Nhận xét:

Tổng chi phí của doanh nghiệp cũng ghi nhận mức tăng đáng kể qua các kỳ kế toán. Năm 2025, tổng chi phí đạt mức 48.305 triệu đồng, tăng 197,9% so với năm 2024. Đáng chú ý, tốc độ tăng của chi phí (197,9%) đang cao hơn tốc độ tăng của doanh thu (189,8%), cho thấy những áp lực về mặt quản trị chi phí đang ngày càng lớn

- **Về Giá vốn hàng bán:** Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất và có sức ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Năm 2025, giá vốn hàng bán đạt 44.265 triệu đồng chiếm tới 91,6% tổng chi phí. So với năm 2024, giá vốn đã tăng tới 208,3% mức tăng này cao hơn hẳn mức tăng của doanh thu bán hàng. Điều này phản ánh thực tế rằng để đạt được sản lượng bán ra lớn, doanh nghiệp phải đối mặt với sự gia tăng của giá mua nguyên liệu từ nhà cung cấp Dongguan Edo cũng như các chi phí Logistics quốc tế (cước vận tải biển, phụ phí cảng) và chi phí vận hành tại kho Tân Uyên.

- **Về Chi phí tài chính:** Khoản mục này ghi nhận mức tăng đột biến từ 301 triệu đồng năm 2024 lên 1.007 triệu đồng năm 2025, tương ứng tăng 234,6%. Vì doanh nghiệp

không phát sinh chi phí lãi vay, toàn bộ khoản này tập trung vào lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái. Khi quy mô nhập khẩu tăng gấp 3 lần, lượng ngoại tệ cần thanh toán cho đối tác Trung Quốc tăng cao trong bối cảnh tỷ giá USD/VND biến động phức tạp đã trực tiếp bào mòn lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây là một rủi ro điển hình của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu.

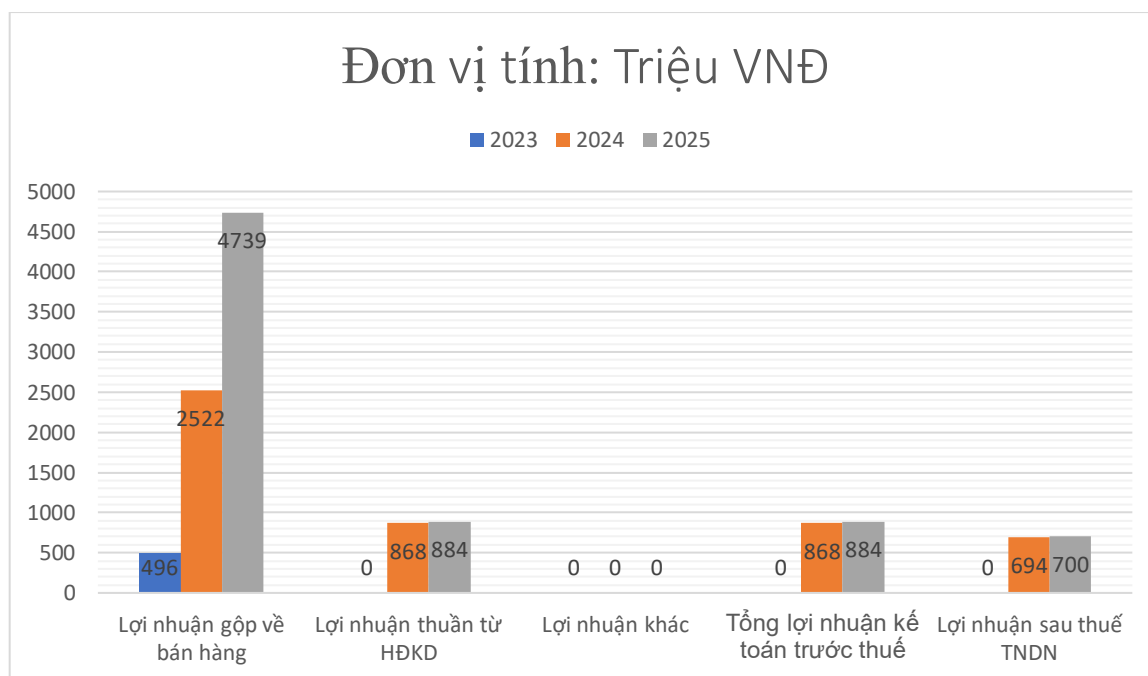
- **Về Chi phí quản lý kinh doanh:** Năm 2025 chi phí này đạt 2.849 triệu đồng, tăng 106% so với năm 2024. Mức tăng này được đánh giá là hợp lý để phục vụ cho việc mở rộng hạ tầng kho bãi, đầu tư thêm máy móc gia công và nâng cấp quy mô nhân sự để đáp ứng khối lượng công việc ngày càng lớn tại phòng Xuất Nhập Khẩu.

❖ **Lợi nhuận**

Đơn vị tính: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
Lợi nhuận gộp về bán hàng	20	496	2.522	4.739	+408,5	+87,9
1. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	30	(4)	868	884	-	+1,8
2. Lợi nhuận khác	40	0	0	0	0	0
3. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	(4)	868	884	-	+1,8
4. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60	(4)	694	700	-	+0,9

Bảng 2.6: Lợi nhuận của công ty trong 2023 - 2025



Biểu đồ 2.3. So sánh lợi nhuận của công ty trong 2023 - 2025

Nhận xét:

- **Về lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ:** Năm 2024, lợi nhuận gộp đạt 2.522 triệu đồng và tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ 87,9% vào năm 2025 đạt 4.739 triệu đồng. Việc chỉ tiêu này duy trì đà tăng trưởng dương vững chắc chứng tỏ công ty đang thực hiện rất tốt khâu đầu ra. Doanh nghiệp đã thiết lập được chính sách giá bán hợp lý, đủ sức cạnh tranh trên thị trường nội địa để thu hút các nhà máy nội thất lớn, đồng thời mang lại thặng dư tốt trên mỗi đơn vị sản phẩm bán ra

- **Về lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh và Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế:** Mặc dù Lợi nhuận gộp tăng rất mạnh, nhưng Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2025 chỉ đạt 884 triệu đồng, nhích nhẹ 1,8% so với mức 868 triệu đồng của năm 2024. Sự sụt giảm biên độ tăng trưởng này xuất phát từ việc công ty phải gánh chịu mức tăng đột biến của hai khoản mục chi phí: Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 106% do mở rộng bộ máy và đặc biệt là Chi phí tài chính tăng 234,6% do lỗ chênh lệch tỷ giá khi nhập khẩu.

- **Về lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp:** Năm 2023 công ty chấp nhận mức lỗ 4 triệu đồng để thâm nhập thị trường. Tuy nhiên, khi đã đi vào hoạt động ổn định, kết quả năm 2025 cho thấy lợi nhuận sau thuế gần như đi ngang, chỉ đạt 700 triệu đồng tương đương mức tăng vốn vện 0,9% so với 694 triệu đồng của năm 2024.

2.3.1.2. Phân tích báo cáo tài chính năm 2025

Đơn vị tính: đồng VN

Chỉ tiêu	Mã số	Cuối năm	Đầu năm
TÀI SẢN			
1. Tiền	110	3.280.446.354	4.271.660.150
2. Các khoản nợ phải thu	120	10,020,201.062	4.868.340.198
3. Hàng tồn kho	130	11.867.133.497	6.066.241.105
4. Giá trị còn lại của TSCD	140	123.750.000	258.750.000
5. Tài sản khác	150	596.991.963	588.564.166
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (200=110+120+130+140+150)	200	25.888.522.876	16.053.555.619
NGUỒN VỐN			
I/ Nợ phải trả	300	15.498.291.253	6.363.166.077
1. Các khoản nợ phải trả	310	15.314.330.733	6.189.558.568
2. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	320	183.960.520	173.607.509
II/ Vốn chủ sở hữu	400	10.390.231.623	9.690.389.542
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	410	9.000.000.000	9.000.000.000

2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	1.390.231.623	690.389.542
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (500=300+400)	500	25.888.522.876	16.053.555.619

Bảng 2.7: Báo cáo tài chính năm 2025

(Nguồn: Phòng Kế toán – Hành chính)

Nhận xét:

- **Về cơ cấu Tài sản:** Điểm sáng lớn nhất là sự phình to của hàng tồn kho tăng thêm 5,8 tỷ đồng, đạt 11,8 tỷ đồng. Lượng da và vải nội thất lưu trữ tại kho Tân Uyên tăng gấp đôi chứng tỏ doanh nghiệp đã liên tục thực hiện các đơn hàng nhập khẩu khối lượng lớn từ nhà cung cấp để dự trữ, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu cho các xưởng gia công trong khu vực.

Cùng với đó, các khoản nợ phải thu cũng tăng mạnh hơn 5,1 tỷ đồng đạt 10 tỷ đồng. Điều này cho thấy khi quy mô bán hàng tăng lên, công ty đã mở rộng chính sách bán chịu cho khách hàng. Tuy nhiên, việc bị chiếm dụng vốn quá lớn cũng gây sức ép lên dòng tiền, thể hiện qua việc lượng tiền mặt dự trữ giảm đi gần 1 tỷ đồng so với đầu năm.

- **Về cơ cấu Nguồn vốn:** Nợ phải trả tăng đột biến hơn 9,1 tỷ đồng đạt 15,4 tỷ đồng. Phần lớn khoản này là công nợ phải trả cho người bán. Việc chiếm dụng vốn của nhà cung cấp giúp công ty có nguồn lực để nhập khẩu lượng hàng lớn mà không cần sử dụng vốn vay ngân hàng. Tuy nhiên, khối lượng công nợ ngoại tệ lớn cũng đặt doanh nghiệp trước rủi ro tỷ giá. Vốn chủ sở hữu duy trì mức tăng trưởng dương +699 triệu đồng, hoàn toàn nhờ vào khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối được tích lũy thêm trong kỳ. Vốn đầu tư ban đầu được giữ nguyên ở mức 9 tỷ đồng.

=> Tình hình tài chính năm 2025 cho thấy quy mô nhập khẩu nguyên vật liệu của công ty đang ở mức rất cao, thể hiện qua khối lượng hàng tồn kho dự trữ và công nợ ngoại thương lớn. Đặc thù này đòi hỏi doanh nghiệp phải kiểm soát cực kỳ chặt

chế quy trình nhập khẩu, rút ngắn thời gian luân chuyển hàng từ cảng về kho để nhanh chóng giải phóng tồn kho, thu hồi công nợ và tối ưu hóa vòng quay vốn lưu động.

Phân tích các chỉ số tài chính quan trọng

- Hệ số khả năng thanh toán hiện hành

Hệ số thanh toán hiện hành là chỉ số tài chính quan trọng đo lường khả năng doanh nghiệp sử dụng tài sản ngắn hạn (tiền, hàng tồn kho, khoản phải thu trong 12 tháng) để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh khoản hiện hành} = \text{Tài sản ngắn hạn} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

$$\text{Hệ số thanh khoản hiện hành} = 25.764.772.876 / 15.498.291.253 = 1,66 \text{ (lần)}$$

=> Hệ số lớn hơn 1 chứng tỏ công ty hoàn toàn đủ khả năng trả nợ, dòng tiền vẫn an toàn và không có rủi ro vỡ nợ ngắn hạn. Tuy tài sản lớn hơn nợ, nhưng phần lớn tài sản đang bị giam ở hàng tồn kho và khách hàng nợ. Điều này tạo áp lực buộc công ty phải rút ngắn quy trình nhập khẩu và đẩy nhanh tốc độ bán hàng để nhanh chóng thu tiền mặt về.

- Hệ số thanh khoản nhanh

Hệ số thanh toán nhanh là chỉ số tài chính đo lường khả năng doanh nghiệp dùng tài sản có tính thanh khoản cao (tiền mặt, các khoản tương đương tiền, chứng khoán ngắn hạn) để thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho

$$\text{Hệ số thanh khoản nhanh} = (\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}) / \text{Nợ ngắn hạn}$$

$$\text{Hs thanh khoản nhanh} = (25.764.772.876 - 11.867.133.497) / 15.498.291.253 = 0,89$$

=> Hệ số < 1 cho thấy tính thanh khoản của công ty đang gặp áp lực. Nguyên nhân cốt lõi là do tỷ trọng hàng tồn kho đang nằm tại kho Tân Uyên quá lớn. Nếu loại trừ

hàng tồn kho ra, công ty không đủ lượng tài sản có tính thanh khoản cao để trả ngay toàn bộ nợ ngắn hạn.

- Hệ số thanh toán tức thời

Hệ số thanh toán tức thời là chỉ số dùng để đánh giá khả năng của một doanh nghiệp trong việc dùng tiền mặt và các khoản tương đương tiền để chi trả ngay lập tức cho các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = (\text{Tiền} + \text{Các khoản tương đương tiền}) / \text{Nợ ngắn}$$

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = 3.280.446.354 / 15.498.291.253 = 0,21$$

=> Hệ số 0,21 cho thấy ngay tại thời điểm báo cáo thì lượng tiền mặt chỉ đủ trả ngay lập tức 21% tổng số nợ. Điều này đòi hỏi công ty phải đẩy nhanh vòng quay hàng tồn kho, rút ngắn quy trình nhập hàng và giao hàng để thu hồi tiền mặt về nhanh hơn, giải phóng áp lực thanh toán.

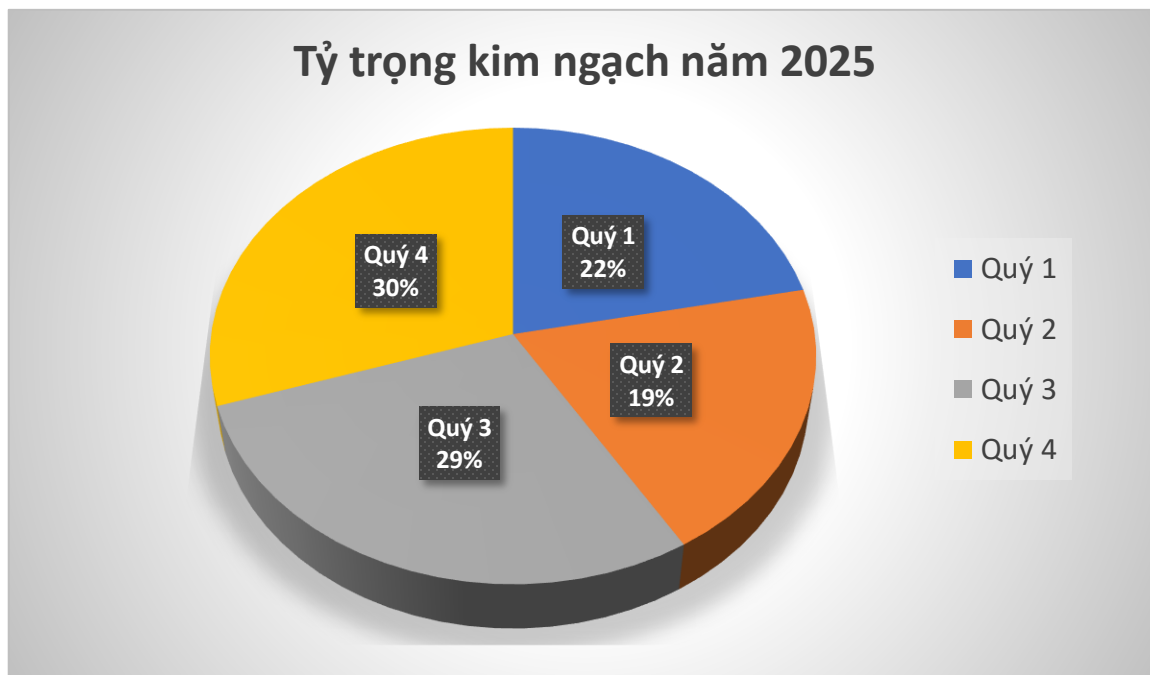
2.3.2. Tình hình nhập khẩu nguyên vật liệu năm 2025

2.3.2.1. Quy mô và kim ngạch nhập khẩu

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Tổng kim ngạch nhập khẩu	Tỷ VNĐ	10,87	9,74	14,3	14,96
Tổng số lượng nhập khẩu	Lô hàng	9	9	10	10
Tỷ trọng kim ngạch theo quý	%	21,80%	19,50%	28,70%	30,00%

Bảng 2.8: Quy mô và kim ngạch nhập khẩu theo quý năm 2025

(Nguồn: Trích xuất từ bảng kê hóa đơn đầu vào năm 2025 - Phòng Kế toán)



Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu theo quý năm 2025

Điểm nổi bật đầu tiên trong năm tài chính 2025 chính là sự tăng trưởng nóng về khối lượng và giá trị nhập khẩu. Trong suốt năm qua, công ty đã thực hiện tổng cộng 38 lô hàng với tổng kim ngạch tiệm cận mốc 50 tỷ đồng đạt 49,87 tỷ VNĐ. Nếu như trong nửa đầu năm, nhịp độ nhập khẩu duy trì ở mức ổn định khoảng 10 tỷ đồng mỗi quý, thì bước sang nửa cuối năm, hoạt động này đã tăng tốc mạnh mẽ. Đặc biệt trong quý 4, kim ngạch đạt đỉnh ở mức 14,96 tỷ VNĐ, chiếm tới 30% tổng giá trị cả năm. Sự gia tăng đột biến này hoàn toàn phù hợp với tính chu kỳ của ngành nội thất, khi công ty phải ráo riết gom hàng dự trữ phục vụ thị trường dịp cận Tết Nguyên Đán. Khối lượng hàng hóa lớn này cũng chính là nguyên nhân trực tiếp làm đội lên khoản mục giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh mà công ty đang phải ghi nhận.

Cùng với sự bùng nổ về quy mô, cơ cấu mặt hàng nhập khẩu cũng có sự dịch chuyển đáng chú ý nhằm bám sát thị hiếu của người tiêu dùng. Thay vì duy trì tỷ trọng lớn cho mặt hàng da công nghiệp như các năm trước, năm 2025 đánh dấu sự áp đảo của dòng vải bọc nội thất Polyester/Velvet. Sự chuyển hướng nhạy bén này cho thấy công ty

đang thích ứng rất tốt với xu hướng chuộng các chất liệu mềm mại trong thiết kế không gian nội thất hiện đại tại khu vực Bình Dương và các tỉnh lân cận.

Tuy nhiên, mặc dù có sự đa dạng hóa về mặt hàng, toàn bộ 38 lô hàng nhập khẩu trong năm 2025 của công ty lại tập trung tuyệt đối vào một nguồn cung duy nhất là công ty thương mại Edo. Việc duy trì tỷ trọng 100% từ đối tác chiến lược này mang lại cho Trung Đại lợi thế vô cùng lớn về mức chiết khấu thương mại ưu đãi và sự đồng nhất trong chất lượng sản phẩm. Nhưng xét ở góc độ quản trị rủi ro, sự phụ thuộc hoàn toàn này đồng thời cũng đặt doanh nghiệp vào tình thế dễ bị tổn thương. Nếu công ty thương mại Edo gặp sự cố về dây chuyền sản xuất hoặc có biến động về chính sách xuất khẩu biên mậu, chuỗi cung ứng của công ty sẽ lập tức đứt gãy do không có các nhà cung cấp dự phòng thay thế.

Đáng lo ngại hơn, nhịp độ nhập hàng với mật độ dày đặc với trung bình chưa tới 10 ngày lại có một lô hàng cập cảng đã và đang tạo ra sức ép lớn lên hạ tầng lưu trữ và tốc độ luân chuyển vốn của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, tốc độ xuất bán hàng hóa hiện tại chưa thực sự theo kịp tốc độ nhập khẩu. Hậu quả tất yếu là thu mua tập trung qua đầu mối trung gian giá trị hàng tồn kho cuối kỳ tăng vọt lên mức 11,8 tỷ VNĐ. Khối lượng hàng lưu kho lớn không chỉ làm chôn vốn lưu động mà còn gây tình trạng quá tải nghiêm trọng đối với sức chứa 500m² của kho Tân Uyên, từ đó làm nảy sinh thêm các chi phí quản lý và nguy cơ phát sinh lưu bãi không đáng có.

2.3.2.2. Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu

<i>Nhóm hàng</i>	<i>Các mã hàng tiêu biểu</i>	<i>Số lô hàng</i>	<i>Tỷ trọng</i>
<i>Vải bọc nội thất</i>	<i>Vải Polyester; Velvet-5; Velvet-9; Polyester Fabric Velvet...</i>	<i>31</i>	<i>81,50%</i>
<i>Da công nghiệp</i>	<i>Leatherette WT66- 22; YX1110-108; WT4-2; T50-1; Buffalo-01...</i>	<i>7</i>	<i>18,50%</i>
<i>Tổng cộng</i>		<i>38</i>	<i>100%</i>

Bảng 2.9: Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu năm 2025

(Nguồn: Trích xuất số tổng hợp nhập xuất tồn kho và bảng kê hóa đơn 2025)



Biểu đồ 2.5: Biểu đồ cơ cấu mặt hàng nhập khẩu năm 2025

Sự chiếm ưu thế của nhóm hàng vải bọc nội thất chiếm áp đảo với 81,5% tổng số đơn hàng là điểm nhấn quan trọng nhất trong năm 2025. Hàng chục ngàn mét vải với các

dòng chủ đạo như Polyester, Velvet-5 và Velvet-9 đã được nhập về liên tục với tần suất dày đặc, đặc biệt tăng mạnh vào chu kỳ quý 3 và quý 4. Trong bối cảnh xu hướng thiết kế không gian sống tại khu vực phía Nam đang chuyển dịch mạnh mẽ sang các dòng sofa nỉ, sofa vải nhưng mang phong cách tối giản và ấm cúng, việc ưu tiên nhập khẩu vải đã giúp Trung Đại cung cấp đúng cho nhu cầu cấp thiết của các xưởng sản xuất tại Bình Dương.

Ngược lại, nhóm hàng da công nghiệp mặc dù vẫn duy trì các mã hàng truyền thống như WT66-22 hay các dòng da bò nhân tạo Buffalo-01, nhưng đã ghi nhận sự sụt giảm đáng kể về tần suất nhập khẩu chỉ còn chiếm 18,5% số lô hàng. Việc giảm tỷ trọng nhóm hàng da cho thấy doanh nghiệp đang chủ động thu hẹp các phân khúc hàng hóa có dấu hiệu bão hòa hoặc chậm luân chuyển để dồn nguồn lực vốn vào các mặt hàng đang có sức nóng cao hơn.

Tuy nhiên, xét dưới góc độ quản trị Logistics và lưu kho, sự áp đảo của mặt hàng vải bọc nội thất lại đặt ra những thách thức vận hành hoàn toàn mới. Khác với da công nghiệp có độ bền bề mặt cao, các cuộn vải Polyester và Velvet cực kỳ nhạy cảm với độ ẩm và bụi bẩn môi trường. Với đặc thù khí hậu nóng ẩm tại Bình Dương và thực trạng diện tích kho Tân Uyên khá hạn chế, việc tập trung nhập khẩu số lượng lớn các dòng vải khổ lớn trong thời gian ngắn đòi hỏi quy trình phân loại, xếp dỡ và kiểm soát độ ẩm phải cực kỳ khắt khe. Nếu không có các giải pháp cải thiện hạ tầng kho bãi và số hóa việc quản lý theo mã hàng trong thời gian tới, nguy cơ hư hỏng nguyên liệu hoặc nhầm lẫn giữa các mã vải tương đồng như Velvet-5 và Velvet-9 là hoàn toàn có thể xảy ra, gây ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của công ty đối với các đối tác sản xuất.

2.3.2.3. Thị trường và đối tác cung ứng

Dựa trên dữ liệu thực tế từ 38 bộ chứng từ nhập khẩu, có thể thấy một đặc điểm mang tính chất đặc biệt trong chuỗi cung ứng của công ty đó là 100% nguồn hàng đều được thực hiện từ một đối tác duy nhất là Dongguan Edo. Phân tích sâu hơn về bản chất của đối tác này, có thể thấy Edo không phải là nhà máy trực tiếp sản xuất, mà hoạt động

như một Công ty thương mại trung gian, một đầu mối thu mua tập trung tại Quảng Đông, Trung Quốc.

Cách tiếp cận này mang lại những ưu thế và thách thức đối lập rõ rệt như lợi thế về gom hàng và tài chính, thay vì phải tự mình liên hệ và xử lý trực tiếp với hàng chục xưởng dệt vải hay xưởng da nhỏ lẻ tại Trung Quốc, Trung Đại đã sử dụng Edo như một bộ lọc trung gian. Edo chịu trách nhiệm tìm kiếm, gom hàng, kiểm tra chất lượng và lo thủ tục xuất khẩu. Quan trọng hơn, với tiềm lực tài chính của một công ty thương mại lớn, Edo sẵn sàng cấp tín dụng thương mại cho phép thanh toán T/T trả sau để giữ chân khách hàng là Trung Đại, giúp công ty giải quyết bài toán thiếu hụt dòng tiền.

Tuy nhiên, việc mua hàng qua trung gian 100% đặt Trung Đại vào thế rủi ro cực lớn về chuỗi cung ứng. Công ty hoàn toàn không nắm được danh tính của các nhà máy sản xuất thực sự ở tầng dưới. Nếu Edo gặp trục trặc về tài chính hoặc đứt gãy quan hệ với các xưởng sản xuất gốc, Trung Đại sẽ ngay lập tức rơi vào tình trạng đứt gãy chuỗi cung ứng hoàn toàn mà không có bất kỳ phương án dự phòng nào.

2.3.2.4. Tốc độ luân chuyển và áp lực hàng tồn kho

Nhóm hàng hóa	Tồn đầu kỳ (VNĐ)	Nhập trong kỳ (VNĐ)	Xuất trong kỳ (VNĐ)	Tồn cuối kỳ (VNĐ)
1. Vải bọc nội thất (Polyester, Velvet...)	1.266.241.105	32.500.000.000	26.280.372.656	7.485.868.449
2. Da công nghiệp (Leatherette, PU...)	4.800.000.000	12.435.110.280	13.435.110.280	3.800.000.000
3. Hàng hóa khác (Máy móc, phụ liệu...)	0	5.130.800.000	4.549.534.952	581.265.048
Tổng cộng	6.066.241.105	50.065.910.280	44.265.017.888	11.867.133.497

Bảng 2.10: Cơ cấu giá trị mặt hàng nhập khẩu năm 2025

(Nguồn: Trích xuất số tổng hợp nhập xuất tồn kho và bảng kê hóa đơn 2025)

Mặc dù hàng hóa được nhập về với giá trị lớn hơn 50 tỷ VNĐ, nhưng xuất trong kỳ lại chưa cho thấy sự tương xứng, dẫn đến tình trạng nguyên vật liệu bị ứ đọng lớn tại kho.

Sự nghẽn mạch này thể hiện rõ nhất ở con số giá trị hàng tồn kho cuối kỳ lên tới xấp xỉ 11,86 tỷ VNĐ tăng gần gấp đôi so với số dư đầu kỳ. Đáng chú ý, mặt hàng vải bọc nội thất là nguyên nhân chính gây ra tình trạng ứ đọng này khi lượng tồn cuối kỳ chiếm tới gần 7,5 tỷ đồng. Việc lưu kho một khối lượng lớn các cuộn vải bọc nỉ, vải Velvet và da PU không chỉ làm chôn vùi một lượng vốn lưu động lớn của công ty làm

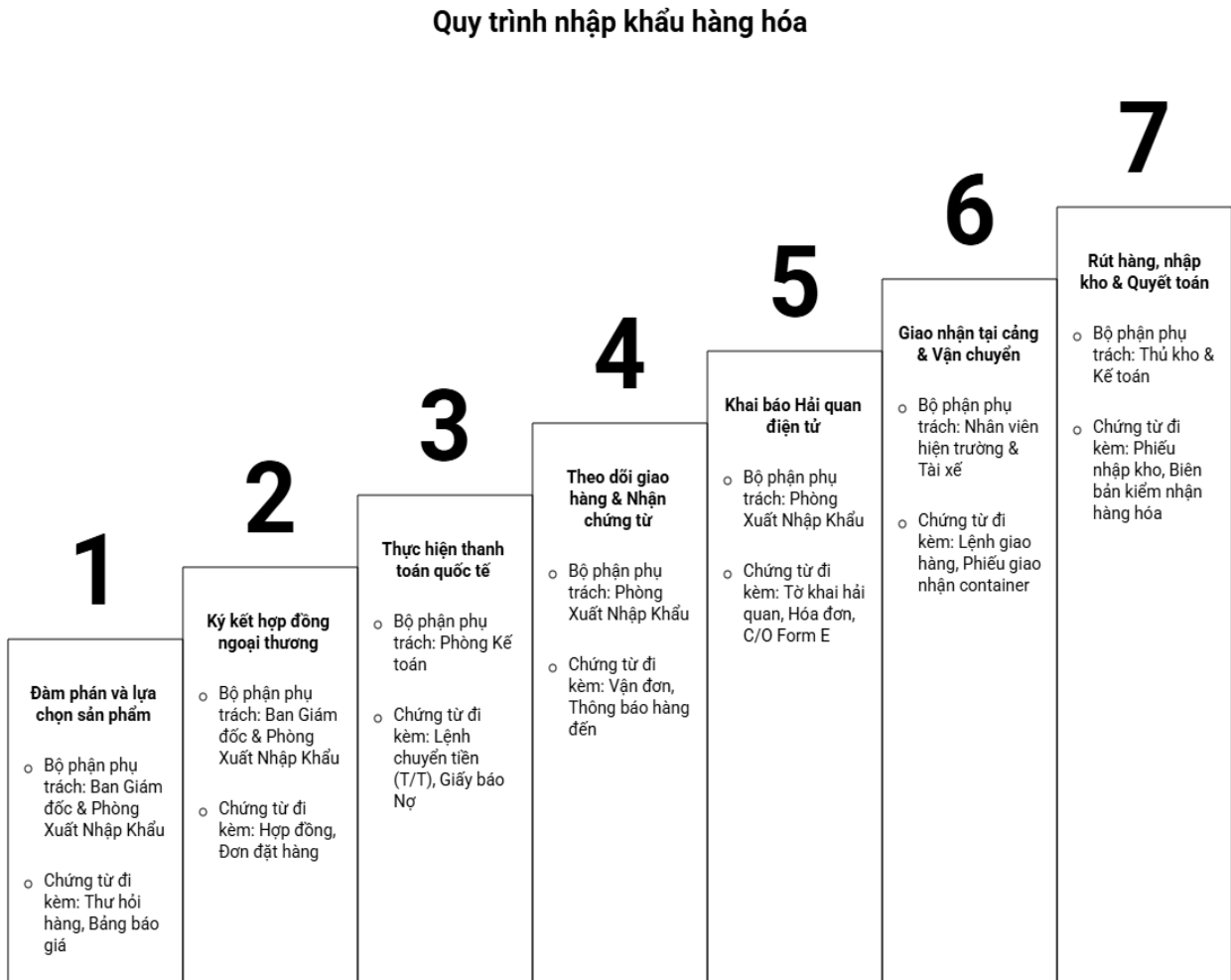
phát sinh chi phí cơ hội lớn mà còn tạo ra áp lực quá tải trực tiếp lên diện tích 500m² của kho Tân Uyên.

Đặc biệt, sự mất cân đối này làm bộc lộ điểm yếu trong công tác dự báo của phòng kinh doanh và phòng xuất nhập khẩu. Việc nhập hàng với mật độ dày đặc để tận dụng tín dụng thương mại từ đối tác, nhưng lại chưa có kế hoạch xuất bán gối đầu hợp lý khiến kho bãi luôn trong tình trạng lấp đầy quá mức an toàn. Trong điều kiện không gian chật hẹp, quy trình kiểm soát xuất nhập tồn bằng phương pháp thủ công hiện tại trở nên quá tải, dễ dẫn đến tình trạng sai sót số liệu, khó khăn trong khâu bốc xếp và tiềm ẩn rủi ro giảm giá trị thương mại của hàng hóa như vải bị ẩm mốc do xếp chồng quá cao.

Đây chính là hồi chuông cảnh báo, buộc công ty phải rà soát và chuẩn hóa lại toàn bộ quy trình nhập khẩu để kiểm soát chặt chẽ hơn tiến độ giao nhận và điều tiết lượng hàng về kho một cách khoa học.

2.4. Thực trạng quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu nguyên container bằng đường biển tại công ty

2.4.1. Sơ đồ quy trình nhập khẩu thực tế đang áp dụng



Made with Napkin

Sơ đồ 2.4: Quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu thực tế tại công ty

2.4.2. Phân tích chi tiết các bước trong quy trình:

Bước 1: Đàm phán và lựa chọn sản phẩm thông qua đầu mối trung gian tại Trung Quốc

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Ban Giám đốc & Phòng Xuất nhập khẩu)

- **Cập nhật danh mục và xin báo giá:** Khi có nhu cầu nhập hàng hoặc cập nhật xu hướng mới, phòng xuất nhập khẩu sẽ liên hệ trực tiếp với đối tác thương mại chiến lược là Dongguan Edo. Với mạng lưới liên kết rộng rãi, Edo tự chủ động cung cấp danh mục mẫu mã đa dạng thu thập từ hệ thống các nhà sản xuất gốc tại Trung Quốc. Nhân viên xuất nhập khẩu của Trung Đại sẽ yêu cầu Edo gửi báo giá chi tiết dựa trên các mã hàng hóa cụ thể mà không thể can thiệp hay bóc tách giá gốc từ các phân xưởng sản xuất này.
- **Kiểm tra hàng mẫu:** Dongguan Edo đóng vai trò là đầu mối thu gom mẫu thử trực tiếp từ các nhà máy sản xuất và gửi tập trung về văn phòng công ty tại Việt Nam qua đường chuyển phát nhanh. Ban Giám đốc cùng nhân viên thu mua tiến hành kiểm tra chất lượng thực tế về độ dày, bề mặt, độ co giãn và độ bền màu. Do không được tiếp cận thông tin nhà sản xuất gốc, công ty chỉ có thể đánh giá chất lượng hoàn toàn dựa trên các mẫu vật lý do Edo cung cấp.
- **Chốt số lượng đặt hàng:** Sau khi đánh giá mẫu đạt yêu cầu và đàm phán mức giá đã bao gồm chi phí dịch vụ trung gian của Edo, công ty sẽ chốt danh sách các mã hàng và số lượng. Ưu điểm ở bước này là Edo sẽ chịu trách nhiệm gom nhiều mã hàng lẻ từ các xưởng khác nhau để đóng chung vào một container cho Trung Đại.

Chứng từ và mẫu biểu liên quan:

- Thư hỏi hàng / Yêu cầu báo giá
- Bảng báo giá do công ty thương mại Edo cung cấp
- Bảng thông số kỹ thuật sản phẩm

=> Việc giao toàn bộ khâu tìm nguồn hàng cho Edo giúp công ty đảm bảo được nguồn cung nguyên vật liệu ổn định và chất lượng đồng nhất mà không tốn nhiều nguồn lực nhân sự. Tuy nhiên, về mặt nghiệp vụ ngoại thương, doanh nghiệp vẫn đang ở trong trạng thái phụ thuộc 100% vào nhà cung cấp trung gian Edo trong khâu giao dịch và thanh toán. Mọi cam kết về tài chính và tiến độ giao hàng đều do Edo độc quyền nắm giữ. Đây là một mất xích rủi ro chí mạng, bởi nếu đối tác trung gian này gặp sự cố về tài

chính hoặc pháp lý, Công ty Trung Đại sẽ hoàn toàn mất phương hướng. Việc không nắm được danh tính và phương thức liên lạc của các nhà máy sản xuất gốc khiến công ty không thể tự ứng cứu để duy trì dòng chảy hàng hóa.

Bước 2: Ký kết hợp đồng

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Ban Giám đốc & Nhân viên XNK)

- **Đàm phán các điều khoản thương mại:** Dựa trên các thỏa thuận dài hạn, nhân viên xuất nhập khẩu đàm phán với Edo về đơn giá đã bao gồm phí dịch vụ gom hàng, thời gian sản xuất của từng xưởng gốc và lịch trình đóng container dự kiến. Trung Đại chỉ có thể yêu cầu Edo cam kết tiến độ chung mà không thể trực tiếp đốc thúc các xưởng sản xuất thực tế.
- **Chốt phương thức thanh toán và điều kiện giao hàng:** Hai bên thống nhất duy trì điều kiện giao hàng CIF (Cát Lái Port) để tận dụng năng lực logistics của Edo tại Trung Quốc. Đặc biệt, điểm mấu chốt là việc sử dụng phương thức thanh toán Chuyển tiền bằng điện (T/T) trả sau, cho phép Trung Đại nhận hàng trước và thanh toán sau một khoảng thời gian nhất định.
- **Ký kết Hợp đồng ngoại thương:** Sau khi thống nhất các điều khoản, hai bên tiến hành ký kết hợp đồng. Dù hàng hóa có nguồn gốc từ nhiều xưởng khác nhau, Trung Đại chỉ cần ký duy nhất một hợp đồng với nhà cung ứng trung gian Dongguan Edo. Việc này giúp đơn giản hóa tối đa thủ tục hành chính và quản lý công nợ tập trung.

Chứng từ và mẫu biểu liên quan:

- Đơn đặt hàng
- Hóa đơn sơ bộ
- Hợp đồng ngoại thương

=> Quy trình đàm phán diễn ra cực kỳ nhanh chóng do đã có sự tin tưởng và hợp đồng nguyên tắc từ trước. Mặt khác, việc Edo đứng ra gom hàng giúp nhân viên XNK của Trung Đại không phải xử lý một khối lượng chứng từ lớn từ nhiều xưởng khác nhau,

đồng thời tận dụng được đòn bẩy tài chính từ chính sách thanh toán trả sau. Tuy nhiên, việc mua hàng theo điều kiện CIF và thanh toán T/T trả sau qua một trung gian duy nhất vẫn tiềm ẩn rủi ro về mặt chi phí. Công ty đang phải trả một mức giá trọn gói bao gồm cả phí dịch vụ của Edo và cước phí tàu biển do Edo tự thu xếp. Nếu không có sự đối soát định kỳ với giá gốc từ nhà máy và giá cước vận tải trên thị trường, công ty có thể sẽ phải chịu mức chi phí cao hơn thực tế làm ảnh hưởng đến giá vốn hàng bán.

Bước 3: Thực hiện thanh toán quốc tế (T/T)

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Phòng Kế toán)

- **Kiểm tra và đối chiếu hồ sơ:** Khi đến hạn thanh toán theo thỏa thuận trên Hợp đồng ngoại thương, Phòng xuất nhập khẩu sẽ tập hợp bộ chứng từ nhập khẩu chuyển sang phòng kế toán. Kế toán trưởng đối chiếu số liệu giữa Hóa đơn thương mại và Tờ khai hải quan để xác định chính xác số tiền ngoại tệ (USD) cần thanh toán.
- **Thực hiện lệnh chuyển tiền:** Kế toán lập hồ sơ đề nghị mua ngoại tệ theo tỷ giá bán ra của ngân hàng thương mại tại thời điểm thanh toán. Sau đó, lập ủy nhiệm chi ngoại tệ (Lệnh chuyển tiền T/T) gửi ngân hàng để trích tiền từ tài khoản VNĐ, mua USD và chuyển điện trực tiếp vào tài khoản của nhà cung cấp Dongguan Edo tại Trung Quốc.
- **Hạch toán:** Kế toán nhận giấy báo nợ và sổ phụ từ ngân hàng để tiến hành hạch toán trừ công nợ cho lô hàng.

Chứng từ và mẫu biểu liên quan:

- Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract).
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
- Tờ khai hải quan nhập khẩu.
- Giấy đề nghị mua bán ngoại tệ kèm Lệnh chuyển tiền
- Giấy báo nợ ngân hàng (Debit Note).

=> Việc sử dụng thống nhất phương thức T/T mang lại lợi thế vận hành rất lớn. Thủ tục tại ngân hàng cực kỳ đơn giản, tốc độ chuyển tiền nhanh chóng và phí dịch vụ thấp hơn hẳn so với việc mở thư tín dụng (L/C). Tuy nhiên rủi ro lớn nhất ở khâu này chính là rủi ro biến động tỷ giá hối đoái. Do công ty thanh toán bằng đồng USD, khi tỷ giá USD/VNĐ tăng mạnh tại thời điểm đến hạn, công ty sẽ phải bỏ ra nhiều tiền VNĐ hơn để mua đủ lượng USD trả cho đối tác. Sự chủ quan, chưa có biện pháp sử dụng các công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro tỷ giá đã khiến Chi phí tài chính năm 2025 tăng vọt, trực tiếp bào mòn lợi nhuận ròng của doanh nghiệp.

Bước 4: Theo dõi lịch trình giao hàng và tiếp nhận bộ chứng từ nhập khẩu

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Nhân viên XNK)

- **Tiếp nhận thông tin giao hàng:** Ngay sau khi hàng được xếp lên tàu tại Trung Quốc, nhân viên xuất nhập khẩu yêu cầu phía Dongguan Edo gửi thông báo giao hàng kèm theo bản sao các chứng từ như Vận đơn (Bill of Lading), Hóa đơn (Invoice) và Phiếu đóng gói (Packing List).
- **Theo dõi lịch trình:** Dựa trên thông tin về tên tàu, số chuyến và số vận đơn, nhân viên xuất nhập khẩu thường xuyên kiểm tra tình trạng đường đi của container trên hệ thống của hãng tàu hoặc qua đại lý của Forwarder tại Việt Nam để cập nhật ngày tàu dự kiến đến cảng.
- **Tiếp nhận thông báo hàng đến:** Khoảng 1-2 ngày trước khi tàu cập cảng Cát Lái, đại lý hãng tàu hoặc Forwarder tại Việt Nam sẽ gửi thông báo hàng đến (Arrival Notice) và lệnh giao hàng (D/O). Nhân viên xuất nhập khẩu kiểm tra kỹ các thông tin về số lượng container, trọng lượng và các khoản phụ phí tại cảng cần phải nộp.
- **Kiểm tra bộ chứng từ gốc:** Tiếp nhận bộ chứng từ bản điện tử từ phía nhà cung cấp gửi qua để phục vụ cho việc khai báo hải quan và nhận hàng ở các bước sau.

Chứng từ và mẫu biểu liên quan:

- Thông báo giao hàng (Shipping Advice)

- Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L)
- Đơn bảo hiểm hàng hóa (Insurance Policy)
- Thông báo hàng đến (Arrival Notice - AN)

=> Việc nhập khẩu theo điều kiện CIF giúp công ty giảm bớt đáng kể gánh nặng nghiệp vụ trong khâu tìm kiếm Forwarder, đàm phán cước phí và theo dõi vận tải quốc tế. Mọi rủi ro và chi phí phát sinh trong quá trình vận chuyển trên biển đều do phía nhà cung cấp chịu trách nhiệm, giúp doanh nghiệp yên tâm hơn về an toàn hàng hóa cho đến khi về tới cảng đích. Tuy nhiên, công ty hoàn toàn bị động về lịch trình vận chuyển. Vì nhà cung cấp là người chọn hãng tàu, họ thường ưu tiên các hãng tàu có giá rẻ nhất, dẫn đến thời gian vận chuyển có thể bị kéo dài hoặc tàu phải chuyển tải qua nhiều cảng trung gian. Ngoài ra, mặc dù không phải trả cước biển trực tiếp, nhưng thực tế chi phí này đã được Edo tính gộp vào giá bán hàng hóa, đôi khi cao hơn so với việc công ty tự đứng ra đàm phán cước tại thị trường Việt Nam.

Bước 5: Khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Nhân viên XNK)

Sau khi chuẩn bị đầy đủ hồ sơ, doanh nghiệp tiến hành khai báo hải quan điện tử thông qua phần mềm khai báo hải quan. Việc khai báo cần được thực hiện chính xác và đầy đủ các thông tin theo yêu cầu của hệ thống. Các thông tin cần khai báo bao gồm:

- Thông tin về người nhập khẩu, người xuất khẩu.
- Thông tin về hàng hóa (tên hàng, mã HS, số lượng, đơn giá, xuất xứ,...).
- Thông tin về vận tải (phương tiện vận tải, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng,...).
- Thông tin về thuế (thuế suất, số tiền thuế phải nộp,...).

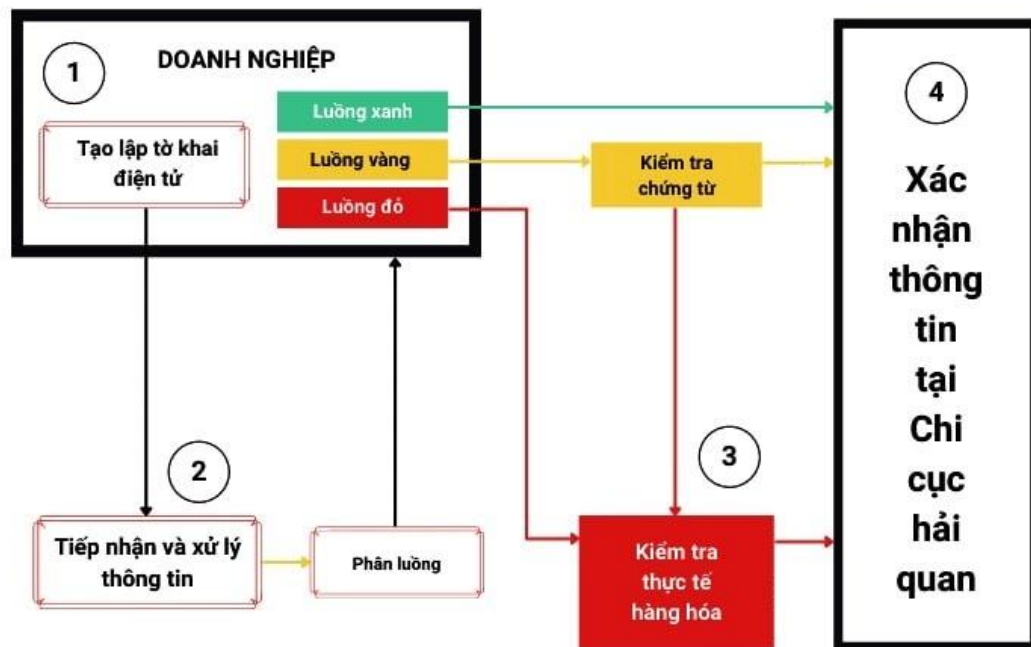
Sau khi tờ khai hải quan được truyền đi, hệ thống sẽ tự động phân luồng, việc hàng hóa của bạn được xuất nhanh hay chậm còn tùy thuộc vào luồng hàng:

Luồng xanh: Hàng hóa được hệ thống thông quan ngay sau khi khai báo điện tử thành công. Ở luồng này, doanh nghiệp được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ giấy và miễn

kiểm tra thực tế hàng hóa; chỉ cần hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế là có thể in mã vạch để thanh lý và lấy hàng tại cảng.

Luồng vàng: Cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra chi tiết hồ sơ. Nhân viên giao nhận phải mang bộ chứng từ giấy bao gồm Hợp đồng, Hóa đơn thương mại, C/O... đến chi cục hải quan để cán bộ kiểm tra, đối chiếu tính chính xác giữa chứng từ gốc và thông tin đã khai báo trên hệ thống.

Luồng đỏ: Cơ quan hải quan tiến hành kiểm tra chi tiết hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa. Trong trường hợp này, nhân viên phải đăng ký chuyển container sang bãi kiểm hóa riêng, phối hợp cắt seal container để cán bộ hải quan kiểm tra trực tiếp hàng hóa bên trong xem có đúng chủng loại, quy cách (như da, vải) đã khai báo hay không trước khi quyết định thông quan.



Sơ đồ 2.5: Sơ đồ phân luồng hàng hóa hải quan

Chứng từ và mẫu biểu liên quan:

- Tờ khai hải quan nhập khẩu
- Hóa đơn thương mại, Phiếu đóng gói, Vận đơn (B/L)

- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O Form E) để hưởng thuế suất ưu đãi đặc biệt

=> Nhân viên khai báo sử dụng thành thạo phần mềm ECUS5, việc truyền nhận dữ liệu diễn ra nhanh chóng. Đặc biệt, công ty luôn yêu cầu đối tác cấp C/O Form E hợp lệ cho các lô hàng từ Trung Quốc, giúp doanh nghiệp tận dụng được Hiệp định ACFTA để hưởng mức thuế suất nhập khẩu ưu đãi 0% đối với nhiều mã da và vải, qua đó tiết giảm được đáng kể giá vốn. Tuy nhiên, đặc thù của mặt hàng da, vải là rất đa dạng về thành phần cấu tạo, dẫn đến việc áp mã HS Code đôi khi gặp khó khăn và dễ xảy ra tranh cãi với cơ quan hải quan. Nếu áp sai mã, tờ khai rất dễ bị bẻ sang luồng Đỏ để kiểm hóa. Việc phải chờ đợi kiểm hóa tại cảng Cát Lái không chỉ làm kéo dài thời gian thông quan mà còn làm phát sinh thêm các chi phí nâng hạ container, cắt chì, nhân công bốc xếp và có nguy cơ phát sinh phí lưu bãi nếu xử lý chậm.

Bước 6: Giao nhận hàng hóa tại cảng và điều xe đầu kéo về kho Bình Dương

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Nhân viên hiện trường & Nhà xe)

- **Đổi lệnh giao hàng (D/O):** Nhân viên Ops mang vận đơn gốc hoặc bản Surrendered B/L và giấy giới thiệu đến văn phòng đại lý hãng tàu để đóng các khoản phụ phí tại cảng như phí THC, phí vệ sinh container, phí lệnh. Sau đó, nhận lệnh giao hàng (D/O) để làm căn cứ lấy hàng tại cảng.
- **Lấy container ra khỏi cảng:** Nhân viên Ops thực hiện thủ tục đổi lệnh trên hệ thống của cảng Cát Lái, khai báo thông tin tài xế và số xe đầu kéo của đơn vị vận tải An Như Thành.
- **Điều phối xe đầu kéo:** Nhân viên xuất nhập khẩu phối hợp với đơn vị vận tải để đưa xe vào cảng gấp container. Tài xế nhận phiếu EIR (Phoi nâng hạ) ghi nhận tình trạng bên ngoài của container có bị móp méo, thùng hay không trước khi kéo hàng ra khỏi cổng cảng.
- **Vận chuyển về kho:** Container được vận chuyển theo lộ trình từ cảng Cát Lái qua đường Mỹ Phước - Tân Vạn để về kho của công ty tại Tân Uyên, Bình Dương.

Chứng từ liên quan:

- Lệnh giao hàng (D/O).
- Hóa đơn các khoản phụ phí tại cảng
- Phiếu giao nhận container
- Mã vạch danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát

=> Việc sử dụng đơn vị vận tải chuyên nghiệp giúp công ty chủ động được lượng xe đầu kéo kể cả trong những đợt hàng về dồn dập vào cuối năm 2025. Vị trí kho tại Tân Uyên khá thuận tiện cho việc di chuyển từ các cảng lớn tại TP.HCM. Tuy nhiên doanh nghiệp có thể gặp áp lực về thời gian giải phóng hàng. Như đã thấy tại tờ khai số 107804688460 bị phân luồng Vàng (Phụ lục 6), việc phải chờ đợi kiểm tra hồ sơ giấy khiến thời gian lưu container tại bãi cảng bị kéo dài. Cảng Cát Lái thường xuyên xảy ra tình trạng kẹt xe và quá tải, dẫn đến việc điều xe vào lấy hàng gặp nhiều khó khăn, thỉnh thoảng làm phát sinh phí lưu bãi và phí lưu xe, gây áp lực lên chi phí quản lý doanh nghiệp.

Bước 7: Rút hàng, nhập kho và quyết toán hồ sơ

(Bộ phận/Nhân sự thực hiện: Thủ kho & Nhân viên XNK)

- **Kiểm tra và cắt kẹp chì:** Khi xe đầu kéo từ cảng Cát Lái về đến kho tại Tân Uyên, thủ kho tiến hành đối chiếu số Seal thực tế trên container với số Seal được ghi trên Vận đơn và Tờ khai hải quan. Nếu thông tin trùng khớp và niêm phong còn nguyên vẹn, nhân viên mới tiến hành cắt chì để mở container.
- **Rút hàng:** Do đặc thù hàng hóa là các cuộn da công nghiệp và vải bọc nội thất có trọng lượng lớn, công ty sử dụng xe nâng tay kết hợp với đội ngũ nhân công bốc xếp để đưa hàng ra khỏi container. Quá trình này được thực hiện cẩn trọng để tránh làm rách lớp bao bì bảo vệ, ảnh hưởng đến bề mặt da/vải.
- **Kiểm nhận và nhập kho:** Thủ kho căn cứ vào Phiếu đóng gói (Packing List) để kiểm đếm thực tế số lượng cuộn, phân loại theo mã hàng và mã màu. Nếu phát hiện hàng bị lỗi kỹ thuật hoặc sai lệch số lượng so với chứng từ, nhân viên xuất nhập khẩu sẽ lập biên bản ngay tại chỗ để làm cơ sở khiếu nại nhà cung cấp Dongguan Edo. Sau đó, hàng được xếp lên kệ và cập nhật số liệu vào thẻ kho/phần mềm kế toán.

- **Trả vỏ container:** Sau khi rút hết hàng, xe đầu kéo nhanh chóng vận chuyển vỏ container rỗng về bãi theo chỉ định trên lệnh D/O để hoàn tất việc trả vỏ, tránh phát sinh phí lưu vỏ.
- **Quyết toán hồ sơ lô hàng:** Nhân viên xuất nhập khẩu tập hợp đầy đủ bộ chứng từ gốc (Hợp đồng, Invoice, PL, B/L, Tờ khai đã thông quan, biên lai thuế, hóa đơn cước vận tải và phụ phí...) chuyển giao cho phòng kế toán để thực hiện quyết toán chi phí, tính toán giá vốn chính xác cho từng mã hàng và lưu trữ hồ sơ theo quy định.

Chứng từ liên quan:

- Phiếu nhập
- Biên bản kiểm tra chất lượng và số lượng hàng hóa.
- Phiếu giao nhận container có xác nhận trả vỏ của bãi.

=> Công tác phối hợp giữa tài xế và thủ kho nhíp nhàng, việc rút hàng và trả vỏ container được thực hiện ngay trong ngày giúp tối ưu hóa chi phí thuê xe và tránh các khoản phạt trả vỏ muộn. Tuy nhiên với diện tích kho khoảng 500m² bắt đầu trở nên chật chội trước quy mô nhập hàng tăng vọt của năm 2025. Việc quản lý kho vẫn đang dựa nhiều vào các công cụ thủ công và Excel, dẫn đến tốc độ tra cứu và kiểm soát vòng quay hàng tồn kho còn chậm. Điều này giải thích tại sao giá trị hàng tồn kho cuối năm 2025 tăng cao lên đến 11,8 tỷ VNĐ, gây ứ đọng vốn lưu động đáng kể cho công ty.

2.5 Đánh giá quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại

2.5.1. Những kết quả đạt được

Năm 2025 được xem là một năm bứt phá trong hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam khi kim ngạch nhập khẩu cả năm đã tiệm cận mức 50 tỷ VNĐ với 38 lô hàng lớn nhỏ. Mặc dù đối mặt với áp lực gia tăng đột biến về khối lượng công việc, bộ máy vận hành của phòng xuất nhập khẩu vẫn cho thấy sự bền bỉ và chuyên nghiệp. Xét trên bình diện tổng thể chuỗi cung ứng, quy trình nhập khẩu của công ty đã đạt được những thành tựu nổi bật sau:

- **Thứ nhất, tối ưu hóa công tác quản trị vốn lưu động thông qua phương thức thanh toán**

Trong nghiệp vụ ngoại thương, việc lựa chọn phương thức thanh toán có tác động trực tiếp đến dòng tiền của doanh nghiệp. Điểm sáng lớn nhất của phòng xuất nhập khẩu và phòng kế toán là đã đàm phán thành công việc duy trì phương thức chuyển tiền bằng điện (T/T) trả sau cho một khối lượng kim ngạch lớn. Xét về mặt quản trị tài chính, việc được mua chịu hàng hóa từ đối tác Dongguan Edo chính là một hình thức tận dụng tín dụng thương mại cực kỳ hiệu quả. Chiến lược này giúp Trung Đại không bị chôn vốn như khi phải ký quỹ mở L/C, tiết kiệm được hàng loạt các loại phí dịch vụ ngân hàng có chi phí lớn. Dòng tiền mặt dồi dào được giữ lại giúp công ty duy trì thanh khoản ổn định, đặc biệt trong bối cảnh doanh nghiệp cũng đang phải áp dụng chính sách cho khách hàng nội địa nợ tiền để kích cầu.

- **Thứ hai, khai thác triệt để lợi thế từ các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) và chuẩn hóa khai báo hải quan**

Với định hướng thị trường nhập khẩu 100% từ Trung Quốc, nhân viên chứng từ của công ty đã làm rất tốt việc kiểm soát tính hợp lệ của bộ hồ sơ, đặc biệt là việc yêu cầu bắt buộc phải có Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O Form E) đối với mọi lô hàng. Nhờ sự am hiểu luật pháp và sử dụng thành thạo phần mềm ECUS5/VNACCS, công ty đã tận dụng tối đa các ưu đãi từ Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN - Trung Quốc (ACFTA). Việc đưa thuế suất nhập khẩu của các mặt hàng da, vải từ mức thuế suất thông thường về mức 0% đã tạo ra tám khiên bảo vệ biên lợi nhuận cho công ty, trực tiếp làm giảm giá vốn hàng bán và tạo lợi thế cạnh tranh về giá bán lẻ tại thị trường Bình Dương.

- **Thứ ba, ứng dụng thành công chiến lược thuê ngoài để tập trung vào năng lực cốt lõi**

Với quy mô nhân sự khối văn phòng khá tinh gọn, việc tự mình vận hành toàn bộ chuỗi logistics từ nước ngoài về là điều không khả thi. Ban Giám đốc đã rất sáng suốt

khi chốt điều kiện giao hàng CIF và ký hợp đồng nguyên tắc với đơn vị vận tải nội địa chuyên nghiệp ví dụ như công ty An Như Thành. Việc thuê ngoài khâu vận tải biển và vận tải nội địa giúp giảm tải áp lực công việc cho nhân viên xuất nhập khẩu khỏi các sự vụ phức tạp như đi tìm kiếm vỏ container hay đối ứng với Hãng tàu lúc kẹt cảng. Nhờ đó, nguồn lực nhân sự ít ỏi được bảo toàn và tập trung vào các mắt xích cốt lõi nhất: Đàm phán chốt mẫu mã, kiểm duyệt chứng từ và kiểm soát tiến độ thông quan.

- Thứ tư, đảm bảo tính tuân thủ pháp lý và quản trị rủi ro chứng từ tốt

Việc tổ chức phân công nhiệm vụ rõ ràng giữa phòng xuất nhập khẩu và phòng kế toán giúp công tác luân chuyển chứng từ từ khâu chốt PI => Ký hợp đồng => Tờ khai hải quan => Quyết toán diễn ra nhịp nhàng. Hồ sơ từng lô hàng được lưu trữ điện tử và bản cứng khoa học, tuân thủ đúng quy định của Luật Hải quan và Luật Kế toán. Điều này tạo nền tảng vô cùng vững chắc cho công ty trong việc giải trình và đáp ứng các yêu cầu với các kỳ kiểm tra sau thông quan của cơ quan Hải quan hoặc các đợt thanh tra thuế định kỳ, hạn chế tối đa nguy cơ bị phạt vi phạm hành chính do thất lạc hoặc sai lệch số liệu.

2.5.2. Những hạn chế còn tồn tại

Bên cạnh những kết quả tích cực, quy trình nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại vẫn bộc lộ một số nút thắt và rủi ro tiềm ẩn, gây áp lực trực tiếp lên chi phí logistics và hiệu quả vận hành

- Thứ nhất, rủi ro từ việc phụ thuộc vào một nhà cung ứng trung gian giao dịch duy nhất:

Hạn chế lớn nhất trong quan hệ hợp tác hiện tại là tình trạng bất đối xứng thông tin nghiêm trọng tại khâu thượng nguồn, hay còn gọi là trạng thái mù thông tin. Cụ thể, Công ty Trung Đại hoàn toàn không có quyền tiếp cận và không nắm được danh tính, địa chỉ cũng như năng lực thực tế của các nhà máy sản xuất gốc. Toàn bộ thông tin về nguồn cung đều được EDO giữ kín và quản lý một cách độc quyền, khiến Trung Đại chỉ tương tác với một đầu mối duy nhất mà không thể xác minh hay liên hệ trực tiếp với cơ

sở sản xuất. Điều này tạo ra rủi ro phụ thuộc cực kỳ lớn và tiềm ẩn nguy cơ gián đoạn hoạt động nghiêm trọng. Trong trường hợp không mong muốn xảy ra như EDO gặp phải sự cố hoạt động, vi phạm nghĩa vụ hợp đồng, thậm chí là phá sản hoặc ngừng cung ứng đột ngột, toàn bộ chuỗi cung ứng của Trung Đại sẽ bị đứt gãy ngay lập tức.

- Thứ hai, tổn thất tài chính tiềm ẩn từ rủi ro tỷ giá

Dù phương thức thanh toán T/T trả sau giúp tối ưu dòng tiền mặt tức thời, nhưng việc công ty duy trì các khoản Nợ phải trả lớn bằng đồng USD lại tạo ra rủi ro tỷ giá rất lớn. Sự biến động khó lường của tỷ giá USD/VNĐ có thể khiến công ty phải gánh chịu chi phí chênh lệch tỷ giá tăng vọt tại thời điểm thanh toán thực tế, trực tiếp bào mòn biên lợi nhuận của doanh nghiệp. Với quy mô kim ngạch nhập khẩu xấp xỉ 50 tỷ đồng, chỉ cần VNĐ mất giá một biên độ nhỏ so với USD cũng có thể làm đội chi phí tài chính lên hàng trăm triệu đồng.

- Thứ ba, bị động trong khâu vận tải biển quốc tế

Việc duy trì thói quen mua hàng theo điều kiện CIF khiến công ty hoàn toàn mất quyền chủ động trong việc lựa chọn hãng tàu và kiểm soát lịch trình. Đối tác Edo thường ưu tiên các hãng tàu có cước phí rẻ nhất để tối ưu chi phí của họ, dẫn đến tình trạng thời gian vận chuyển thường xuyên bị kéo dài, trễ lịch cập cảng. Điều này gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến kế hoạch cung ứng vật tư cho các xưởng nội thất tại Bình Dương. Hơn thế nữa, mua hàng CIF đồng nghĩa với việc Trung Đại không có quyền đàm phán trực tiếp với hãng tàu để xin thêm thời gian miễn phí lưu bãi, lưu vỏ tại cảng đích. Khi hàng về đến Cát Lái, nếu xảy ra trục trặc chậm trễ thông quan, công ty sẽ ngay lập tức bị áp các mức phí phạt lưu cont rất nặng từ hãng tàu, biến lợi thế mua giá rẻ ban đầu thành gánh nặng chi phí.

- Thứ tư, áp lực chi phí từ khâu thông quan và lưu bãi:

Đặc thù của các mặt hàng da công nghiệp và vải bọc là có thành phần cấu tạo hóa học đa dạng, dẫn đến việc áp mã HS Code cực kỳ phức tạp và nhạy cảm. Hệ quả là tỷ lệ các tờ khai hải quan bị hệ thống phân luồng Vàng hoặc luồng Đỏ vẫn ở mức cao. Tình

trạng này cộng hưởng với việc kẹt xe cục bộ tại cảng Cát Lái đã làm kéo dài thời gian giải phóng hàng. Hiện nay, tổng chi phí Logistics ước tính chiếm khoảng 10,5% trị giá lô hàng, gây áp lực lên biên lợi nhuận, đặc biệt là khi phát sinh thêm các khoản phụ phí lưu bãi ngoài ý muốn.

<IMP>		1/11	
Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông quan)			
Số tờ khai	107084448441	Số tờ khai đầu tiên	/ 107084448441
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng			
Mã phân loại kiểm tra	3C	Mã loại hình	A11 2 [4]
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	HQSGKV1	Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai	3921
Ngày đăng ký	09/04/2025 08:31:05	Ngày thay đổi đăng ký	25/04/2025 11:31:02
		Mã bộ phận xử lý tờ khai	01
		Thời hạn tái nhập/ tái xuất	
Người nhập khẩu Mã 3703148710 Tên CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM Mã bưu chính 84 Địa chỉ SỐ 2997, đường DB7, khu phố 1, Phường Vĩnh Tân, Thành phố Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam Số điện thoại 084 Người ủy thác nhập khẩu Mã Tên			
Người xuất khẩu Mã Tên DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD. Mã bưu chính Địa chỉ 1518 COMMERCIAL BUILDING NO. 628 DONGCHENG MIDDLE ROAD, LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG DONGGUAN, GUANGDONG, CHINA Mã nước CN Người ủy thác xuất khẩu			

Hình 2.6: Kết quả phân luồng Đồ thực tế đối với lô hàng nhập khẩu của công ty

(Nguồn: Phòng Xuất nhập khẩu Công ty Trung Đại)

- **Thứ năm, hạ tầng kho bãi và hệ thống quản lý chưa theo kịp tốc độ tăng trưởng:**

Đây là hạn chế thể hiện rõ nét nhất qua con số tồn kho cuối năm 2025 lên tới 11,86 tỷ VNĐ. Diện tích kho Tân Uyên đã rơi vào tình trạng quá tải trầm trọng trước tần suất nhập hàng với mật độ dày đặc với 38 lô hàng/năm. Hơn nữa, việc quản lý xuất nhập tồn vẫn dựa hoàn toàn vào sổ sách thủ công và file Excel khiến vòng quay hàng tồn kho bị chậm lại. Việc không số hóa quy trình quản lý khiến công tác đối chiếu số liệu mất nhiều thời gian, dễ xảy ra sai sót và làm tăng nguy cơ ầm mố, giảm chất lượng đối với các lô vải xếp chồng chéo do thiếu không gian lưu trữ.

❖ **Đánh giá, so sánh quy trình nhập khẩu thực tế tại doanh nghiệp với quy trình lý thuyết**

- **Những điểm tương đồng**

- **Trình tự các bước tác nghiệp nền tảng:** Doanh nghiệp vận hành theo một trực tuyến tính bắt buộc của nghiệp vụ nhập khẩu bao gồm: Xin báo giá và chốt hợp đồng → Theo dõi tiến độ đóng hàng và giao nhận chặng thượng nguồn → Tiếp nhận bộ chứng từ → Khai báo hải quan điện tử → Thanh toán cước, chi phí cảng để lấy hàng và điều phối vận tải nội địa về kho. Quy trình này hoàn toàn trùng khớp với trình tự logistics quốc tế chuẩn hóa.

- **Hệ thống chứng từ ngoại thương cốt lõi:** Các chứng từ thực tế phát sinh tại phòng xuất nhập khẩu của công ty hoàn toàn trùng khớp về mặt chủng loại so với lý thuyết, bao gồm: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Vận đơn đường biển (Sea Waybill), Giấy báo hàng đến (Arrival Notice) và Tờ khai hải quan nhập khẩu.

- **Phương thức khai báo hải quan:** Công ty thực hiện khai báo điện tử thông qua phần mềm ECUS/VNACCS để kết nối trực tiếp với hệ thống VNACCS/VCIS của Tổng cục Hải quan, tuân thủ đúng quy trình thông quan tự động bằng cơ chế phân luồng (Xanh, Vàng, Đỏ) như lý thuyết đã định hình.

- **Những điểm khác biệt**

- **Khâu tìm kiếm nguồn hàng và thiết lập quan hệ thương mại thượng nguồn:** Theo lý thuyết quản trị chuỗi cung ứng chuẩn hóa, quy trình nhập khẩu bắt đầu bằng việc doanh nghiệp chủ động khảo sát thị trường, tiếp cận và đánh giá năng lực của nhiều nhà sản xuất gốc khác nhau, từ đó tiến hành đàm phán giá cả và ký kết hợp đồng Ngoại thương trực tiếp nhằm tối ưu hóa chi phí đầu vào. Tuy nhiên, trên thực tế tại Công ty Trung Đại, toàn bộ giai đoạn tiền tác nghiệp này đã được đơn giản hóa bằng việc giao khoán độc quyền cho một đầu mối trung gian duy nhất là Dongguan EDO. Mọi dòng thông tin thương mại, quy trình thanh toán tín dụng hay việc kiểm định chất lượng sản

phẩm mẫu đều bị chặn lại tại bộ lọc trung gian này. Điều này dẫn đến sự ầm ỉ danh hoàn toàn của các xưởng sản xuất vật lý gốc tại Trung Quốc, khiến Trung Đại rơi vào trạng thái bất đối xứng thông tin nghiêm trọng, hoàn toàn phụ thuộc vào EDO và đối mặt với rủi ro bị độc quyền ép giá.

- Tính linh hoạt và rủi ro trong khâu kiểm soát bộ chứng từ tiền thông quan:

Theo lý thuyết, bộ chứng từ phải được gửi bản nháp từ sớm, nhân viên xuất nhập khẩu rà soát kỹ lưỡng, đối chiếu chéo các thông số giữa Bill, Invoice, Packing List và C/O từ trước khi tàu chạy để sửa đổi kịp thời. Ngược lại, thực tế tác nghiệp tại phòng xuất nhập khẩu Công ty Trung Đại lại chịu áp lực thời gian rất lớn do phụ thuộc hoàn toàn vào tiến độ cấp chứng từ từ phía EDO và các hãng tàu đối tác, dòng chứng từ thực tế tại công ty thường luân chuyển rất gấp rút. Việc kiểm tra tính hợp lệ của giấy chứng nhận xuất xứ (C/O Form E) đôi khi bị động, dẫn đến việc phát hiện sai sót muộn khi hàng đã cập cảng, làm phát sinh tỷ lệ tờ khai bị rơi vào luồng đỏ, luồng vàng do hệ thống hải quan đánh giá rủi ro xác suất

- Khâu tổ chức logistics hạ nguồn và kho bãi: Trong khi theo lý thuyết, hàng sau khi thông quan sẽ được kéo thẳng về kho tổng của doanh nghiệp để dỡ hàng, kiểm đếm và lưu kho theo các vị trí cố định thông qua hệ thống quản lý kho. Thì tại Trung Đại, công tác điều phối xe đầu kéo kéo container từ cảng về kho Tân Uyên phụ thuộc hoàn toàn vào các đơn vị vận tải thuê ngoài. Đồng thời, việc quản lý kho bãi tại kho tổng vẫn mang tính thủ công, ghi chép sổ sách hoặc Excel, chưa có sự số hóa đồng bộ. Điều này gây ra độ trễ thông tin từ cảng về kho, ảnh hưởng đến tiến độ giao vật tư cho các xưởng nội thất và nhà máy lắp ráp ô tô.

=> Nhìn một cách tổng thể, quy trình nhập khẩu của Công ty Trung Đại mang tính lưỡng tính khi đan xen giữa những kết quả tối ưu vận hành ngắn hạn và những rủi ro chiến lược mang tính dài hạn. Về mặt tích cực, việc đơn giản hóa quy trình thông qua đầu mối trung gian Dongguan EDO là một chiến lược phù hợp ở giai đoạn đầu, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa định biên nhân sự, giảm thiểu các rủi ro pháp lý phức tạp khi phải tự tác nghiệp với hàng loạt xưởng sản xuất gốc, đồng thời tận dụng triệt để năng lực

gom hàng và đóng container FCL hiệu quả từ đối tác. Bên cạnh đó, các nghiệp vụ thông quan hải quan và logistics chặng nội địa cũng được đội ngũ nhân sự vận hành tương đối thuần thực, giúp giải phóng hàng nhanh chóng đối với các lô hàng thuộc luồng Xanh và luồng Vàng.

Tuy nhiên, quy trình hiện tại vẫn bộc lộ những hạn chế cốt lõi trong khâu quản trị rủi ro chiến lược và tối ưu hóa cấu trúc chi phí logistics. Việc duy trì tình trạng "bất đối xứng thông tin" thượng nguồn do hoàn toàn mù thông tin về các phân xưởng sản xuất gốc khiến Trung Đại phải đối mặt với rủi ro bị ép giá độc quyền và phụ thuộc cục bộ vào sự điều phối của EDO. Ở chặng hạ nguồn, sự thiếu vắng các quy trình chuẩn định (SOP) để chủ động ứng phó với sự cố phát sinh tại bãi cảng khi gặp Luồng Đỏ kiểm hóa, kết hợp với công tác quản lý kho bãi mang tính thủ công tại kho tổng Tân Uyên đang là nguyên nhân trực tiếp làm phát sinh các khoản chi phí logistics ẩn như phí nâng hạ, phí lưu bãi cảng và đặc biệt là chi phí bồi thường thiệt hại do chậm trễ giao vật tư cho các nhà máy lắp ráp ô tô lớn. Chính những kẽ hở và khoảng cách giữa lý thuyết chuẩn hóa với thực tế vận hành này sẽ là cơ sở thực tiễn căn cốt để doanh nghiệp định hình các chiến lược hoàn thiện quy trình. Đây cũng chính là tiền đề luận cứ quan trọng để xây dựng các nhóm giải pháp đột phá, mang tính đồng bộ và dài hạn sẽ được đề xuất chi tiết tại Chương 3 nhằm tối ưu hóa toàn diện hoạt động nhập khẩu của Công ty Trung Đại.

2.5.3. Nguyên nhân của những hạn chế

Về nguyên nhân khách quan:

- **Biến động vĩ mô và thị trường ngoại hối:** Trong năm 2025, tình hình kinh tế toàn cầu có nhiều biến số khó lường, trực tiếp làm cho tỷ giá hối đoái USD/VNĐ liên tục trôi sụt. Đối với một doanh nghiệp có đặc thù nhập khẩu 100% bằng đồng USD và duy trì các khoản nợ phải trả lớn như Trung Đại, sự mất giá dù chỉ ở biên độ hẹp của VNĐ cũng đủ tạo ra các khoản lỗ chênh lệch tỷ giá lớn nằm ngoài tầm kiểm soát của ban lãnh đạo.
- **Áp lực từ hạ tầng Logistics khu vực trọng điểm:** Đặc thù hàng hóa nhập về cảng Cát Lái và kéo container về Tân Uyên, Bình Dương phải đi qua các tuyến

đường có mật độ giao thông cực cao như ĐT743, Mỹ Phước - Tân Vạn. Tình trạng kẹt cứng cục bộ và ùn tắc giao thông thường xuyên xảy ra đã làm đội thời gian vận chuyển là nguyên nhân trực tiếp làm phát sinh các khoản phụ phí lưu bãi ngoài ý muốn.

- **Chính sách kiểm soát rủi ro khắt khe của cơ quan Hải quan:** Các mặt hàng da công nghiệp và vải bọc nhập khẩu từ Trung Quốc luôn nằm trong danh sách rủi ro cao về gian lận mã HS Code và trị giá tính thuế. Do đó, hệ thống quản lý rủi ro của cơ quan Hải quan thường xuyên thiết lập tiêu chí tự động phân tờ khai vào luồng Vàng hoặc luồng Đỏ để kiểm tra sát sao. Đây là rào cản kỹ thuật bắt buộc mà công ty phải chấp nhận, gây tốn kém thời gian thông quan.

Về nguyên nhân chủ quan:

- **Sự đánh đổi chiến lược giữa "Sự tiện lợi" và "Giá gốc":** Nguyên nhân chính khiến công ty duy trì mô hình hiện tại là sự đánh đổi có tính toán để phù hợp với quy mô nhân sự tinh gọn. Ban Giám đốc chấp nhận chi trả một khoản chiết khấu trung gian cho Edo để đổi lấy sự tinh gọn quy trình trong khâu tìm kiếm xưởng và đặc biệt là để tận dụng nguồn tín dụng thương mại lớn mà một công ty thương mại lớn như Edo có thể cung cấp. Tuy nhiên, chính sự ưu tiên tính tiện lợi này đã trở thành rào cản vô hình, khiến doanh nghiệp chưa mạnh dạn bứt phá khỏi vùng an toàn để trực tiếp ký kết với các xưởng sản xuất gốc nhằm tối ưu hóa triệt để giá vốn hàng bán và nâng cao năng lực đàm phán quốc tế.
- **Sự thiếu hụt trong nghiệp vụ quản trị rủi ro tài chính quốc tế:** Nhân sự phòng kế toán và phòng xuất nhập khẩu hiện tại chủ yếu mới chỉ dừng ở mức thực thi nghiệp vụ như làm chứng từ, ra ngân hàng chuyển tiền. Công ty hoàn toàn còn thiếu khuyết tư duy của một chiến lược gia tài chính, chưa biết cách chủ động làm việc với ngân hàng thương mại để sử dụng các công cụ phái sinh phòng ngừa rủi ro hối đoái như: Hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn hay hợp đồng quyền chọn để chốt cứng tỷ giá cho các lô hàng T/T trả sau.

- **Năng lực dự báo kém và chậm trễ chuyển đổi số:** Đây là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến tình trạng tồn kho gần 12 tỷ đồng. Sự liên kết thông tin giữa phòng kinh doanh và phòng xuất nhập khẩu đang bị lệch pha. Xuất nhập khẩu cứ tập trung đẩy mạnh tiến độ nhập hàng để tận dụng hạn mức mua chịu, trong khi kinh doanh chưa đẩy hàng đi kịp. Việc không áp dụng phần mềm quản trị kho khiến luồng thông tin không được cập nhật theo thời gian thực. Khi công tác quản trị vẫn còn phụ thuộc nặng nề vào sổ sách và file Excel, việc kiểm soát không gian lưu trữ và điều tiết dòng chảy hàng hóa trở nên bị động và dễ đổ vỡ.

KẾT LUẬN:

Chương 2 đã làm sáng tỏ thực trạng nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Trung Đại giai đoạn 2023 - 2025 thông qua việc phân tích sâu lộ hàng thực tế từ đối tác Edo. Về ưu điểm, quy trình vận hành của công ty cơ bản tuân thủ tốt các bước nghiệp vụ ngoại thương chuẩn mực. Việc thiết lập mô hình quản trị chuỗi cung ứng minh bạch, tận dụng tốt phương thức thanh toán T/T trả sau và khai thác triệt để ưu đãi thuế quan từ Hiệp định ACFTA đã giúp doanh nghiệp bảo vệ biên lợi nhuận hiệu quả, hoàn toàn phù hợp với lý thuyết tối ưu hóa chi phí trong kinh doanh quốc tế.

Tuy nhiên, đối chiếu với lý thuyết quản trị hiện đại, quy trình của công ty vẫn bộc lộ những nút thắt đáng lo ngại. Trái với nguyên tắc đa dạng hóa nguồn cung, việc phụ thuộc tuyệt đối vào một trung gian duy nhất đã đặt doanh nghiệp vào thế bị động pháp lý. Đặc biệt, so với tiêu chuẩn quản trị tồn kho tối ưu, con số tồn kho cuối kỳ năm 2025 lên tới 11,8 tỷ VNĐ cho thấy sự lệch pha nghiêm trọng trong dự báo nhu cầu nội bộ. Thêm vào đó, thói quen mua hàng CIF làm mất quyền chủ động vận tải, đẩy chi phí Logistics thực tế lên mức 10,5% trị giá lô hàng, đó là con số còn khá cao so với mặt bằng chung.

Tóm lại, sự so sánh giữa thực tế và lý thuyết cho thấy quy trình hiện tại mới chỉ dừng lại ở mức thực thi ổn định nhưng chưa đạt đến sự tinh gọn trong quản trị chi phí và rủi ro tài chính. Những hạn chế về diện tích kho bãi và sự chậm trễ trong lộ trình số hóa chính là rào cản ngăn bước khả năng bứt phá của doanh nghiệp. Đây là cơ sở thực tiễn

quan trọng để tác giả đề xuất hệ thống giải pháp mang tính chiến lược tại Chương 3 nhằm khơi thông dòng chảy hàng hóa và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới

3.1.1. Dự báo môi trường kinh doanh và thị trường nguyên vật liệu

Bước sang giai đoạn 2026 - 2027, hoạt động nhập khẩu và phân phối nguyên vật liệu nội thất sẽ chịu tác động đan xen từ nhiều biến số kinh tế vĩ mô và xu hướng tiêu dùng mới. Việc nhận diện đúng các xu hướng này là cơ sở sống còn để Công ty Trung Đại hoạch định chiến lược chuỗi cung ứng.

Về thị trường đầu ra:

- **Thị trường nội thất ô tô:** Đây được xác định là mũi nhọn tăng trưởng của công ty. Với tỷ lệ sở hữu xe cá nhân tại Việt Nam đang tăng trưởng nhanh, nhu cầu về dịch vụ nâng cấp, bọc ghế da và làm mới nội thất xe hơi dự kiến sẽ bùng nổ. Khác với nội thất dân dụng, vật liệu da và vải cho ô tô đòi hỏi các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe về độ bền mài mòn, khả năng chịu nhiệt cao trong điều kiện đỗ xe ngoài trời và tính kháng cháy. Việc công ty đã đăng ký mã ngành bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác tạo nền tảng pháp lý vững chắc để mở rộng nhập khẩu các dòng da cao cấp, đón đầu phân khúc khách hàng trung và cao cấp.
- **Thị trường nội thất dân dụng:** Sự phục hồi của thị trường bất động sản cùng xu hướng nội thất mềm sẽ thúc đẩy nhu cầu về các dòng vải Polyester và Velvet. Các mã ngành bán buôn vải và bán buôn đồ dùng gia đình cho phép công ty tiếp tục duy trì vị thế là đầu mối cung ứng vật tư lớn cho các xưởng sản xuất tại khu vực Bình Dương và các tỉnh lân cận.

Về thị trường cung ứng đầu vào (Thị trường Trung Quốc):

- **Biến động giá cả nguyên vật liệu:** Bản chất của vải Polyester và da công nghiệp (PU/PVC) đều là các chế phẩm từ công nghiệp hóa dầu. Do đó, giá cả các mặt hàng này sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp từ sự biến động của giá dầu thô thế giới.

Trong bối cảnh địa chính trị toàn cầu còn nhiều bất ổn, giá nguyên liệu đầu vào tại Trung Quốc dự báo sẽ có những nhịp sóng tăng giảm khó lường, đòi hỏi doanh nghiệp nhập khẩu không thể chỉ duy trì chiến lược mua đến đâu hay đến đó.

- **Chính sách "Xanh hóa" và thanh lọc chuỗi cung ứng tại Trung Quốc:** Chính phủ Trung Quốc đang ngày càng siết chặt các tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường đối với ngành công nghiệp dệt nhuộm và sản xuất da. Hàng loạt các xưởng sản xuất nhỏ lẻ, công nghệ lạc hậu sẽ buộc phải đóng cửa hoặc sáp nhập. Điều này có thể dẫn đến hiện tượng đứt gãy nguồn cung cục bộ và đẩy giá thành sản xuất lên cao. Nếu Trung Đại vẫn tiếp tục phụ thuộc tuyệt đối vào một trung gian duy nhất mà không chủ động tìm kiếm các nhà máy lớn, đạt chuẩn môi trường, công ty sẽ đối mặt với rủi ro đứt nguồn hàng rất lớn.

Dự báo rủi ro tài chính và biến động tỷ giá hối đoái

- **Áp lực từ sự biến động của cặp tỷ giá USD/VND:** Với đặc thù nhập khẩu 100% từ thị trường quốc tế và sử dụng đồng USD làm đồng tiền thanh toán chủ đạo, Công ty Trung Đại đối mặt với rủi ro tỷ giá thường trực. Trong giai đoạn 2026 - 2027, các chính sách tiền tệ của các ngân hàng trung ương lớn trên thế giới như FED dự báo sẽ có những điều chỉnh phức tạp, gây áp lực mất giá lên đồng nội tệ. Với quy mô kim ngạch lên tới 50 tỷ VNĐ mỗi năm, chỉ cần một biến động nhỏ về tỷ giá khoảng 1-2% cũng có thể làm phát sinh chi phí tài chính hàng trăm triệu đồng, trực tiếp bào mòn lợi nhuận gộp của các lô hàng da và vải.
- **Rủi ro từ phương thức thanh toán T/T trả sau:** Mặc dù việc được đối tác Edo cho phép thanh toán trả sau là một lợi thế về dòng vốn, nhưng đây lại là "con dao hai lưỡi" về mặt tài chính. Khoảng thời gian từ khi nhận hàng đến khi thanh toán thực tế thường kéo dài, khiến doanh nghiệp hoàn toàn bị động trước những đợt sóng tỷ giá bất ngờ. Nếu không áp dụng các công cụ phái sinh như hợp đồng kỳ hạn hay các nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro, công ty sẽ rơi vào thế bị động, biến thành quả kinh doanh thương mại thành khoản bù đắp cho lỗ chênh lệch tỷ giá.

Dự báo rủi ro vận tải quốc tế và hạ tầng logistics:

- **Sự bị động trong điều kiện giao hàng CIF:** Hiện nay, việc công ty duy trì mua hàng theo điều kiện CIF tiềm ẩn rủi ro về tính chủ động. Trong bối cảnh các liên minh hãng tàu thường xuyên thay đổi lịch trình hoặc ưu tiên các tuyến hàng lớn, các lô hàng của Trung Đại dễ bị rơi vào tình trạng chậm trễ lịch cập bến. Việc không có quyền chọn hãng tàu cũng đồng nghĩa với việc công ty không thể chủ động đàm phán kéo dài thời gian miễn phí lưu bãi và lưu vỏ container, dẫn đến nguy cơ phát sinh chi phí phạt lưu kho bãi rất lớn khi có sự cố chậm trễ trong khâu kiểm hóa hoặc thông quan.
- **Nút thắt hạ tầng và áp lực chi phí Logistics nội địa:** Cụm cảng khu vực TP.HCM đặc biệt là cảng Cát Lái vẫn được dự báo sẽ tiếp tục tình trạng quá tải hạ tầng trong những năm tới. Rủi ro kẹt cảng không chỉ làm chậm tiến độ giao hàng cho các xưởng nội thất và ô tô tại Bình Dương mà còn làm tăng chi phí vận tải bộ. Các khoản phụ phí như phí kẹt cảng, phí nhiên liệu tăng cao và sự khan hiếm container rỗng vào mùa cao điểm sẽ tạo ra những chi phí ẩn đáng kể. Điều này đòi hỏi quy trình nhập khẩu của phòng XNK phải có sự phối hợp chặt chẽ hơn với các đơn vị vận tải để tối ưu hóa lộ trình, rút ngắn thời gian giải phóng hàng nhằm bảo vệ chất lượng cho các dòng da cao cấp, tránh tình trạng hàng nằm bãi quá lâu gây ẩm mốc hoặc hư hỏng.

3.1.2. Định hướng mở rộng kinh doanh và mục tiêu của phòng Xuất Nhập Khẩu

3.1.2.1. Định hướng mở rộng kinh doanh của công ty

- **Chuyên môn hóa phân khúc vật liệu nội thất ô tô cao cấp:** Xác định mảng da và vải bọc ô tô là mũi nhọn tăng trưởng. Công ty định hướng không chỉ cung cấp nguyên liệu cho các xưởng nhỏ lẻ mà sẽ tiến tới trở thành đối tác chiến lược cho các chuỗi Garage chăm sóc xe hơi chuyên nghiệp và các nhà máy lắp ráp nội thất ô tô tại khu vực phía Nam. Việc khai thác tối đa các mã ngành 4659 (phụ tùng máy khác) và 4669 (bán buôn chuyên doanh khác) sẽ giúp đa dạng hóa danh mục hàng hóa, nhập khẩu thêm các phụ kiện đi kèm để cung cấp trọn gói giải pháp cho khách hàng.

- **Mở rộng mạng lưới khách hàng và thị phần:** Tập dụng vị thế tại thủ phủ công nghiệp Bình Dương, công ty mục tiêu mở rộng độ phủ sóng sang các địa phương lân cận như Đồng Nai, Long An và TP.HCM. Định hướng trong 3 năm tới là tăng số lượng khách hàng doanh nghiệp (B2B) lên 30%, tập trung vào các hợp đồng cung ứng dài hạn để đảm bảo đầu ra ổn định, giảm bớt sự phụ thuộc vào các đơn hàng lẻ.
- **Từng bước trực tiếp hóa chuỗi cung ứng:** Công ty định hướng sẽ triển khai các biện pháp truy xuất nguồn gốc thông qua chứng từ kỹ thuật để từng bước chuyển dịch sang mô hình đàm phán trực tiếp với các nhà máy sản xuất. Mục tiêu là cắt giảm ít nhất 5-10% chi phí trung gian để tái đầu tư vào công nghệ quản lý và tăng sức cạnh tranh về giá bán lẻ trên thị trường.

3.1.2.2. Mục tiêu cụ thể của phòng Xuất Nhập Khẩu

Mục tiêu về kim ngạch và hiệu quả chi phí:

- Phân đầu đưa kim ngạch nhập khẩu tăng trưởng bình quân 15-20%/năm, đạt mốc 60-70 tỷ VNĐ vào năm 2027.
- Cắt giảm chi phí logistics bao gồm cước vận chuyển và các phụ phí xuống mức dưới 8% trên tổng giá trị hàng nhập thông qua việc tối ưu hóa đóng hàng container và đàm phán điều kiện giao hàng có lợi hơn.
- Giảm thiểu 100% các khoản chi phí phạt lưu kho bãi ngoài ý muốn thông qua việc quản trị lịch trình tàu và hoàn thiện hồ sơ thông quan sớm.

Mục tiêu về quản trị quy trình và thời gian:

- Rút ngắn thời gian luân chuyển một lô hàng từ khâu đặt hàng đến khi hàng về kho xuống còn trung bình 15-20 ngày.
- Nâng cao tỷ lệ thông quan luồng Xanh, giảm tỷ lệ kiểm hóa luồng Đỏ xuống dưới 5% bằng cách chuẩn hóa công tác áp mã HS Code và tuân thủ tuyệt đối các quy định hải quan.

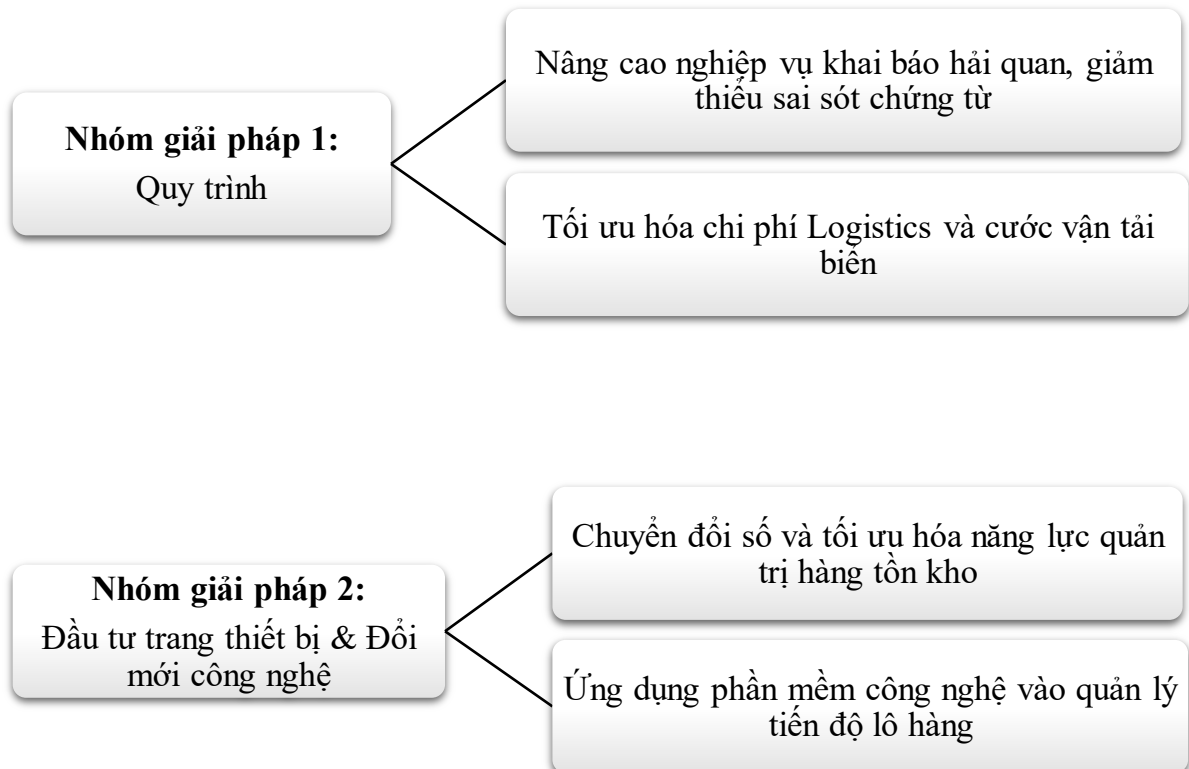
Mục tiêu về chuyển đổi số và quản lý kho:

- Triển khai và vận hành thành công phần mềm quản trị kho và ứng dụng các công cụ quản lý chứng từ số để đảm bảo dữ liệu tồn kho luôn được cập nhật theo thời gian thực.
- Mục tiêu kiểm soát số dư tồn kho ở mức an toàn dưới 15% tổng kim ngạch năm, đảm bảo vòng quay hàng tồn kho đạt hiệu suất cao, tránh ứ đọng vốn và diện tích kho bãi.

Mục tiêu về quản trị rủi ro tài chính:

- Phối hợp chặt chẽ với phòng kế toán để áp dụng ít nhất một công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá như hợp đồng Forward cho tối thiểu 50% tổng giá trị các đơn hàng thanh toán T/T trả sau, nhằm bảo vệ biên lợi nhuận trước các biến động của đồng USD.

3.2. Đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty



Sơ đồ 3.1: Tóm tắt các giải pháp

3.2.1. Giải pháp đa dạng hóa và nâng cao chất lượng đánh giá nhà cung cấp

Như đã phân tích ở Chương 2, việc phụ thuộc 100% vào nhà cung cấp trung gian Dongguan Edo mang lại sự tiện lợi về dòng tiền nhưng lại tiềm ẩn rủi ro đứt gãy pháp lý và làm đội giá vốn hàng bán. Để giải quyết triệt để vấn đề này, Công ty Trung Đại cần thực hiện chiến lược trực tiếp hóa chuỗi cung ứng kết hợp với việc xây dựng bộ tiêu chí đánh giá nhà cung cấp chuẩn quốc tế.

Thứ nhất, phân loại danh mục hàng hóa để định hình chiến lược thu mua:

- **Nhóm A (Hàng hóa cốt lõi, sản lượng lớn):** Bao gồm các mã vải Polyester bán chạy nhất và các dòng da công nghiệp (PU/PVC) tiêu chuẩn cho ô tô nhập xuyên suốt trong năm. Đối với nhóm này, công ty cần chủ động triển khai công tác nghiên cứu thị trường độc lập để tìm kiếm, đánh giá và tiến tới ký hợp đồng trực tiếp với các nhà xưởng sản xuất mới có năng lực tương đương. Việc xây dựng kênh nhập khẩu trực tiếp song song nhằm từng bước thay thế sản lượng của Edo ở nhóm hàng này sẽ giúp công ty tiết kiệm từ 5% - 10% chi phí dịch vụ trung gian, trực tiếp gia tăng biên lợi nhuận.
- **Nhóm B và C (Hàng hóa theo xu hướng, sản lượng nhỏ lẻ):** Bao gồm các dòng vải Velvet màu sắc đặc biệt, mẫu mã mới test thị trường. Công ty vẫn tiếp tục sử dụng dịch vụ gom hàng của Edo. Việc này giúp công ty không bị phân tán nguồn lực nhân sự, đồng thời vẫn tận dụng được hạn mức tín dụng T/T trả sau cho các lô hàng mang tính thử nghiệm.

Thứ hai, thiết lập quy trình tiếp cận và đàm phán trực tiếp với nhà máy gốc:

- Phòng Xuất nhập khẩu cần thu thập các manh mối kỹ thuật thực tế từ nhãn mác hàng hóa hoặc các chứng thư chất lượng sản phẩm. Nhằm bảo mật thông tin và

tránh xung đột lợi ích trực tiếp, công ty không sử dụng pháp nhân Trung Đại để liên hệ với các đối tác ngầm này. Thay vào đó, Phòng XNK cần thiết lập các tài khoản khảo sát độc lập hoặc thông qua một đơn vị trung gian khảo sát giá thứ ba để tiếp cận đại diện thương mại của các xưởng dệt, xưởng thuộc da trên các nền tảng B2B như Alibaba hoặc WeChat để nắm được giá sản phẩm gốc trước khi đưa ra các quyết định dịch chuyển nguồn cung.

- Trong quá trình đàm phán trực tiếp, công ty cần chuyển đổi điều kiện giao hàng từ CIF sang FOB hoặc FCA đối với 1 số hàng hóa đặc biệt. Việc này giúp Trung Đại lấy lại quyền chủ động trong việc thuê hãng tàu, kiểm soát lịch trình vận tải và đàm phán trực tiếp thời gian miễn phí lưu bãi tại cảng Cát Lái.

3.2.2. Giải pháp tối ưu hóa chi phí logistics và cước vận tải biển

Qua phân tích thực trạng, việc duy trì 100% điều kiện giao hàng CIF thông qua đối tác Edo giúp công ty tận dụng được cước phí rẻ nhờ quy mô gom hàng lớn và giảm tải áp lực nhân sự. Tuy nhiên, để khắc phục sự bị động về thời gian và chi phí phát sinh tại cảng, công ty cần chuyển dịch sang mô hình quản trị vận tải linh hoạt, kết hợp giữa việc tối ưu hóa điều kiện CIF hiện tại và áp dụng điều kiện FOB cho các trường hợp đặc biệt.

Thứ nhất, tối ưu hóa điều kiện CIF thông qua các điều khoản ràng buộc:

Đối với các mặt hàng phổ thông như vải bọc sofa dân dụng, công ty nên tiếp tục duy trì điều kiện CIF để hưởng mức cước phí cạnh tranh mà Edo đã đàm phán được với các hãng tàu lớn. Tuy nhiên, Phòng XNK cần bổ sung các điều khoản ràng buộc chặt chẽ trong Hợp đồng ngoại thương và PO:

- **Chỉ định hãng tàu và tuyến dịch vụ:** Yêu cầu đối tác Edo chỉ được sử dụng các hãng tàu có uy tín (như COSCO, SITC, WANHAI) với lịch trình chạy tàu trực tiếp, cam kết thời gian vận chuyển (Transit time) không quá 5-7 ngày để tránh tình trạng hàng đi vòng qua nhiều cảng chuyển tải.
- **Ràng buộc thời gian miễn phí lưu bãi, lưu vỏ:** Bắt buộc Edo phải đàm phán với hãng tàu bên đầu Trung Quốc để cấp cho Trung Đại tối thiểu 14 ngày Free time kết hợp tại cảng Cát Lái. Điều khoản này phải được ghi rõ trên vận đơn để làm

căn cứ pháp lý, giúp công ty có đủ thời gian dự phòng cho khâu kiểm hóa hải quan mà không lo phát sinh chi phí phạt.

Thứ hai, áp dụng điều kiện FOB/FCA chọn lọc cho các trường hợp đặc biệt:

Công ty cần giành quyền chủ động thuê tàu (FOB) đối với các nhóm hàng cụ thể sau:

- **Nhóm hàng nội thất ô tô cao cấp:** Đây là nhóm hàng có giá trị cao và yêu cầu khắt khe về thời gian giao hàng để kịp tiến độ xưởng. Việc mua FOB giúp Trung Đại chủ động hoàn toàn trong việc chọn đại lý vận tải tại Việt Nam để theo dõi sát sao lộ trình, đảm bảo không có bất kỳ sự trễ nải nào do phía trung gian Edo gây ra.
- **Các lô hàng cần kiểm soát chi phí lưu kho bãi tuyệt đối:** Khi dự báo tình trạng kẹt cảng vào mùa cao điểm, việc tự thuê tàu qua Forwarder nội địa sẽ giúp công ty dễ dàng đàm phán thêm các ưu đãi về phí dịch vụ tại Việt Nam, điều mà khi mua CIF công ty hoàn toàn không có quyền can thiệp.

Thứ ba, chuẩn hóa quy trình "Kiểm soát chứng từ sớm" để rút ngắn Lead time:

Dù mua CIF hay FOB, Phòng XNK cần thiết lập cơ chế đối soát dữ liệu sớm:

- Ngay khi lô hàng được đóng container tại xưởng gốc, nhân viên XNK phải yêu cầu Edo gửi ngay bộ chứng từ nháp qua Email/Zalo.
- Việc kiểm tra chéo các thông tin về mã HS Code, quy cách da/vải trên Invoice và Packing List trước khi tàu cập cảng sẽ giúp phát hiện sớm các sai sót, tránh việc phải chỉnh sửa chứng từ sau này, nguyên nhân chính gây chậm trễ thông quan và làm tăng chi phí lưu bãi.

=> Sự kết hợp linh hoạt này giúp doanh nghiệp mượn lực được từ đối tác lớn ở những lô hàng thông thường, đồng thời giữ được sự tự chủ ở những lô hàng chiến lược. Mục tiêu là duy trì tổng chi phí logistics ở mức dưới 8% giá trị hàng nhập và giảm 100% các khoản phí phạt lưu bãi phát sinh do lỗi chủ quan, bảo vệ biên lợi nhuận cho các dòng vật liệu nội thất ô tô trọng điểm.

3.2.3. Giải pháp chuyển đổi số và tối ưu hóa năng lực quản trị hàng tồn kho

Như đã phân tích ở phần thực trạng, con số hàng tồn kho cuối kỳ lên tới 11,86 tỷ VNĐ trong một diện tích kho giới hạn 500m² tại Tân Uyên là một điểm nghẽn lớn. Việc phụ thuộc hoàn toàn vào ghi chép thủ công và file Excel khiến vòng quay vốn bị trì trệ và rủi ro giảm giá trị hàng hóa tăng cao. Để giải phóng dòng tiền và nâng cao năng lực lưu trữ, công ty cần quyết liệt triển khai các giải pháp sau:

Thứ nhất, triển khai Hệ thống phần mềm quản trị kho chuyên dụng (WMS) tích hợp công nghệ mã vạch/QR Code:

- Công ty cần mạnh dạn gạt bỏ thói quen quản lý bằng Excel để đầu tư vào một hệ thống WMS (Warehouse Management System) phù hợp với quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mọi cuộn vải, cuộn da ngay khi được rút từ container xuống kho phải được dán nhãn định danh bằng mã vạch hoặc mã QR chứa đầy đủ thông số: Mã SKU, tên nhà sản xuất gốc, ngày nhập kho, số lô và vị trí kệ lưu trữ.
- Việc quét mã vạch bằng máy cầm tay trong các khâu xuất nhập kiểm kê sẽ giúp số liệu tồn kho được tự động cập nhật lên hệ thống theo thời gian thực. Hơn thế nữa, WMS sẽ giúp thủ kho tuân thủ tuyệt đối nguyên tắc FIFO. Điều này cực kỳ quan trọng đối với các dòng da công nghiệp chuẩn ô tô, bởi nếu để tồn đọng quá lâu dưới đáy kho, lớp bề mặt da (PU/PVC) có thể bị lão hóa, xỉn màu hoặc biến dạng do nhiệt độ, gây thiệt hại nghiêm trọng về tài chính.

Thứ hai, thiết lập cơ chế phối hợp liên phòng ban thông qua mô hình S&OP (Sales and Operations Planning):

- Nguyên nhân sâu xa của việc ứ đọng tồn kho là sự lệch pha thông tin giữa đầu vào và đầu ra. Phòng XNK nhập hàng ồ ạt để gom đủ container và tận dụng tín dụng của Edo, trong khi Phòng Kinh doanh chưa chốt được đầu ra. Để khắc phục, công ty cần xây dựng quy trình họp S&OP định kỳ hàng tuần/hàng tháng.
- Trên nền tảng dữ liệu chia sẻ chung từ phần mềm, Phòng Kinh doanh có trách nhiệm cập nhật dự báo doanh số cho từng mã hàng cụ thể ví dụ: tháng tới xưởng nội thất A cần bao nhiêu mét vải Velvet, chuỗi garage B cần bao nhiêu mét da.

Dựa vào con số dự báo này cộng với số dư tồn kho an toàn trên hệ thống, Phòng XNK mới được phép lên kế hoạch đặt hàng với đối tác Trung Quốc. Cơ chế kéo này sẽ giúp công ty chấm dứt tình trạng nhập hàng theo cảm tính, đảm bảo dòng chảy nguyên liệu luôn đáp ứng tương thích với nhu cầu thực tế của thị trường.

Thứ ba, quy hoạch lại không gian vật lý và nâng cấp hạ tầng kho bãi:

- Với diện tích kho khiêm tốn 500m² tại Tân Uyên, việc hàng hóa chất đông chồng chéo lên nhau là điều tối kỵ, đặc biệt là với các cuộn da đắt tiền rất dễ bị gãy nếp hoặc trầy xước. Ban Giám đốc cần đầu tư hệ thống kệ selective (kệ lựa chọn) hoặc kệ Drive-in nhiều tầng để tận dụng tối đa chiều cao không gian kho, thay vì chỉ khai thác diện tích mặt sàn.
- Đồng thời, kho cần được phân khu rõ ràng: Khu vực dành riêng cho hàng luân chuyển nhanh đặt gần cửa xuất nhập để giảm thời gian lấy hàng; Khu vực kiểm soát nhiệt độ và độ ẩm nghiêm ngặt dành riêng cho các dòng da ô tô cao cấp để chống nấm mốc; và Khu vực hàng lỗi, hàng chờ xử lý. Việc quy hoạch lối đi cho xe nâng điện cũng cần được tính toán khoa học để đẩy nhanh tốc độ giải phóng container khi hàng từ cảng Cát Lái kéo về, tránh tình trạng xe đầu kéo phải chờ đợi lâu gây phát sinh phí lưu bãi.

=> Sự chuyển đổi từ quản lý thủ công sang quản trị số hóa, kết hợp với việc tái cấu trúc không gian lưu trữ sẽ giúp Công ty Trung Đại giải quyết triệt để tình trạng ứ đọng vốn. Mục tiêu cụ thể là giảm giá trị hàng tồn kho từ mức gần 12 tỷ VNĐ xuống giới hạn an toàn khoảng 6-7 tỷ VNĐ, tăng vòng quay hàng tồn kho lên ít nhất 1.5 lần, và loại bỏ hoàn toàn tỷ lệ hao hụt hàng hóa do ẩm mốc, sai sót trong khâu bảo quản.

3.2.4. Giải pháp nâng cao nghiệp vụ khai báo hải quan, giảm thiểu sai sót chứng từ

Đặc thù hàng hóa nhập khẩu của Trung Đại các dòng vải Polyester, da PU/PVC chuẩn ô tô thường có cấu tạo hóa học phức tạp, dễ bị cơ quan Hải quan nghi ngờ về mã HS code và trị giá tính thuế. Hệ quả là tỷ lệ tờ khai bị hệ thống V5 phân luồng Vàng và luồng Đỏ vẫn ở mức cao, gây kéo dài thời gian thông quan và phát sinh phụ phí lưu bãi.

Để khắc phục triệt để tình trạng này, Phòng XNK cần triển khai đồng bộ các giải pháp sau:

Thứ nhất, xây dựng ngân hàng dữ liệu chứng từ chuẩn hóa cho từng mã hàng:

Thay vì mỗi lần nhập hàng lại phải loay hoay tra cứu mã HS hoặc giải trình lại từ đầu với cán bộ Hải quan, Phòng xuất nhập khẩu cần hệ thống hóa toàn bộ dữ liệu của các lô hàng đã thông quan thành công.

- Đối với mỗi mã SKU (ví dụ: da PU vi sợi, vải Velvet), nhân viên chứng từ phải lưu trữ một bộ hồ sơ mẫu bao gồm: Mã HS Code đã chốt, Thông báo kết quả phân tích phân loại nếu có, báo cáo thử nghiệm của nhà sản xuất, hình ảnh thực tế sản phẩm và bản dịch tiếng việt các thông số kỹ thuật chuyên ngành.
- Ngân hàng dữ liệu này đóng vai trò như một tấm khiên pháp lý vững chắc. Khi có bất kỳ lô hàng mới nào bị Hải quan tham vấn giá hoặc nghi ngờ áp sai mã HS, nhân viên xuất nhập khẩu có thể ngay lập tức trích xuất hồ sơ cũ để làm căn cứ giải trình, chứng minh sự nhất quán trong khai báo của doanh nghiệp, từ đó rút ngắn đáng kể thời gian tham vấn.

Thứ hai, thiết lập cơ chế kiểm soát chéo 3 lớp đối với bộ chứng từ gốc:

Sự sai lệch giữa các chứng từ (Invoice, Packing List, C/O Form E và Tờ khai hải quan) là nguyên nhân hàng đầu dẫn đến việc bị bác bỏ xuất xứ hoặc phạt vi phạm hành chính. Để ngăn chặn điều này, công ty cần thiết lập quy trình kiểm tra chéo 3 lớp:

- **Lớp 1 (Kiểm tra sớm):** Yêu cầu đối tác Edo gửi bản nháp của bộ chứng từ ngay khi tàu chạy. Nhân viên xuất nhập khẩu thực hiện đối chiếu kỹ lưỡng các thông tin trọng yếu như: Tên hàng, trọng lượng Gross/Net, số lượng kiện, và đặc biệt là sự khớp nối tuyệt đối giữa số Invoice trên C/O Form E và số Invoice thương mại.
- **Lớp 2 (Khai báo nháp):** Sử dụng phần mềm ECUS5/VNACCS để truyền tờ khai nháp. Sau khi phần mềm trả về thông tin phản hồi, nhân viên phải in bản nháp ra giấy để đối chiếu lại lần cuối cùng với bộ chứng từ gốc trước khi chính thức truyền tờ khai để lấy phân luồng.

- **Lớp 3 (Kiểm tra độc lập):** Trước khi truyền tờ khai chính thức, bộ hồ sơ phải được Trưởng phòng XNK hoặc một nhân sự độc lập khác kiểm tra chéo lại lần cuối cùng để loại bỏ hoàn toàn các lỗi sai do chủ quan như lỗi đánh máy, nhầm lẫn số liệu.

Thứ ba, chủ động xin xác định trước mã HS đối với các dòng vật liệu ô tô mới:

- Với định hướng thâm nhập sâu vào phân khúc nội thất ô tô, công ty sẽ thường xuyên phải nhập khẩu các dòng vật liệu da sinh thái hoặc da công nghệ mới có cấu tạo đa lớp. Việc tự ý áp mã HS có nguy cơ rủi ro rất cao.
- Giải pháp tối ưu là trước khi ký hợp đồng nhập khẩu lô hàng lớn đầu tiên, Phòng XNK cần yêu cầu nhà sản xuất gửi mẫu vật lý về Việt Nam. Sau đó, công ty lập hồ sơ gửi Tổng cục Hải quan để xin xác định trước mã số hàng hóa. Văn bản trả lời của Tổng cục Hải quan sẽ có giá trị pháp lý cao nhất, được áp dụng thống nhất trên toàn quốc, giúp công ty loại bỏ hoàn toàn nguy cơ tranh chấp về mã HS với Chi cục Hải quan cảng Cát Lái trong tương lai.

=> Việc chuẩn hóa nghiệp vụ chứng từ và tuân thủ nguyên tắc làm đúng ngay từ đầu sẽ giúp công ty giảm tỷ lệ tờ khai luồng Vàng/Đỏ xuống dưới 5%, tăng tỷ lệ tờ khai luồng Xanh. Quan trọng hơn, giải pháp này giúp doanh nghiệp xây dựng hình ảnh một đơn vị tuân thủ pháp luật xuất sắc trong mắt cơ quan Hải quan, tạo thuận lợi tối đa cho các kỳ thông quan và kiểm tra sau thông quan định kỳ.

3.2.5. Ứng dụng phần mềm công nghệ vào quản lý tiến độ lô hàng

Hiện tại, việc quản lý 38 lô hàng nhập khẩu mỗi năm với tổng kim ngạch gần 50 tỷ VNĐ đang được phòng xuất nhập khẩu Trung Đại thực hiện chủ yếu qua các công cụ thủ công như file Excel, nhóm chat Zalo hoặc Email. Phương thức này khiến dòng chảy thông tin bị phân mảnh, nhân viên mất nhiều thời gian để tra cứu trạng thái từng container và rất dễ bỏ sót các mốc thời gian quan trọng.

Triển khai hệ thống phần mềm quản lý giao nhận và theo dõi lô hàng trên nền tảng đám mây:

- Với quy mô của Trung Đại, việc đầu tư các hệ thống ERP lớn như SAP là lãng phí và quá sức. Thay vào đó, công ty nên thuê bao các phần mềm dạng SaaS chuyên biệt cho ngành Logistics ví dụ: Base.vn, Odoo, hoặc các nền tảng Tracking chuyên dụng.
- Giao diện làm việc của Phòng XNK sẽ được chuyển hóa thành một bảng điều khiển trực quan. Tại đây, mỗi đơn đặt hàng khi được phát hành sẽ tự động tạo thành một dự án với mã số định danh riêng. Toàn bộ tiến trình từ lúc đối tác Edo xác nhận đơn hàng, đóng hàng tại xưởng, đến lúc lên tàu và cập cảng Cát Lái đều được hiển thị minh bạch trên một màn hình duy nhất, giúp Trưởng phòng XNK có thể nắm bắt tình hình tổng thể mọi lúc mọi nơi.

Thiết lập tính năng theo dõi theo cột mốc và cảnh báo tự động

- Phần mềm cần được cấu hình để theo dõi theo các mốc thời gian chuẩn của một chu trình nhập khẩu. Cụ thể: Mốc 1 (Chốt PO và TT cọc) -> Mốc 2 (Booking tàu và ETD) -> Mốc 3 (Nhận chứng từ nháp) -> Mốc 4 (Tàu cập cảng ETA) -> Mốc 5 (Thông quan và Kéo hàng về Tân Uyên).
- Điểm ăn tiền của giải pháp này là cơ chế cảnh báo sớm. Thay vì nhân viên phải tự nhớ lịch, hệ thống sẽ tự động gửi email hoặc thông báo nhắc việc. Ví dụ: Cảnh báo: Tàu chở lô hàng Da ô tô mã PO-102 sẽ cập cảng Cát Lái trong 3 ngày tới, đề nghị kế toán chuẩn bị ngân sách nộp thuế. Điều này giúp triệt tiêu hoàn toàn các khoản phí phạt do sơ suất của con người.

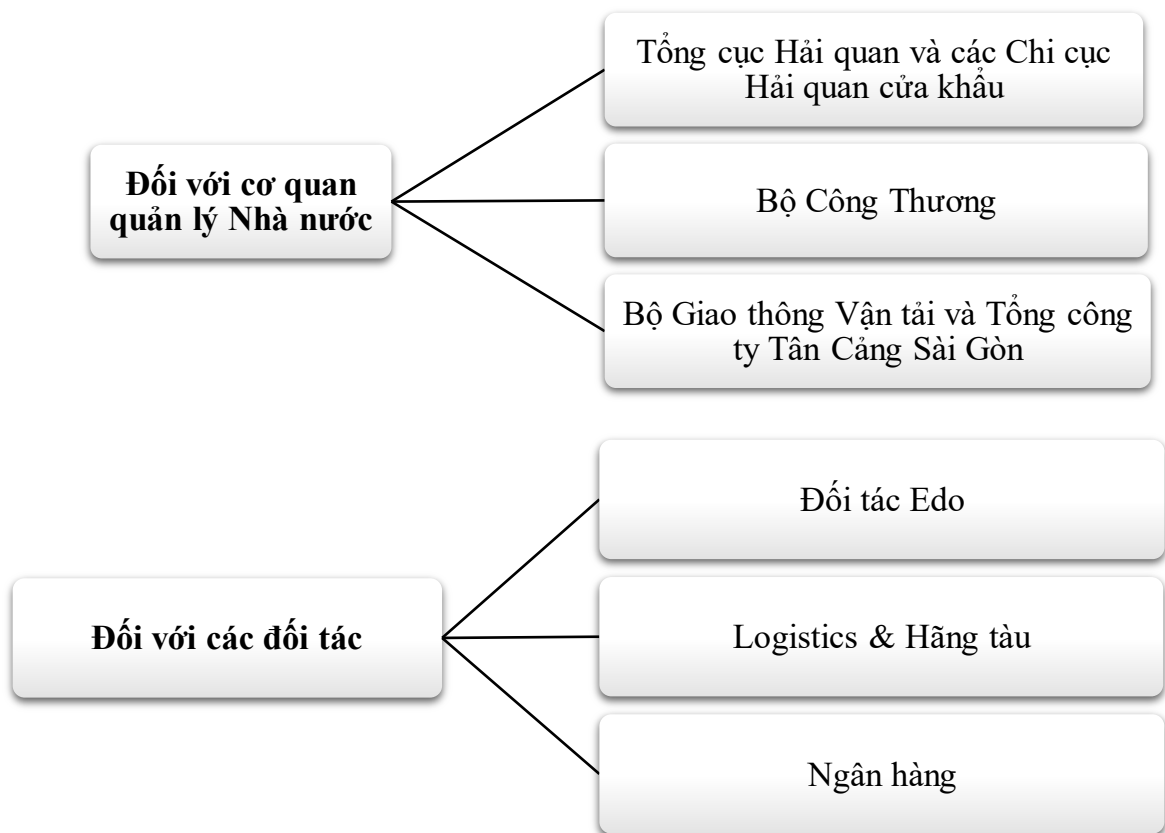
Chuẩn hóa luồng giao tiếp và lưu trữ chứng từ số hóa tập trung:

- Công ty cần yêu cầu đối tác trung gian Dongguan Edo và các đại lý Forwarder nội địa cùng tham gia tương tác trên nền tảng. Mọi trao đổi về lịch tàu, thắc mắc về chứng từ đều phải được bình luận trực tiếp vào lô hàng đó trên phần mềm thay vì chat rải rác trên Zalo.
- Toàn bộ chứng từ gốc sẽ được đối tác upload trực tiếp lên hệ thống và đính kèm vào đúng mã lô hàng. Khi hàng về đến cảng, nhân viên chứng từ của Trung Đại chỉ cần 1 click chuột là có thể tải trọn bộ hồ sơ để truyền tờ khai hải quan, không

còn cảnh phải bối tìm lại các email cũ. Cơ sở dữ liệu số hóa này cũng phục vụ đắc lực cho việc tra cứu khi cơ quan Hải quan tiến hành kiểm tra sau thông quan.

=> Ứng dụng công nghệ theo dõi tiến độ lô hàng sẽ giúp Phòng XNK tiết kiệm ít nhất 30% thời gian làm việc hành chính. Nó tạo ra một mạch máu thông tin xuyên suốt từ xưởng sản xuất ở Trung Quốc đến kho Tân Uyên, đảm bảo hàng hóa luôn về đúng hạn để phục vụ sản xuất, đồng thời nâng cao tính chuyên nghiệp và minh bạch trong nội bộ doanh nghiệp

3.3. Một số kiến nghị



Sơ đồ 3.2: Tóm tắt các kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

Thứ nhất, đối với Tổng cục Hải quan và các Chi cục Hải quan cửa khẩu:

- Đẩy mạnh cải cách hành chính và hiện đại hóa khâu kiểm tra chuyên ngành: Cơ quan Hải quan cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống VNACCS/VCIS, giảm thiểu các lỗi kỹ

thuật gây nghẽn mạng trong giờ cao điểm truyền tờ khai. Đặc biệt, đối với nhóm hàng vải và da công nghiệp có đặc thù về mã HS phức tạp, kiến nghị cơ quan Hải quan tăng cường các buổi tập huấn, đối thoại với doanh nghiệp để thống nhất cách áp mã, tránh tình trạng mỗi chi cục áp một mã khác nhau cho cùng một mặt hàng, gây lúng túng và rủi ro pháp lý cho doanh nghiệp.

- Hỗ trợ cơ chế hải quan tin cậy cho các doanh nghiệp tuân thủ tốt: Kiến nghị có các chính sách ưu tiên về luồng tăng tỷ lệ luồng Xanh đối với các doanh nghiệp có lịch sử tuân thủ pháp luật tốt. Đồng thời, trong khâu kiểm tra xuất xứ (C/O), cơ quan Hải quan nên linh hoạt xử lý các lỗi kỹ thuật nhỏ trên C/O Form E từ phía Trung Quốc mà không làm thay đổi bản chất xuất xứ hàng hóa, nhằm giúp doanh nghiệp tận dụng tối đa ưu đãi thuế quan từ Hiệp định ACFTA.

Thứ hai, đối với Bộ Công Thương:

- Hoàn thiện hệ thống xác thực C/O điện tử (E-Form E): Hiện nay, việc đối chiếu C/O Form E vẫn còn nhiều khâu phải thực hiện thủ công hoặc chờ xác minh qua thư điện tử giữa hai quốc gia. Kiến nghị Bộ Công Thương thúc đẩy mạnh mẽ việc kết nối hệ thống chứng nhận xuất xứ điện tử xuyên biên giới với phía Trung Quốc. Việc này sẽ giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian chờ đợi kiểm tra tính xác thực của C/O, từ đó giải phóng hàng hóa nhanh hơn, giảm áp lực lưu bãi tại cảng.

- Tăng cường cung cấp thông tin thị trường và chính sách biên mậu: Bộ Công Thương cần có các bản tin dự báo định kỳ về các thay đổi trong chính sách xuất khẩu của Trung Quốc, đặc biệt là các tiêu chuẩn mới về môi trường đối với ngành dệt nhuộm và da. Những thông tin này cực kỳ quý giá để các doanh nghiệp như Trung Đại chủ động điều chỉnh chiến lược tìm kiếm nguồn hàng và tránh các đột đứt gãy nguồn cung đột ngột.

Thứ ba, đối với Bộ Giao thông Vận tải và Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn:

- Quyết liệt giải quyết bài toán hạ tầng và kẹt cảng: Kiến nghị các cơ quan chức năng đẩy nhanh tiến độ các dự án giao thông kết nối cụm cảng Cát Lái với các khu công

nghiệp tại Bình Dương như đường Vành đai 3, nút giao Mỹ Thủy. Việc giảm thiểu ùn tắc giao thông bộ sẽ giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian quay vòng container, giảm chi phí vận tải và các khoản phụ phí nhiên liệu phát sinh.

- Số hóa quy trình tại cảng: Đẩy mạnh việc triển khai lệnh giao hàng điện tử (eDO) và cổng cảng tự động cho 100% các hãng tàu chặng Trung Quốc - Việt Nam. Việc giảm thiểu các thủ tục nộp chứng từ giấy tại thương vụ cảng không chỉ giúp nhân viên XNK của doanh nghiệp rảnh tay hơn mà còn hạn chế tối đa các sai sót con người, giúp quy trình giải phóng hàng hóa diễn ra nhanh chóng, chuyên nghiệp.

3.3.2. Kiến nghị đối với các đối tác

Thứ nhất, đối với đối tác thương mại chiến lược Dongguan Edo:

- **Minh bạch hóa chi phí và nâng cấp dịch vụ:** Kiến nghị Edo thay đổi tư duy từ người bán hàng sang đối tác cung ứng chiến lược. Cụ thể, trong các hợp đồng CIF hiện tại, Edo cần minh bạch hóa cấu trúc giá bằng cách bóc tách rõ ràng giá trị hàng hóa và cước phí vận tải biển. Đồng thời, Edo phải cam kết thực hiện đúng điều khoản đàm phán tối thiểu 14-21 ngày miễn phí lưu bãi với hãng tàu tại cảng Cát Lái để chia sẻ rủi ro kẹt cảng với Trung Đại.
- **Hỗ trợ quá trình chuyển đổi số:** Đề nghị Edo cử nhân sự chuyên trách tham gia vào hệ thống phần mềm quản lý tiến độ của Trung Đại, cam kết cập nhật trạng thái đóng hàng và gửi bộ chứng từ nháp đúng hạn ngay khi tàu rời cảng.

Thứ hai, đối với các đối tác cung cấp dịch vụ Logistics và Hãng tàu:

- **Cung cấp giải pháp chuỗi cung ứng tích hợp:** Khi Trung Đại bắt đầu thử nghiệm mua hàng theo điều kiện FOB cho các lô hàng giá trị cao, kiến nghị các đại lý Forwarder nội địa không chỉ cung cấp dịch vụ cước biển đơn thuần mà cần thiết kế các gói dịch vụ trọn gói, bao gồm cả thủ tục hải quan và vận tải nội địa.
- **Cam kết về luồng thông tin:** Các đối tác vận tải cần tích hợp dữ liệu hoặc cập nhật thường xuyên lịch trình chạy tàu, tình trạng rỗng/kẹt của cảng đích vào hệ thống theo dõi của công ty để có phương án giải phóng hàng hóa nhanh nhất.

Thứ ba, đối với các Ngân hàng thương mại đối tác:

- **Thiết kế gói phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho SME:** Kiến nghị các ngân hàng nơi công ty mở tài khoản thanh toán quốc tế như Vietcombank, ACB thiết kế các gói sản phẩm phái sinh tỷ giá như hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi với chi phí và điều kiện ký quỹ linh hoạt hơn, phù hợp với quy mô dòng vốn của một doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này giúp công ty mạnh dạn chốt tỷ giá cho các lô hàng T/T trả sau mà không bị thâm hụt biên lợi nhuận.

3.4. Bài học kinh nghiệm và những đóng góp của khóa luận

a. Những bài học kinh nghiệm rút ra

- **Về kiến thức chuyên môn và nghiệp vụ:**

Hiểu rõ hơn bản chất, luồng vận hành của quy trình nhập khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển, từ khâu đàm phán hợp đồng, lựa chọn điều kiện giao hàng Incoterms, tổ chức vận tải, cho đến các thủ tục thông quan hải quan và giao nhận hàng hóa tại cảng. Đặc biệt, thông qua việc phân tích mô hình hợp tác với đối tác Dongguan EDO, nhận thức sâu sắc hơn về vai trò của các đơn vị trung gian trong chuỗi cung ứng, cũng như những rủi ro tiềm ẩn từ sự bất đối xứng thông tin và việc phụ thuộc vào một đầu mối cung ứng duy nhất. Việc thiếu thông tin về danh tính các nhà máy sản xuất gốc đã cho thấy rõ những hạn chế khi doanh nghiệp không chủ động kiểm soát được nguồn cung, dễ đối mặt với nguy cơ đứt gãy chuỗi nếu đối tác trung gian gặp sự cố. Bên cạnh đó, nắm vững hơn cấu trúc chi phí logistics quốc tế, ý nghĩa của các chứng từ ngoại thương và tầm quan trọng của việc tuân thủ các quy định pháp lý, chính sách thuế quan như Hiệp định ACFTA để tối ưu hóa giá vốn hàng hóa.

- **Về kỹ năng làm việc và tư duy phân tích:**

Quá trình thu thập, đối chiếu và xử lý số liệu thực tế tại doanh nghiệp đã giúp rèn luyện được tư duy logic, hệ thống và khách quan khi đánh giá thực trạng hoạt động. Giúp học được cách phát hiện vấn đề, phân tích nguyên nhân cốt lõi và đề xuất giải pháp phù

hợp với quy mô và điều kiện hoạt động cụ thể của doanh nghiệp. Đồng thời, việc tiếp cận các nghiệp vụ thực tế cũng giúp nâng cao kỹ năng quan sát, tổng hợp thông tin và rút ra nhận định chính xác từ các số liệu, chứng từ kế toán và báo cáo kinh doanh.

- **Về nhận thức thực tiễn và định hướng phát triển:**

Thấu hiểu rõ hơn môi trường kinh doanh quốc tế luôn biến động, từ thay đổi chính sách, quy định hải quan, biến động tỷ giá, đến các rủi ro từ chuỗi cung ứng toàn cầu. Qua đó, nhận ra rằng để tồn tại và phát triển bền vững, doanh nghiệp không chỉ cần vận hành hiệu quả quy trình hiện tại mà còn phải luôn chủ động đa dạng hóa nguồn cung, quản trị rủi ro chặt chẽ và có những chiến lược dài hạn. Đồng thời, giúp nhận thức rõ hơn ý nghĩa thực tiễn của ngành học Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng, cũng như vai trò quan trọng của công nghệ, chuyển đổi số và xu hướng phát triển bền vững trong hoạt động nhập khẩu hiện đại.

b. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp

- **Về mặt hệ thống hóa và lý luận:**

Khóa luận đã hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận về quy trình nhập khẩu hàng FCL bằng đường biển, các điều kiện Incoterms 2020, hệ thống chứng từ và quy định pháp lý liên quan. Đồng thời, dựa trên dữ liệu thực tế giai đoạn 2023–2025, khóa luận đã phân tích chi tiết, làm rõ cấu trúc chuỗi cung ứng hiện tại của công ty Trung Đại, vai trò và chức năng của từng mắt xích, đặc biệt là mối quan hệ hợp tác với Dongguan EDO. Việc hệ thống hóa mô hình này giúp ban lãnh đạo và nhân viên trong công ty có cái nhìn tổng quan, rõ ràng và đầy đủ hơn về luồng vận hành, luồng thông tin và luồng giá trị trong toàn bộ quá trình nhập khẩu, làm cơ sở để chuẩn hóa lại các khái niệm và thuật ngữ chuyên môn trong giao dịch.

- **Về mặt thực tiễn và giải pháp:**

Khóa luận đã chỉ ra những kết quả đạt được, đồng thời phân tích chi tiết những hạn chế còn tồn tại trong quy trình nhập khẩu của công ty như: rủi ro phụ thuộc hoàn toàn

vào đầu mỗi trung gian EDO, tình trạng “mù thông tin” về nhà sản xuất gốc, chi phí logistics chưa thực sự tối ưu, công tác quản lý chứng từ và tồn kho còn một số hạn chế... Cùng với đó, em đã phân tích rõ nguyên nhân của từng vấn đề. Trên cơ sở đó, khóa luận đề xuất hệ thống các giải pháp và kiến nghị cụ thể, phù hợp với quy mô và điều kiện hoạt động của doanh nghiệp: từ việc đa dạng hóa nguồn cung, xây dựng kênh thông tin độc lập, tối ưu hóa chi phí vận tải, ứng dụng chuyển đổi số, quản trị tồn kho hiệu quả, đến việc nâng cao nghiệp vụ khai báo hải quan và hướng tới logistics xanh. Nếu được áp dụng hợp lý, các giải pháp này sẽ giúp công ty chủ động hơn trong quản lý chuỗi cung ứng, giảm thiểu rủi ro đứt gãy nguồn hàng, kiểm soát tốt hơn chi phí đầu vào và gia tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

- **Về mặt định hướng phát triển:**

Khóa luận cũng đưa ra những phân tích về xu hướng phát triển của hoạt động nhập khẩu trong bối cảnh mới, như chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ 4.0 và phát triển bền vững. Đây là những gợi ý tham khảo có giá trị, giúp ban lãnh đạo công ty có thêm cơ sở để hoạch định chiến lược phát triển dài hạn, phù hợp với xu hướng chung của ngành thương mại quốc tế và logistics trong tương lai.

KẾT LUẬN

Qua thời gian nghiên cứu và thực tập tại Công ty TNHH Thương mại Trung Đại Việt Nam, em nhận thấy công ty đã và đang khẳng định được vị thế vững chắc trong việc cung ứng vật tư nội thất và da ô tô tại thị trường phía Nam nhờ sự nhạy bén trong việc khai thác nguồn hàng và duy trì mối quan hệ đối tác chiến lược.

Thông qua đề tài “Quy trình nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Trung Đại Việt Nam”, khóa luận đã hoàn thành việc hệ thống hóa cơ sở lý luận và phản ánh một cách trung thực thực trạng vận hành tại đơn vị. Điểm nổi bật nhất chính là mô hình quản trị tận dụng được đòn bẩy tài chính từ đối tác trung gian, nhưng lại bộc lộ điểm yếu chí mạng về sự bất đối xứng thông tin và phụ thuộc hoàn toàn vào một đầu mối duy nhất. Tuy nhiên, thực tế cũng cho thấy những rào cản về sự phụ thuộc pháp lý, áp lực chi phí logistics khi mua hàng điều kiện CIF và bài toán tối ưu hóa tồn kho vẫn là những thách thức cần sớm được giải quyết. Để hoàn thiện quy trình này, đề tài đã đưa ra các giải pháp mang tính ứng dụng cao, từ việc từng bước thiết lập giao dịch trực tiếp với các xưởng sản xuất gốc nhằm tối ưu giá vốn, đến việc linh hoạt hóa các điều kiện thương mại quốc tế để giành quyền chủ động trong vận tải biển cùng việc chú trọng chuyển đổi số thông qua các phần mềm quản trị kho bãi và theo dõi lô hàng được kỳ vọng sẽ là chìa khóa giúp công ty khơi thông dòng chảy hàng hóa, giảm thiểu rủi ro sai sót chứng từ và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Do hạn chế về thời gian và kiến thức thực tiễn còn đang trong quá trình bồi đắp, bài khóa luận chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ thầy cô và các anh chị tại công ty để kiến thức của bản thân được hoàn thiện hơn. Sau cùng, tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới các Thầy/Cô giáo trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, đặc biệt là Cô Trần Thúy Kiều đã tận tình hướng dẫn, cùng tập thể cán bộ nhân viên Công ty Trung Đại đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Luật Thương mại số 36/2005/QH11*, ngày 14 tháng 06 năm 2005.
- [2] Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Luật Hải quan số 54/2014/QH13*, ngày 23 tháng 06 năm 2014.
- [3] Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (2018), *Nghị định số 69/2018/NĐ-CP Quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương*, ngày 15 tháng 05 năm 2018.
- [4] Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN - Trung Quốc (ACFTA).
- [5] International Chamber of Commerce - ICC (2020), *Incoterms 2020: Rules for the Official ICC Terms for the Delivery of Goods*, ICC Publication.
- [6] International Chamber of Commerce - ICC (2007), *UCP 600: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, ICC Publication.
- [7] United Nations (1978), *The Hamburg Rules: United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea*, Hamburg.
- [8] *The Hague-Visby Rules: International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bills of Lading* (1968).
- [9] Nguyễn Hồng Đàm (2003), *Vận tải và giao nhận trong ngoại thương*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân
- [10] Robert M. Monczka et al. (2015), *Purchasing and Supply Chain Management*, 6th Edition, Cengage Learning

PHỤ LỤC

Phụ Lục	Nội Dung
1	Vận đơn đường biển (Sea Waybill)
2	Giấy chứng nhận xuất xứ Mẫu E (C/O Form E)
3	Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
4	Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)
5	Phiếu đóng gói (Packing List)
6	Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông quan)
7	Danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan

Phụ lục 1: Vận đơn đường biển (Sea Waybill)

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com		SEA WAYBILL No. MEDURH657633 NOT NEGOTIABLE - COPY NO. & SEQUENCE OF SEA WAYBILLS NO. OF RIDER PAGES 1 One	
SHIPPER: DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD. 1518 COMMERCIAL BUILDING NO. 628 DONGCHENG MIDDLE ROAD, LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG, DONGGUAN, GUANGDONG, CHINA		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN Lloyds/IMO Number: 9224946 SHIPMENT METHOD: FCL/FCL	
CONSIGNEE: TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD Add : No.45, Street 12c, Suncasa Central Housing Project, Vinh Tan Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam TAX CODE: 3703148710 Phone: 0377532186 Email: congtytrungdai@gmail.com		Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. This carriage is subject to the MSC Sea Waybill or Bill of Lading Terms and Conditions found at the back of this document as well as to the MSC Agency Terms and Conditions available at www.msc.com/inter-carrier-terms which are incorporated by reference. PORT OF DISCHARGE AGENT: MSC Vietnam Company Limited No. 11 Doan Van Bo Street, Ward 13, 27th Floor, E-Town Central Ho Chi Minh City Phone : +84 2836363939 Fax : +84 2836363311	
NOTIFY PARTIES : (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify- see Clause 20) TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD Add : No.45, Street 12c, Suncasa Central Housing Project, Vinh Tan Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam TAX CODE: 3703148710 Phone: 0377532186 Email: congtytrungdai@gmail.com			
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) MSC IDA II - HK550A		PORT OF LOADING SHEKOU, CHINA	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. XXXXXXXXXXXXXXXX Service Contract Number 11867-888-ST		PORT OF DISCHARGE HO CHI MINH CITY, VIET NAM	
PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX		PLACE OF DELIVERY : (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	
Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 1 x 40' HIGH CUBE Freight Prepaid		Total Items : 801 Total Gross Weight : 24620.000 Kgs. Total Measurement: 65.000 CU. M.	
Gross Cargo Weight		Measurement	
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid(see Clause 16)			
FREIGHT & CHARGES		BASIS	
RATE		PREPAID	
COLLECT		RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of containers or other packages or units indicated in box entitled "Carrier's Receipt" for carriage subject to all the terms hereof from the Place of Receipt or the Port of Loading, to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS SEA WAYBILL THE SHIPPER EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO, ON HIS OWN BEHALF AND ON BEHALF OF THE CONSIGNEE, THE OWNER OF GOODS AND THE MERCHANT, AND WARRANTS HE HAS AUTHORITY TO DO SO. ALL THE TERMS AND CONDITIONS WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE AND TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE SHIPPER. Unless instructed otherwise in writing by the Shipper delivery of the Goods will be made only to the Consignee or his authorized representatives. This Sea Waybill is not a document of title to the Goods and delivery will made, after payment of any outstanding Freight and charges, only on provision of proper proof of identity and of authorization at the Port of Discharge or Place of Delivery, as appropriate, without the need to produce or surrender a copy of this Sea Waybill. IN WITNESS WHEREOF the Carrier, Master or their Agent has signed this Sea Waybill.	
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcv'd by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr	
PLACE AND DATE OF ISSUE Shenzhen 11-Dec-2025		SHIPPED ON BOARD DATE 11-Dec-2025	
SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by As Agent			

Phụ lục 2: Giấy chứng nhận xuất xứ Mẫu E (C/O Form E)

Original

(PAGE 1 OF 5)

1. Products consigned from (Exporter's business name, address, country) DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD. 1518 COMMERCIAL BUILDING, NO. 628 DONGCHENG MIDDLE ROAD, LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG, DONGGUAN, GUANGDONG, CHINA		Reference No. E25MA4WHNM330371			
2. Products consigned to (Consignee's name, address, country) TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO. LTD. ADD.: NO. 45, STREET 12C, SUNCASA CENTRAL HOUSING PROJECT, VINH TAN WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM TEL.: 0377532186 TAX CODE: 3703148710 CONGTYTRUNGDAI@GMAIL.COM		ASEAN-CHINA FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM E Issued in <u>THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</u> (Country) See Overleaf Notes			
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date DEC. 11, 2025 Vessel's name / Aircraft etc. MSC IDA II-HK550A Port of Discharge HO CHI MINH CITY, VIET NAM FROM SHEKOU, CHINA TO HO CHI MINH CITY, VIET NAM BY SEA		4. For Official Use Verification: origin.customs.gov.cn ☐ Preferential Treatment Given ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Importing Party			
5. Item Number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of products (including quantity where appropriate and HS number in six digit code)	8. Origin criteria (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or net weight or other quantity, and value (FOB) only when RVC criterion is applied	10. Number, date of Invoices
1	N/M	THIRTY THREE (33) PACKAGES OF LEATHERETTE WT7-1-07 HS CODE: 3921.12	"PE"	1624METERS	ED25379 DEC. 06, 2025
2		TWO HUNDRED AND SEVENTY NINE (279) PACKAGES OF LEATHERETTE WT4-1 HS CODE: 3921.12	"PE"	11158METERS	
3		SIXTY FOUR (64) PACKAGES OF LEATHERETTE WT25 HS CODE: 3921.12	"PE"	3131METERS	
4		FORTY THREE (43) PACKAGES OF LEATHERETTE HT-26 HS CODE: 3921.12	"PE"	2162.1METERS	
5		TWENTY THREE (23) PACKAGES OF LEATHERETTE PD-BL-01 HS CODE: 3921.12	"PE"	1119.4METERS	
6		TWENTY EIGHT (28) PACKAGES OF	"PE"	1107.6METERS	
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the products were produced in <u>CHINA</u> (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these products in the Rules of Origin for the ACFTA for the products exported to <u>VIET NAM</u> (Importing Country) Huangpu, China, DEC. 11, 2025 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified on the basis of control carried out, that the declaration of the exporter is correct.   2552000314020 Huangpu, China, DEC. 11, 2025 Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Issued Retroactively ☐ Movement Certificate ☐ Exhibition ☐ Third Party Invoicing					

255204008149633

Phụ lục 3: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).

DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.

1518 COMMERCIAL BUILDING , NO. 628 DONGCHENG MIDDLE ROAD,
LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG, DONGGUAN, GUANGDONG, CHINA

COMMERCIAL INVOICE

To Messrs:
TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD
Add : No. 45, Street 12c, Suncasa Central Housing Project, Vinh Tan Ward,
Ho Chi Minh City, Vietnam
TEL.: 0377532186
TAX CODE: 3703148710

Invoice Date: DEC 6TH., 2025
Invoice No: ED25379
Terms of payment: T/T

CONGTYTRUNGDAI@GMAIL.COM

Means of transport: BY VESSEL

From: SHEKOU, CHINA

To: HO CHI MINH VIETNAM

Marks & Nos.	Description of goods	Quantity	Unit	price	Amount
N/M			CNF HOCHIMINH, VIETNAM		
		METERS(M/PC)	USD/METER	USD	
	LEATHERETTE WT7-I-07	1624.00	USD	1.62	2630.88
	LEATHERETTE WT4-1	11158.00	USD	1.86	20753.88
	LEATHERETTE WT25	3131.00	USD	1.74	5447.94
	LEATHERETTE HT-28	2162.10	USD	0.91	1967.51
	LEATHERETTE PD-BL-01	1119.40	USD	1.24	1388.06
	LEATHERETTE T.00	1107.60	USD	1.41	1561.72
	LEATHERETTE NP16	1089.30	USD	1.30	1416.09
	LEATHERETTE WT-5	1071.00	USD	0.91	974.61
	LEATHERETTE P96-68	1062.50	USD	0.99	1051.88
	LEATHERETTE H0703-6Z01	1010.60	USD	1.09	1101.55
	LEATHERETTE DE90-2Z01	478.50	USD	6.91	3306.44
	LEATHERETTE WT53-7	275.50	USD	2.47	680.49
	LEATHERETTE LENA-17	527.00	USD	1.99	1048.73
	LEATHERETTE WT23-76	280.00	USD	1.58	442.40
	LEATHERETTE WT23-3	400.00	USD	1.58	632.00
	POLYESTER FABRIC WT79-4	1138.60	USD	3.10	3529.66
	POLYESTER FABRIC WT79-7	991.90	USD	3.10	3074.89
	POLYESTER FABRIC 1801-005BDC	737.90	USD	1.70	1254.43
	POLYESTER FABRIC WAK-2	1005.00	USD	0.92	924.60
	POLYESTER FABRIC JC-01	2068.00	USD	2.54	5252.72
	ICE MAKER HZB-80FA	7	USD	227.60	1593.20
	ICE MAKER HZB-250	6	USD	582.20	3493.20
	ICE MAKER HZB-300	5	USD	611.10	3055.50
	COW LEATHER 9911	5	USD	55.00	275.00
	CERAMIC YTC-2	104000	USD	0.14	14560.00
	CERAMIC XTC-5	154000	USD	0.03	4620.00
	CERAMIC TC-2	10000	USD	0.10	1000.00
	TOTAL:	300460.90			USD 87037.36

BANK DETAILS:

ACCOUNT NAME: DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.

ACCOUNT NUMBER.: 8110914013800875058

BANK: CHINA CITIC BANK DONGGUAN BRANCH

ADDRESS: NAN FENG CENTER, NO.106 HONG FU ROAD, NAN CHENG DISTRICT, DONG GUAN CITY.

SWIFT CODE: CIBKCNBJ523

DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.



Phụ lục 4: Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)



ARRIVAL NOTICE

Friday 12 December 2025

Dear Valued Customer,

We are pleased to inform you that your shipment will soon arrive at Port of Discharge.

We invite you to take the necessary steps to ensure that delivery is promptly arranged and before additional costs are accrued. Details of your consignment, conditions of its release and potentially outstanding charges are detailed hereunder for your easy reference but please do not hesitate to contact our import team shall our assistance be needed.

VESSEL NAME	VOYAGE NO	IMO NUMBER	FLAG REGISTRY	ESTIMATED DATE OF ARRIVAL
MSC IDA II	HK550A	9224946	Liberia	14/12/2025 00:00:00
DOCUMENTATION NUMBER	TYPE OF DOCUMENT		PLACE OF ORIGIN	PORT OF LOADING
	Express			SHEKOU
MEDURH657633	PORT OF DISCHARGE		FINAL PLACE OF DELIVERY	TERMINAL/DEPOT OF PICK-UP(*)
	HO CHI MINH CITY/SP-ITC INTERNATIONAL CONTAINER TERMINAL			
NUMBER OF CONTAINERS	CUSTOMS REFERENCE NUMBER OR OTHER CUSTOMS RELATED INSTRUCTIONS			
1	Document Code: 25168777		Submission Deadline: 12:00 @ 13/12	
SHIPPER	DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.			
CONSIGNEE	TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD ADD : NO.45,STREET 12C,SUNCASA CENTRAL HOUSING PROJECT, VINH TAN WARD,HO CHI MINH CITY,VIETNAM TAX CODE: 3703148710 PHONE: 0377532186 EMAIL: CONGTYTRUNGDAI@GMAIL.COM			
NOTIFY PARTY	TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD ADD : NO.45,STREET 12C,SUNCASA CENTRAL HOUSING PROJECT, VINH TAN WARD,HO CHI MINH CITY,VIETNAM TAX CODE: 3703148710 PHONE: 0377532186 EMAIL: CONGTYTRUNGDAI@GMAIL.COM			

CONTAINER NUMBER AND SEAL	TYPE	CARGO DESCRIPTION	GROSS WEIGHT/MEASUREMENT
MSCU5334250 Seal Number: FJ24992844 Marks and Numbers: N/M Demurrage Free Days: 21 Days Storage Free Days:	40HC	801 PACKAGE(S) LEATHERETTE WT7-1-07HS CODE:392112 LEATHERETTE WT4-1 HS CODE:392112 LEATHERETTE WT25 HS CODE:392112 LEATHERETTE HT-26 HS CODE:392112 LEATHERETTE PD-BL-01 HS CODE:392112 LEATHERETTE T.00 HS CODE:392112 LEATHERETTE NP16 HS CODE:392112 LEATHERETTE WT-5 HS CODE:392112 LEATHERETTE P96-68 HS CODE:392112 LEATHERETTE H0703-6Z01 HS CODE:392112 LEATHERETTE DE90-2Z01 HS CODE:392112 LEATHERETTE WT53-7 HS CODE:392112 LEATHERETTE LENA-17 HS CODE:392112 LEATHERETTE WT23-76 HS CODE:392112 LEATHERETTE WT23-3 HS CODE:392112 POLYESTER FABRIC WT79-4 HS CODE:59031090 POLYESTER FABRIC WT79-7 HS CODE:59031090 POLYESTER FABRIC 1801-005BDC HS CODE:59031090 POLYESTER FABRIC WAK-2 HS CODE:59031090 POLYESTER FABRIC JC-01 HS CODE:59031090 ICE MAKER HZB-80FA HS CODE:84186990 ICE MAKER HZB-250 HS CODE:84186990 ICE MAKER HZB-300 HS CODE:84186990 COW LEATHER 9911 HS CODE:41079900 CERAMIC YTC-2 HS CODE:69032000 CERAMIC XTC-5 HS CODE:69032000 CERAMIC TC-2 HS CODE:69032000	24620.000 kgs. / 65 cu. m.

Total Items: 801

Total: 24620.000 / 65

MSC VIETNAM COMPANY LIMITED

msc.com

No. 11 Doan Van Bo Street, Ward 13,
27th Floor, E-Town Central
Ho Chi Minh City VIETNAM
T: +84 2836363939 E: vn339-bkg-transpac@msc.com; vn339-bkg-other@msc.com; VN339-EXPDOC-A@MSC.COM

As agent only for MSC MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Geneva

Page 1

Phụ lục 5: Phiếu đóng gói (Packing List)

DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.							
1518 COMMERCIAL BUILDING , NO. 628 DONGCHENG MIDDLE ROAD,							
LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG, DONGGUAN, GUANGDONG, CHINA							
PACKING LIST							
To Messrs:				Invoice Date: DEC 6TH., 2025			
TRUNG DAI VIET NAM TRADING CO.LTD				Invoice No: ED25379			
Add : No. 45, Street 12c, Suncasa Central Housing Project, Vinh Tan Ward,				Terms of payment: T/T			
Ho Chi Minh City, Vietnam							
TEL.: 0377532186							
TAX CODE: 3703148710							
CONGTYTRUNGDAI@GMAIL.COM							
Means of transport: BY VESSEL							
From: SHEKOU, CHINA				To : HO CHI MINH VIETNAM			
Marks & Nos.	Description of goods	PACKAGE (PKGS)	SPEC.	Total Quantity (M/PC)	N.W. (KGS)	G.W. (KGS)	Measurement (CBM)
NM	LEATHERETTE WT7-I-07	33	1.4M	1624.00	24219.50	24620.00	65.00
	LEATHERETTE WT4-1	279	1.4M	11158.00			
	LEATHERETTE WT25	64	1.4M	3131.00			
	LEATHERETTE HT-26	43	1.4M	2162.10			
	LEATHERETTE PD-BL-01	23	1.4M	1119.40			
	LEATHERETTE T.00	28	1.4M	1107.60			
	LEATHERETTE NP16	22	1.4M	1089.30			
	LEATHERETTE WT-5	22	1.4M	1071.00			
	LEATHERETTE P96-68	21	1.4M	1062.50			
	LEATHERETTE H0703-6Z01	20	1.4M	1010.60			
	LEATHERETTE DE90-2Z01	13	1.4M	478.50			
	LEATHERETTE WT53-7	7	1.4M	275.50			
	LEATHERETTE LENA-17	11	1.4M	527.00			
	LEATHERETTE WT23-76	7	1.4M	280.00			
	LEATHERETTE WT23-3	10	1.4M	400.00			
	POLYESTER FABRIC WT79-4	14	1.4M	1138.60			
	POLYESTER FABRIC WT79-7	13	1.4M	991.90			
	POLYESTER FABRIC 1801-005BDC	14	1.4M	737.90			
	POLYESTER FABRIC WAK-2	7	1.4M	1005.00			
	POLYESTER FABRIC JC-01	16	1.4M	2068.00			
	ICE MAKER HZB-80FA	7	448*400*798mm	7			
	ICE MAKER HZB-250	12	566*450*508mm	6			
	ICE MAKER HZB-300	10	556*450*554mm	5			
	COW LEATHER 9911	1	2.8M	5			
CERAMIC YTC-2	87	4CM*3.5CM*0.5CM	104000				
CERAMIC XTC-5	14	1.3CM*1.2CM*0.5CM	154000				
CERAMIC TC-2	3	3.5CM*2.7CM*0.6CM	10000				
TOTAL:		801		300460.90	24219.50	24620.00	65.00
DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO., LTD.							
117 							

Phụ lục 6: Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông quan)

<IMP>

1/29

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông quan)

Số tờ khai107804688460Số tờ khai đầu tiên / 0780468846

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra2Mã loại hìnhA11 2 [4]Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai3921

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiHQSGKV1Mã bộ phận xử lý tờ khai02

Ngày đăng ký16/12/2025 09:31:34Ngày thay đổi đăng kýThời hạn tái nhập/ tái xuất

Người nhập khẩu

Mã3703148710

TênCÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

Mã bưu chính

Địa chỉSố 45, Đường 12c, Khu dự án nhà ở Suncasa Central, Phường Vĩnh Tân, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam

Số điện thoại84

Người ủy thác nhập khẩu

Mã

Tên

Người xuất khẩu

Mã

TênDONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO.,LTD

Mã bưu chính

Địa chỉ1518 COMMERCIAL BUILDING, NO.628 DONGCHENG MIDDLE ROAD, LUO SHA COMMUNITY, GUANCHENG, DONGGUAN, CHINA

Mã nướcCN

Người ủy thác xuất khẩu

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn

1111225MEDURH657633

2

3

4

5

Số lượng801PK

Tổng trọng lượng hàng (Gross)24.620KGM

Số lượng container1

Địa điểm lưu kho02CIS02

Địa điểm dỡ hàngVNITC

Địa điểm xếp hàngCNSHK

Phương tiện vận chuyển9999MSC IDA II - HK550A

Ngày hàng đến15/12/2025

Ký hiệu và số hiệu

Ngày được phép nhập kho đầu tiên

Mã văn bản pháp quy khácMO

Số hóa đơnA - ED25379

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành06/12/2025

Phương thức thanh toánKC

Tổng trị giá hóa đơnA - C&F - USD - 87.037,36

Tổng trị giá tính thuế2.275.243.627,76

Tổng hệ số phân bổ trị giá87.037,36 -

Mã kết quả kiểm tra nội dung

Giấy phép nhập khẩu

1-2-3-

4-5-

Mã phân loại khai trị giá6

Khai trị giá tổng hợp- -

Các khoản điều chỉnh

Phí vận chuyển- -

Phí bảo hiểmD - -

Mã tênMã phân loạiTrị giá khoản điều chỉnhTổng hệ số phân bổ

1- - -

2- - -

3- - -

4- - -

5- - -

Chi tiết khai trị giá

PTTT : T/T, Nhà SX: DONGGUAN EDO IMPORT AND EXPORT TRADE CO.,LTD

Tên sắc thuế

Tổng tiền thuế

Số dòng tổng

1VThuế GTGT182.019.490VND27

Tổng tiền thuế phải nộp182.019.490VND

2Sổ tiền bảo lãnhVND

3Tỷ giá tính thuếUSD-26.141

4VND-

5VND-

6VND

Mã xác định thời hạn nộp thuếD

Người nộp thuế1

Mã lý do đề nghị BP

Phân loại nộp thuếA

Tổng số trang của tờ khai29

Tổng số dòng hàng của tờ khai27

Phụ lục 7: Danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan

15:34 16/12/25

Chi cục Hải quan khu vực II
Hải quan cửa khẩu cảng Sài Gòn khu vực 1

Ngày 16 tháng 12 năm 2025

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: Hải quan cửa khẩu cảng Sài Gòn khu vực 1 - 02CIS02: CANG SP ITC - 2

2. Đơn vị XNK: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TRUNG ĐẠI VIỆT NAM

3. Mã số thuế: 3703148710

4. Số tờ khai: 107804688460

5. Trạng thái tờ khai: Thông quan

9. Số quản lý hàng hóa: 111225MEDURH657633
6. Ngày tờ khai: 16/12/2025 - 15/12/2025

7. Loại hình: Nhập kinh doanh tiêu dùng

8. Luồng: Vàng

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	MSCU5334250	FJ24992844			

Kết xuất dữ liệu lúc: 16/12/2025 03:34 PM Lưu bảng kê

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.