

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU
TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY
CPXD GÓM SỨ VIỆT HƯƠNG**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : LÊ THỊ THÚY
MÃ SỐ SINH VIÊN : 2254050039
KHÓA HỌC : 2022-2026

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU
TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY
CPXD GÓM SỨ VIỆT HƯƠNG**

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Nguyễn Thị Như Liêm

Sinh viên thực hiện : Lê Thị Thúy

Khóa học : 2022-2026

Lớp : 22LC1

Đà Nẵng , tháng 5 năm 2026

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ
CHUỖI CUNG ỨNG

Đà Nẵng, ngày 30 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 : Lê Thị Thúy
- 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 GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GÓM SỨ VIỆT HƯƠNG ”

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

- Số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong báo cáo hoạt động kinh doanh
- Số liệu về chứng từ

4. Các bảng biểu

- Các bảng biểu được đính kèm trong phụ lục

5. Cán bộ hướng dẫn

- PGS.TS : Nguyễn Thị Như Liêm

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/3/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/5/2026

Giảng viên hướng dẫn

Đà Nẵng , ngày 30. tháng 5 năm 2026

MẪU ĐƠN KHAI BÁO SỬ DỤNG AI

Khai báo của Sinh viên về việc Sử dụng Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh có Trách nhiệm

Tôi,LÊ THỊ THÚY....., cam đoan rằng tôi đã sử dụng có trách nhiệm các công cụ Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh (GenAI) trong quá trình chuẩn bị Khoá luận này.

Bằng việc ký vào đơn này, tôi xác nhận các nội dung sau:

Khai báo sử dụng AI

Vui lòng cho biết bạn có sử dụng bất kỳ công cụ AI tạo sinh nào (ví dụ: ChatGPT, Gemini, v.v.) trong việc tạo ra bài làm này hay không:

☐ **Có**, tôi có sử dụng các công cụ AI trong bài đánh giá này.

Chi tiết về việc sử dụng AI (Nếu bạn chọn "Có" ở trên)

- **Các công cụ AI đã sử dụng:**

Gemini , grok , chat gpt.
.....
.....

- **Mục đích sử dụng AI** (ví dụ: tìm ý tưởng, soạn thảo, tóm tắt, chỉnh sửa):

Tìm ý tưởng , chỉnh sửa nội dung đã viết , tóm tắt ý đã làm
.....
.....

- **Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:**

Nội dung quy trình , các phần kết luận
.....

-
-
-
- Tôi xác nhận rằng tôi đã xem xét kỹ lưỡng và xác thực tất cả nội dung do AI tạo ra về tính chính xác, tính nguyên bản và sự phù hợp.

- Có

Liên chính, Trách nhiệm Học thuật và Tuân thủ Đạo đức và Pháp luật

- Tôi chịu trách nhiệm hoàn toàn về nội dung của bài nộp này và xác nhận rằng AI chỉ được sử dụng như một công cụ hỗ trợ, không phải là tác giả chính cho bài làm của tôi.

- Tôi xác nhận rằng AI không được sử dụng để ngụy tạo, làm giả hoặc thao túng dữ liệu.

- Tôi đã đảm bảo rằng không có dữ liệu bí mật hoặc riêng tư nào được chia sẻ với các công cụ AI mà không có sự cho phép thích hợp.

- Tôi đã tuân thủ tất cả các yêu cầu pháp lý liên quan đến bảo vệ dữ liệu và sở hữu trí tuệ, đồng thời đã trích dẫn nguồn một cách thích hợp.

- Bài đánh giá này phản ánh nỗ lực trí tuệ cá nhân của tôi, và trách nhiệm đối với bài làm này hoàn toàn thuộc về cá nhân tôi.

- Cam kết

- Tôi hiểu rằng bất kỳ sự thiếu tuân thủ nào đối với việc sử dụng AI có trách nhiệm, bao gồm việc không khai báo sử dụng AI hoặc trình bày sai sự thật, có thể dẫn đến việc Khóa luận tốt nghiệp của tôi bị từ chối mà không cần xem xét thêm.

- Bằng việc ký vào đơn này, tôi khẳng định rằng bài nộp này phản ánh trung thực bài làm của tôi và tôi đã tuân thủ các nguyên tắc sử dụng AI có trách nhiệm.

Chữ ký: L ê T h ị T h ú y Ngày: _____

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám hiệu, Phòng Đào tạo cùng toàn thể quý thầy cô Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, đặc biệt là Bộ môn Logistics và Quản lý Chuỗi cung ứng, đã tận tình giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức và kinh nghiệm quý báu trong suốt quá trình học tập. Đây là nền tảng quan trọng giúp em có cơ sở và định hướng để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Nguyễn Thị Như Liêm, người đã trực tiếp hướng dẫn và đồng hành cùng em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Cô luôn theo sát, hướng dẫn và giúp em nhận ra những thiếu sót để kịp thời điều chỉnh, từ đó hoàn thiện bài khóa luận một cách tốt nhất. Em xin chân thành cảm ơn sự tận tâm và nhiệt huyết của cô.

Em cũng xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng toàn thể anh chị tại Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm sứ Việt Hương, đặc biệt là chị Nguyễn Thị Út Quýt, đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt thời gian thực tập tại đơn vị. Nhờ sự hỗ trợ tận tình của các anh chị, em đã có cơ hội tiếp cận số liệu, tài liệu thực tế và hiểu rõ hơn về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu của công ty, từ đó có thêm cơ sở thực tiễn để hoàn thiện khóa luận.

Mặc dù đã nỗ lực hoàn thành bài khóa luận, nhưng chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự cảm thông và những góp ý chân thành từ quý thầy cô và anh chị để em có thể rút kinh nghiệm và hoàn thiện hơn trong tương lai.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng luôn dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong sự nghiệp giảng dạy. Kính chúc Ban lãnh đạo và toàn thể anh chị tại Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm sứ Việt Hương nhiều sức khỏe, thành công và chúc công ty ngày càng phát triển bền vững.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
DANH MỤC BẢNG BIỂU	v
DANH MỤC HÌNH ẢNH VÀ BIỂU ĐỒ	vi
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vi
LỜI MỞ ĐẦU	i
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	1
1.1 TỔNG QUAN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN 1	
1.1.1 Tổng quan về hoạt động nhập khẩu	1
1.1.1.1 Khái niệm về hoạt động nhập khẩu	1
1.1.1.2 Đặc điểm của hoạt động nhập khẩu.....	1
1.1.1.3 Bản chất và mục tiêu của hoạt động nhập khẩu.....	2
1.1.2.1 Giao nhận hàng nguyên container (FCL – Full Container Load)	6
1.1.2.2 Giao nhận hàng lẻ (LCL – Less than Container Load)	6
1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển.....	7
1.1.3.1 Các nhân tố bên ngoài.....	7
1.1.3.2 Các nhân tố bên trong.....	8
1.2 QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	9
1.2.1 Tìm kiếm và lựa chọn FWD.....	9
1.2.2. Đặt booking vận chuyển và vận chuyển hàng hóa	10
1.2.3. Gửi bộ chứng từ hàng hóa	10
1.2.4. Nhận thông báo hàng đến (AN).....	11
1.2.5. Thanh toán cước và nhận hóa đơn từ FWD.....	11
1.2.6. Ngân hàng nhận kiểm tra chứng từ và ký hậu	12
1.2.7. Khai báo hải quan và nộp thuế	12
1.2.8. FWD cấp EDO và phiếu nhận hàng cho nhập khẩu.....	13
1.2.9. Nhận hàng tại cảng và vận chuyển về kho.....	13
1.3 CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LÝ VÀ HỆ THỐNG CHỨNG TỪ VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	13

1.3.1 Các quy định pháp lý liên quan quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển.....	14
1.3.2 Các chứng từ cần thiết trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển.....	15
1.3.2.1 Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract)	15
1.3.2.2 Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	15
1.3.2.3 Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)	15
1.3.2.4 Vận đơn đường biển (Bill Of Lading – B/L)	15
1.3.2.5 Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O).....	15
1.3.2.6 Giấy thông báo hàng đến (Arrival Notice - A/N).....	16
1.3.2.7 Lệnh giao hàng (Delivery Order - D/O)	16
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG.....	18
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG.....	18
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty	19
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	20
2.1.3. Lĩnh vực hoạt động/ sản phẩm kinh doanh.....	21
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các phòng ban	22
2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.....	22
2.1.4.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban	22
2.1.5. Phân tích nguồn lực của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương	24
2.1.5.1 Nguồn lực cơ sở vật chất	24
2.1.5.2 Nguồn nhân lực.....	28
2.1.5.3 Nguồn lực tài chính.....	30
2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG	32
2.2.1. Hoạt động kinh doanh của công ty	32
2.2.1.1 Thị trường kinh doanh	32
2.2.1.2. Đối thủ cạnh tranh	33
2.2.1.3 Khách hàng.....	35
2.2.2 Bảng số liệu kinh doanh của công ty qua các kỳ	36
2.3. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG	39
2.3.1. Tìm kiếm và lựa chọn FWD.....	40
2.3.2. Đặt booking vận chuyển và vận chuyển hàng.....	44
2.3.3. Nhà XK gửi bộ chứng từ hàng hóa cho nhà NK.....	45
2.3.4 Nhận thông báo hàng đến (A/N).....	48

2.3.5. Thanh toán phí và nhận hóa đơn từ FWD	49
2.3.6 Ngân hàng kiểm tra chứng từ và ký hậu vận đơn	51
2.3.7. Khai báo hải quan và nộp thuế	53
2.3.8. FWD cấp EDO và phiếu nhận hàng cho nhập khẩu	55
2.3.9. Nhận hàng tại cảng và vận chuyển hàng về kho	56
2.4. ĐÁNH GIÁ ƯU ĐIỂM VÀ HẠN CHẾ TRONG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG	58
2.4.1. Ưu điểm của quy trình	58
2.4.2. Hạn chế của quy trình	59
2.4.3. Nguyên nhân	60
2.4.3.1 Nguyên nhân khách quan	60
2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan	61
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG	63
3.1 ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU	63
3.1.1 Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	63
3.1.1.1 Thị trường thế giới	63
3.1.1.2. Thị trường Malaysia	64
3.1.2 Định hướng và phát triển mục tiêu chung của đơn vị	66
3.1.2.1 . Định hướng phát triển mục tiêu của công ty	66
3.1.2.2. Định hướng phát triển mục tiêu của đề tài	66
3.2 GIẢI PHÁP , ĐIỀU KIỆN VÀ CÁCH THỨC THỰC HIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG	67
3.2.1 Giải pháp xây dựng hệ thống chấm điểm và lựa chọn Forwarder chuyên nghiệp ..	67
3.2.2. Giải pháp tối ưu quy trình rút hàng, giảm thiểu Demurrage và Detention	69
3.2.3 Giải pháp xây dựng cơ chế dự báo và ứng phó linh hoạt	70
3.2.4 Giải pháp tăng cường kiểm tra chất lượng hàng hóa	71
3.2.5 Giải pháp đàm phán điều kiện thanh toán L/C linh hoạt hơn	73
3.2.6 Giải pháp giảm dần mức độ phụ thuộc vào Forwarder, tăng cường năng lực nội bộ	75
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	76
KẾT LUẬN	77
PHỤ LỤC	79
TÀI LIỆU THAM KHẢO	103

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Tên bảng	Trang
1	<i>Bảng 1.1 : Ưu điểm và nhược điểm của FCL</i>	6
2	<i>Bảng 1.2 : Ưu và nhược điểm của LCL</i>	7
3	<i>Bảng 2.1 : Lĩnh vực hoạt động/ sản phẩm kinh doanh của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương</i>	22
4	<i>Bảng 2.2. Bảng cơ sở vật chất công ty Việt Hương</i>	25
5	<i>Bảng 2.3 :Trang thiết bị của công ty Việt Hương</i>	28
6	<i>Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn nhân lực</i>	29
7	<i>Bảng 2.5. Nguồn lực tài chính của công ty năm 2023-2025</i>	31
8	<i>Bảng 2.6 : Kim ngạch và cơ cấu thị trường nhập khẩu gạch men giai đoạn 2023 – 2025</i>	36
9	<i>Bảng 2.7 : Khách hàng của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương</i>	36
10	<i>Bảng 2.8 : Các dự án hợp tác với Công Ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương</i>	37
11	<i>Bảng 2.9 : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương từ năm 2023-2025</i>	37
12	<i>Bảng 2.10. Các chỉ số hiệu quả của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương</i>	39
13	<i>Bảng 2.11 : So sánh giá cước tuyến Malayxia- Việt Nam năm 2025</i>	40
14	<i>Bảng 2.12: Tổng quan về lô hàng từ Malayxia về Việt Nam</i>	41
15	<i>Bảng 2.13: Các tiêu chí đánh giá FWD của Công ty</i>	42
16	<i>Bảng 2.14 : So sánh giá cước giữa các FWD năm 2025</i>	43
17	<i>Bảng 2.15. : Bảng điểm đánh giá giữa FWD trong lô hàng Malayxia –Việt Nam</i>	43
18	<i>Bảng 2.16 : Tình hình Booking Confirmation và Transit Time tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	44
19	<i>Bảng 2.17: Tình hình nhận chứng từ và hồ sơ hải quan tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	46
20	<i>Bảng 2.18: Hiệu quả nhận thông báo hàng đến theo quý tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	48
21	<i>Bảng 2.19: Hiệu quả thanh toán và xử lý hóa đơn FWD tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	50

22	<i>Bảng 2.20: Hiệu quả kiểm tra và xử lý bộ chứng từ nhập khẩu tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	52
23	<i>Bảng 2.21: Hiệu quả hoạt động thông quan và kê khai thuế tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	53
24	<i>Bảng 2.22: Thống kê cấp EDO đúng hạn và thời gian nhận hàng tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	55
25	<i>Bảng 2.23: Tình hình nhận hàng tại cảng và vận chuyển hàng về kho tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025</i>	56

DANH MỤC HÌNH ẢNH VÀ BIỂU ĐỒ

STT	Tên hình	Trang
1	<i>Hình 1.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container(FCL) bằng đường biển (doanh nghiệp sx)</i>	10
2	<i>Hình 2.1. Hình ảnh của công ty</i>	19
3	<i>Hình 2.2. Logo của Viet Huong Ceramic</i>	20
4	<i>Hình 2.3. Lịch sử hình thành và phát triển của Việt Hương</i>	20
5	<i>Hình 2.4. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty</i>	23
6	<i>Hình 2.5. Nhà máy gạch Việt Hương</i>	26
7	<i>Hình 2.6. Kho bãi của Việt Hương</i>	26
8	<i>Hình 2.7. Các chi nhánh văn phòng của Việt Hương</i>	27
9	<i>Hình 2.8. Biểu đồ số lượng và diện tích showroom</i>	27
10	<i>Hình 2.9. Các Showroom Việt Hương</i>	29

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
Viet HuongCremics		Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container

LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ container
CFS	Container Freight Station	Kho gom hàng lẻ
CY	Container Yard	Bãi container
FWD	Forwarder	Công ty giao nhận vận tải
POD	Port of Discharge	Cảng dỡ hàng
POL	Port of Loading	Cảng xếp hàng
FCA	Free Carrier	Giao cho người vận tải
DDP	Delivered Duty Paid	Giao hàng đã thanh toán thuế
DDU	Delivered Duty Unpaid	Giao hàng chưa thanh toán thuế
MBL	Master Bill of Lading	Vận đơn chủ
HBL	House Bill of Lading	Vận đơn nhà
BL	Bill of Lading	Vận đơn
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến đến
DEM	Demurrage	Phí lưu container tại bãi
DET	Detention	Phí lưu container ngoài bãi
VAT	Value Added Tax	Thuế giá trị gia tăng
AN	Arrival Notice	Thông báo hàng đến
B/L	Bill of Lading	Vận đơn
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian dự kiến rời cảng
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến cập cảng
PMH		Phòng mua hàng
CPXD		Cổ phần xây dựng

LỜI 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 nhập khẩu hàng hóa đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia, đặc biệt là những nước đang phát triển như Việt Nam. Nhập khẩu không chỉ giúp bổ sung nguồn cung vật tư, thiết bị và nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước mà còn góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, thúc đẩy sự cạnh tranh và đa dạng hóa thị trường. Trong số các nhóm hàng có nhu cầu nhập khẩu lớn hiện nay, vật liệu xây dựng đặc biệt là mặt hàng gạch men luôn chiếm tỷ trọng cao nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ ngày càng tăng của thị trường nội địa.

Vận chuyển hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò chủ đạo trong thương mại quốc tế bởi khả năng chuyên chở khối lượng lớn, chi phí hợp lý và mức độ an toàn cao. Đối với mặt hàng gạch men nhập khẩu từ Malaysia, phương thức vận chuyển này càng trở nên phổ biến do đặc thù hàng hóa có trọng lượng lớn, yêu cầu vận chuyển ổn định và đảm bảo hạn chế hư hỏng. Tuy nhiên, hoạt động giao nhận gạch men nhập khẩu bằng đường biển không chỉ dừng lại ở quá trình vận chuyển container mà còn bao gồm nhiều nghiệp vụ quan trọng như chuẩn bị chứng từ, ký kết hợp đồng, xử lý chứng từ vận tải, khai báo hải quan, kiểm tra hàng hóa, đóng rút container và giao nhận tại kho. Mỗi khâu trong quy trình đều có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng, chi phí logistics và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương là một trong những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, phân phối vật liệu xây dựng, đặc biệt chú trọng nhập khẩu gạch men từ Malaysia. Trong quá trình phát triển, công ty đã không ngừng mở rộng quy mô, nâng cao chất lượng dịch vụ và xây dựng được uy tín trên thị trường. Tuy nhiên, trước yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, công ty vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức như thay đổi chính sách hải quan, biến động chi phí vận tải biển, rủi ro trong quá trình giao nhận và yêu cầu kiểm soát chất lượng hàng hóa ngày càng nghiêm ngặt. Những vấn đề này ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả nhập khẩu cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của công ty.

Xuất phát từ tầm quan trọng của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu trong ngành vật liệu xây dựng và những khó khăn thực tế mà Công ty CPXD Gốm Sứ Việt

Hương đang gặp phải, việc nghiên cứu đề tài “Quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu Malaysia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương” là hết sức cần thiết. Đề tài góp phần đánh giá toàn diện quy trình giao nhận hiện tại của công ty, chỉ ra ưu điểm, hạn chế cũng như nguyên nhân của những bất cập trong quá trình thực hiện. Trên cơ sở đó, nghiên cứu sẽ đề xuất những giải pháp hợp lý và khả thi nhằm tối ưu hóa quy trình giao nhận, giảm thiểu chi phí, nâng cao hiệu quả nhập khẩu và tăng cường năng lực cạnh tranh cho công ty.

Bên cạnh đó, quá trình thực hiện đề tài còn mang lại cho em cơ hội được tiếp cận thực tế, tìm hiểu sâu hơn về nghiệp vụ logistics và quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển. Đây là dịp quan trọng để em vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn, nâng cao kỹ năng chuyên môn và tích lũy kinh nghiệm quý báu cho công việc sau này.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Tìm hiểu lý thuyết về hoạt động giao nhận, quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container, các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận.
- Tìm hiểu tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
- Nghiên cứu các bước trong quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu Malaysia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.
- Tìm hiểu những thành công và những vấn đề còn tồn đọng liên quan đến quy trình và từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu Malaysia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.

3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng nghiên cứu: Quy trình giao nhận hàng gạch men nhập khẩu từ Malaysia bằng tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
- Phạm vi nghiên cứu:
 - + Phạm vi không gian: Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
 - + Phạm vi thời gian: Nguồn dữ liệu từ năm 2023-2025

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp thu thập dữ liệu:
 - + Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương : Nguồn dữ liệu này được thu thập trong quá trình thực tập như : doanh thu, chi phí, lợi nhuận,... nguồn nhân lực, tài sản,

nguồn vốn của công ty trong giai đoạn 2023-2025. Đồng thời kết hợp với việc tiếp xúc, trao đổi với doanh nghiệp về vấn đề nghiên cứu.

- Các nghiên cứu có liên quan về xuất khẩu từ các sách tham khảo, khóa luận tốt nghiệp của các khóa trước tại trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng và các bài viết có giá trị trên Internet.

- Phương pháp phân tích và xử lý số liệu :

+ Phương pháp tổng hợp : trên cơ sở tài liệu thu nhập được về doanh thu, chi phí, lợi nhuận,...của công ty tiến hành tổng hợp, phân tích, đánh giá.

+ Phương pháp so sánh : so sánh số liệu giữa các năm, các chỉ tiêu,... để đánh giá tốc độ phát triển của công ty.

- Phương pháp chuyên gia: Tham khảo ý kiến của giảng viên hướng dẫn, các anh chị tại đơn vị thực tập.

- Phương pháp quan sát khoa học: Quan sát toàn bộ quy trình được thực hiện, sự tương tác giữa Công ty và khách hàng

5. Kết cấu khóa luận

Bên cạnh phần mục lục, danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng biểu, lời mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, nội dung chính của đề tài bao gồm ba chương như sau

- *Chương 1 : Cơ sở lí luận về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển.*

- *Chương 2 :Thực trạng quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malayxia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.*

- *Chương 3 : Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malayxia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.*

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1 TỔNG QUAN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1.1 Tổng quan về hoạt động nhập khẩu

1.1.1.1 Khái niệm về hoạt động nhập khẩu

Nhập khẩu là hoạt động kinh doanh buôn bán trên phạm vi quốc tế, là quá trình trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia dựa trên nguyên tắc trao đổi ngang giá lấy tiền tệ làm môi giới. Nó không phải là hành vi buôn bán riêng lẻ mà là hệ thống các quan hệ buôn bán trong một nền kinh tế có cả tổ chức bên trong và bên ngoài.”

“Theo khoản 2, điều 28, chương II Luật thương mại Việt Nam năm 2005

định”nghĩa: “Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa 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.”

“Vậy thực chất kinh doanh nhập khẩu là nhập khẩu từ các tổ chức kinh tế, các công ty nước ngoài, tiến hành tiêu thụ hàng hóa, vật tư ở thị trường nội địa hoặc tái xuất với mục tiêu lợi nhuận và nối liền sản xuất giữa các quốc gia với nhau. Mục tiêu hoạt động kinh doanh nhập khẩu là sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ để nhập khẩu vật tư, thiết bị kỹ thuật và dịch vụ, phục vụ cho quá trình tái sản xuất mở rộng, nâng cao năng suất lao động, tăng giá trị ngày công và giải quyết sự khan hiếm hàng hóa, vật tư trên thị trường nội địa.

Mặt khác, nhập khẩu đảm bảo sự phát triển ổn định của các ngành kinh tế mũi nhọn của mỗi nước mà khả năng sản xuất trong nước chưa đảm bảo vật tư, thiết bị kỹ thuật đáp ứng nhu cầu phát triển, khai thác triệt để lợi thế so sánh của quốc gia, góp phần thực hiện chuyên môn hóa trong phân công lao động quốc tế, kết hợp hài hòa và có hiệu quả giữa nhập khẩu và cải thiện cán cân thanh toán.

1.1.1.2 Đặc điểm của hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu sở hữu những đặc trưng riêng biệt, giúp phân biệt rõ ràng với thương mại nội địa và đòi hỏi mức độ quản trị, tuân thủ pháp lý, quản lý tài chính cũng như logistics cao hơn nhiều.

Thứ nhất, dịch chuyển hàng hóa qua biên giới quốc gia (cross-boundary movement). Hàng hóa phải được vận chuyển từ lãnh thổ nước ngoài vào lãnh thổ Việt

Nam, đi qua khu vực hải quan. Quá trình này đòi hỏi phải thực hiện đầy đủ các thủ tục khai báo hải quan, kiểm tra, giám sát và thông quan theo quy định, tạo ra sự khác biệt cơ bản so với lưu thông hàng hóa trong nước.

Thứ hai, thanh toán bằng ngoại tệ và tác động đến cán cân kinh tế vĩ mô. Các giao dịch nhập khẩu thường được thanh toán bằng ngoại tệ hoặc các đồng tiền quốc tế có khả năng chuyển đổi tự do. Do đó, hoạt động này không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tỷ giá hối đoái, dự trữ ngoại hối mà còn tác động đến cán cân thanh toán quốc gia.

Thứ ba, chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp lý kép (dual legal framework). Doanh nghiệp nhập khẩu phải tuân thủ đồng thời pháp luật Việt Nam (hải quan, thuế quan, kiểm dịch, tiêu chuẩn chất lượng...) và các quy tắc, thông lệ quốc tế (Incoterms, các công ước quốc tế về vận tải, các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia). Điều này làm tăng tính phức tạp trong quá trình thực hiện.

Thứ tư, mức độ rủi ro và tính phức tạp cao hơn so với thương mại nội địa. Hoạt động nhập khẩu phải đối mặt với nhiều loại rủi ro đặc thù, bao gồm:

Rủi ro tỷ giá hối đoái;

Rủi ro vận tải và logistics (do khoảng cách địa lý lớn, đa dạng phương thức vận chuyển, nguy cơ mất mát, hư hỏng cao);

Rủi ro chính sách và pháp lý (thay đổi thuế suất, hạn ngạch, cấm vận, rào cản phi thuế quan...);

Rủi ro thanh toán và tín dụng quốc tế (khác biệt về luật pháp, tập quán thương mại và thời gian xử lý giữa các quốc gia).

Thứ năm, tính liên ngành và tác động lan tỏa mạnh. Hoạt động nhập khẩu không chỉ liên quan đến bộ phận kinh doanh mà còn đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ của nhiều lĩnh vực như logistics, vận tải, ngân hàng thanh toán quốc tế, bảo hiểm, hải quan và các cơ quan quản lý nhà nước. Do vậy, hiệu quả của hoạt động kinh doanh nhập khẩu phụ thuộc lớn vào khả năng phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp cũng như với các đối tác và cơ quan chức năng bên ngoài.

1.1.1.3 Bản chất và mục tiêu của hoạt động nhập khẩu

*** Bản chất của nhập khẩu**

Nhập khẩu là việc mua hàng hoá từ các tổ chức kinh tế, các công ty nước ngoài và tiến hành tiêu thụ hàng hoá nhập khẩu tại thị trường nội địa hoặc tái xuất khẩu với mục đích thu lợi nhuận và nối liền sản xuất với tiêu dùng.

* Mục tiêu của nhập khẩu

Nhập khẩu đảm bảo sự phát triển ổn định kinh tế, phục vụ sản xuất kinh doanh và nâng cao đời sống nhân dân. Bên cạnh đó, nhập khẩu phải đảm bảo phát triển liên tục, nâng cao năng suất lao động, bảo vệ các ngành sản xuất trong nước và giải quyết sự khan hiếm ở thị trường nội địa.

1.1.1.4 Phân loại hoạt động nhập khẩu

❖ **Nhập khẩu trực tiếp:** Theo cách thức này, bên mua và bên bán trực tiếp giao dịch với nhau, việc mua và việc bán không ràng buộc nhau. Bên mua có thể chỉ mua mà không bán, bên bán có thể chỉ bán mà không mua. Hoạt động chủ yếu là doanh nghiệp trong nước nhập khẩu hàng hoá, vật tư ở thị trường nước ngoài đem về tiêu thụ ở thị trường trong nước. Để tiến tới ký kết hợp đồng kinh doanh nhập khẩu, doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ nhu cầu nhập khẩu vật tư, thiết bị trên thị trường nội địa, tính toán đầy đủ các chi phí đảm bảo kinh doanh nhập khẩu có hiệu quả, đàm phán kỹ lưỡng về các điều kiện giao dịch với bên xuất khẩu, thực hiện theo hành lang pháp lý quốc gia cũng như thông lệ quốc tế.

Đặc điểm: Được tiến hành một cách đơn giản. Bên nhập khẩu phải nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác, ký kết hợp đồng và thực hiện theo đúng hợp đồng, phải tự bỏ vốn, chịu mọi rủi ro và chi phí giao dịch, nghiên cứu, giao nhận, ... cùng các chi phí có liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, thuế nhập khẩu...

❖ **Nhập khẩu uỷ thác:** Theo quyết định số 1172/TM/XNK ngày 22/9/1994 của Bộ trưởng Bộ Thương mại về việc ban hành "Quy chế XNK uỷ thác giữa các pháp nhân trong nước" được định nghĩa như sau: là hoạt động dịch vụ thương mại dưới hình thức nhận làm dịch vụ nhập khẩu. Hoạt động này được làm trên cơ sở hợp đồng uỷ thác giữa các doanh nghiệp phù hợp với những quy định của pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

Như vậy, hợp đồng uỷ thác nhập khẩu được hình thành giữa các doanh nghiệp trong nước có vốn ngoại tệ riêng, có nhu cầu nhập khẩu một loại vật tư, thiết bị nào đó nhưng lại không được phép nhập khẩu trực tiếp hoặc gặp khó khăn trong việc tìm kiếm bạn hàng, thực hiện thủ tục uỷ thác nhập khẩu cho doanh nghiệp có chức năng thương mại quốc tế tiến hành nhập khẩu theo yêu cầu của mình. Bên nhận uỷ thác phải cung cấp cho bên uỷ thác các thông tin về thị trường, giá cả, khách hàng, những điều kiện có liên quan đến đơn hàng uỷ thác thương lượng đàm phán và ký kết hợp đồng uỷ thác.

Bên nhận uỷ thác phải tiến hành làm các thủ tục nhập khẩu và được hưởng phần thù lao gọi là phí uỷ thác.

Đặc điểm: Doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ nhập khẩu uỷ thác không phải bỏ vốn, không phải xin hạn ngạch, không phải tìm kiếm thị trường tiêu thụ hàng nhập, giá trị hàng nhập chỉ được tính vào kim ngạch XNK không được tính vào doanh thu. Khi nhận uỷ thác phải làm hai hợp đồng: Một hợp đồng mua bán hàng hoá, vật tư với nước ngoài và một hợp đồng uỷ thác nhập khẩu với bên uỷ thác ở trong nước.

❖ **Nhập khẩu tái xuất:** Mỗi nước có một định nghĩa riêng về tái xuất, nhưng đều thống nhất một quan điểm về tái xuất là xuất khẩu trở ra nước ngoài những hàng hoá trước đây được nhập khẩu, chưa qua chế biến ở nước tái xuất. Có nghĩa là tiến hành nhập khẩu không phải để tiêu thụ trong nước mà để xuất sang một nước thứ ba nhằm thu lợi nhuận. Giao dịch tái xuất bao gồm nhập khẩu và xuất khẩu với mục đích thu về một lượng ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra ban đầu. Giao dịch này luôn thu hút ba nước: nước xuất khẩu, nước tái xuất và nước nhập khẩu.

Đặc điểm:

+ Doanh nghiệp tái xuất phải tính toán toàn bộ chi phí nhập hàng và xuất hàng sao cho thu hút được lượng ngoại tệ lớn hơn chi phí ban đầu bỏ ra.

+ Doanh nghiệp tái xuất phải tiến hành hai loại hợp đồng: Một hợp đồng nhập khẩu và một hợp đồng xuất khẩu nhưng không phải nộp thuế XNK.

+ Doanh nghiệp tái xuất được tính kim ngạch trên cả hàng tái xuất và hàng nhập, doanh số tính trên giá trị hàng hoá tái xuất do đó vẫn chịu thuế.

+ Hàng hoá không nhất thiết phải chuyển về nước tái xuất mà có thể chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu theo hình thức chuyển khẩu, nhưng tiền phải do người tái xuất trả cho người nhập khẩu và thu từ người nhập khẩu.

1.1.1.5 Vai trò của nhập khẩu hàng hóa

* Đối với nền kinh tế

Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng trong thương mại quốc tế, tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất và đời sống của một quốc gia. Đối với một nền kinh tế, hoạt động nhập khẩu thường nhằm mục đích :

+ Bổ sung các hàng hoá mà trong nước không sản xuất được hoặc sản xuất trong nước không đáp ứng đủ nhu cầu.

+ Thay thế những hàng hoá mà sản xuất trong nước không có lợi bằng

nhập khẩu. Hoạt động nhập khẩu nếu được tổ chức tốt, hợp lý với nhu cầu và khả năng sản xuất trong nước sẽ tác động tích cực đến sự phát triển cân đối của nền kinh tế. Trong đó, cân đối trực tiếp ba yếu tố của sản xuất: công cụ lao động, đối tượng lao động và lao động.

Trong nền kinh tế thị trường ở nước ta hiện nay, hoạt động nhập khẩu đang ngày càng phát triển và thể hiện vai trò quan trọng. Thể hiện ở các khía cạnh:

- Nhập khẩu tạo điều kiện đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hóa đất nước.
- Nhập khẩu góp phần cải thiện và nâng cao mức sống của nhân dân. Đối với người tiêu dùng, nhập khẩu mang lại sự phong phú về mặt hàng, chủng loại, quy cách, mẫu mã, chất lượng các loại hàng hóa hiện đại và giá thành thấp hơn so với hàng sản xuất trong nước. Đối với sản xuất, nhập khẩu là nguồn đảm bảo đầu vào cho hoạt động sản xuất, đảm bảo về công nghệ và thiết bị cho quá trình hiện đại hoá sản xuất, tạo việc làm ổn định cho người lao động.
- Nhập khẩu có vai trò tích cực thúc đẩy hoạt động xuất khẩu. Với những tư liệu sản xuất mà nhập khẩu mang về sẽ làm tăng chất lượng hàng, làm cho hàng hóa xuất khẩu của nước ta đến gần hơn với nhu cầu của thế giới, tạo điều kiện thuận lợi để hàng hoá Việt Nam có thể xuất khẩu ra thị trường thế giới mạnh mẽ hơn.
- Ngoài ra, nhập khẩu cũng tạo cơ sở để nước ta mở rộng quan hệ với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

***Đối với doanh nghiệp**

Hoạt động nhập khẩu là một trong những khâu quan trọng của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, góp phần cung cấp yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất. Đồng thời, nếu hoạt động nhập khẩu được thực hiện tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí sản xuất, từ đó hạ giá thành sản phẩm, làm tăng lợi nhuận và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Từ hoạt động nhập khẩu, các doanh nghiệp có thể nâng cao, đổi mới công nghệ giúp tăng hiệu quả sản xuất.

Hoạt động nhập khẩu rất phức tạp do có sự tham gia của nhiều nền kinh tế khác nhau, đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn hoàn thiện và nâng cao công tác quản trị. Mỗi cá nhân trong doanh nghiệp cần tự giác học hỏi, tích lũy kinh nghiệm, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.

Hoạt động nhập khẩu tạo điều kiện cho các doanh nghiệp liên kết với nhau, liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài.

1.1.2 Các phương thức giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển

1.1.2.1 Giao nhận hàng nguyên container (FCL – Full Container Load)

**Khái niệm*

Các hãng tàu chợ định nghĩa thuật ngữ FCL như sau: " FCL là xếp hàng nguyên container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi Container. Khi người gửi hàng có khối lượng hàng đồng nhất đủ để chứa đầy một container hoặc nhiều container, người ta thuê một hoặc nhiều container để gửi hàng".

**Đặc điểm*

Trong phương thức FCL/FCL, trách nhiệm được chia cho ba bên.

Người gửi hàng (Shipper): Thuê container rỗng, đóng hàng, chèn lót, làm thủ tục hải quan xuất khẩu, niêm phong và giao container cho Carrier. Chịu chi phí trước khi giao hàng.

Người chuyên chở (Carrier): Phát hành vận đơn, vận chuyển container từ cảng gửi đến cảng đích, bốc dỡ container và giao cho Consignee. Chịu chi phí vận chuyển.

Người nhận hàng (Consignee): Làm thủ tục nhập khẩu, nhận hàng, dỡ hàng và hoàn trả container rỗng đúng hạn. Chịu chi phí sau khi nhận hàng.

Bảng 1.1 : Ưu điểm và nhược điểm của FCL

Ưu điểm	Nhược điểm
Thời gian vận chuyển nhanh do hàng được giao trực tiếp	Chi phí ban đầu cao do phải thuê nguyên container
An toàn cho hàng hóa, hạn chế hư hỏng do không xếp chung	Chỉ hiệu quả khi lượng hàng đủ lớn
Thuận tiện cho việc thông quan, kiểm tra hải quan	Thiếu tính linh hoạt nếu lô hàng nhỏ
Dễ dàng theo dõi và quản lý hàng hóa	Khách hàng phải chịu trách nhiệm đóng gói và bốc xếp

(Nguồn : Giáo trình vận tải đa phương thức)

1.1.2.2 Giao nhận hàng lẻ (LCL – Less than Container Load)

**Khái niệm*

LCL là những lô hàng đóng chung trong một container mà người gom hàng (người chuyên chở hoặc người giao nhận) phải chịu trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi container. Khi gửi hàng, nếu hàng không đủ để đóng nguyên một container, chủ hàng có thể gửi hàng theo phương pháp hàng lẻ container.

**Đặc điểm*

Trách nhiệm của Phương thức LCL được chia làm bốn bên :

Người gửi hàng (Shipper): Chuyển hàng đến trạm CFS, cung cấp chứng từ, nhận House B/L và thanh toán cước phí.

Người gom hàng (Consolidator): Tập hợp, đóng chung hàng vào container, làm thủ tục hải quan, tổ chức vận chuyển và phát hành House B/L. Chịu trách nhiệm toàn bộ từ nhận đến giao hàng.

Người chuyên chở (Carrier): Hãng tàu vận chuyển container, bốc dỡ và phát hành Master B/L. Người gom hàng đứng tên người chuyên chở.

Người nhận hàng (Consignee): Làm thủ tục nhập khẩu, xuất trình vận đơn và nhận hàng tại trạm CFS cảng đích.

Bảng 1.2 : Ưu và nhược điểm của LCL

Ưu điểm	Nhược điểm
Lựa chọn hoàn hảo khi vận chuyển hàng hóa có tải trọng nhỏ	Khả năng hư hỏng cao hơn
Chi phí và quản lý hàng tồn kho ít hơn so với FCL	Thời gian vận chuyển lâu hơn
	Có thể phát sinh sự chậm trễ trong việc giao hàng

(Nguồn: Giáo trình vận tải đa phương thức)

1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển

1.1.3.1 Các nhân tố bên ngoài

❖ Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là yếu tố quan trọng thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hóa. Khi nền kinh tế tăng trưởng, quy mô sản xuất mở rộng, khối lượng hàng hóa lưu thông tăng lên, từ đó thúc đẩy nhu cầu dịch vụ giao nhận phát triển. Bên cạnh đó, biến động

tỷ giá ngoại tệ và lạm phát cũng ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí giao dịch và hoạt động của doanh nghiệp giao nhận khi làm việc với đối tác quốc tế.

❖ *Môi trường chính trị , pháp luật*

Hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu phải tuân thủ pháp luật của nước nhập khẩu, các nước quá cảnh và các quy định quốc tế. Bất kỳ thay đổi nào về chính sách pháp luật đều có thể tạo ra cả cơ hội và rủi ro cho quá trình giao nhận. Sự ổn định chính trị - xã hội cũng rất quan trọng, vì biến động chính trị có thể dẫn đến đóng cảng, thay đổi lộ trình vận chuyển, tăng chi phí bảo hiểm hoặc gián đoạn chuỗi cung ứng.

❖ *Môi trường công nghệ*

Sự phát triển của công nghệ đã mang lại nhiều cải tiến quan trọng cho hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu. Việc áp dụng công nghệ hiện đại giúp nâng cao hiệu quả quản lý, giảm chi phí khai thác và tối ưu hóa quy trình vận hành. Đồng thời, công nghệ còn thúc đẩy ngành đóng tàu sản xuất những con tàu lớn hơn, tiết kiệm nhiên liệu hơn, đáp ứng tốt nhu cầu vận chuyển ngày càng cao của thị trường.

❖ *Môi trường tự nhiên*

Giao nhận hàng hóa bằng đường biển có thời gian vận chuyển dài nên rất dễ bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết và thiên nhiên. Khi thời tiết thuận lợi, hàng hóa có thể đến đúng hạn hoặc sớm hơn. Ngược lại, khi xảy ra mưa bão, sóng thần hay các hiện tượng thiên tai cục đoạn, tiến độ vận chuyển bị chậm trễ, hàng hóa có nguy cơ hư hỏng, dẫn đến phát sinh chi phí và tranh chấp pháp lý giữa các bên liên quan.

1.1.3.2 Các nhân tố bên trong

▪ *Cơ sở hạ tầng trang thiết bị máy móc*

Cơ sở hạ tầng là một trong những yếu tố then chốt quyết định hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại doanh nghiệp Logistics. Người giao nhận cần sở hữu một cơ sở hạ tầng vững chắc, đồng thời đầu tư vào các trang thiết bị tiên tiến nhằm đáp ứng các nhu cầu như gom hàng, kiểm tra hàng hóa,... Bên cạnh đó, việc ứng dụng khoa học kỹ thuật cho phép người giao nhận quản lý hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu và dữ liệu khách hàng thông qua hệ thống thông tin điện tử hiện đại

▪ *Tiềm lực tài chính*

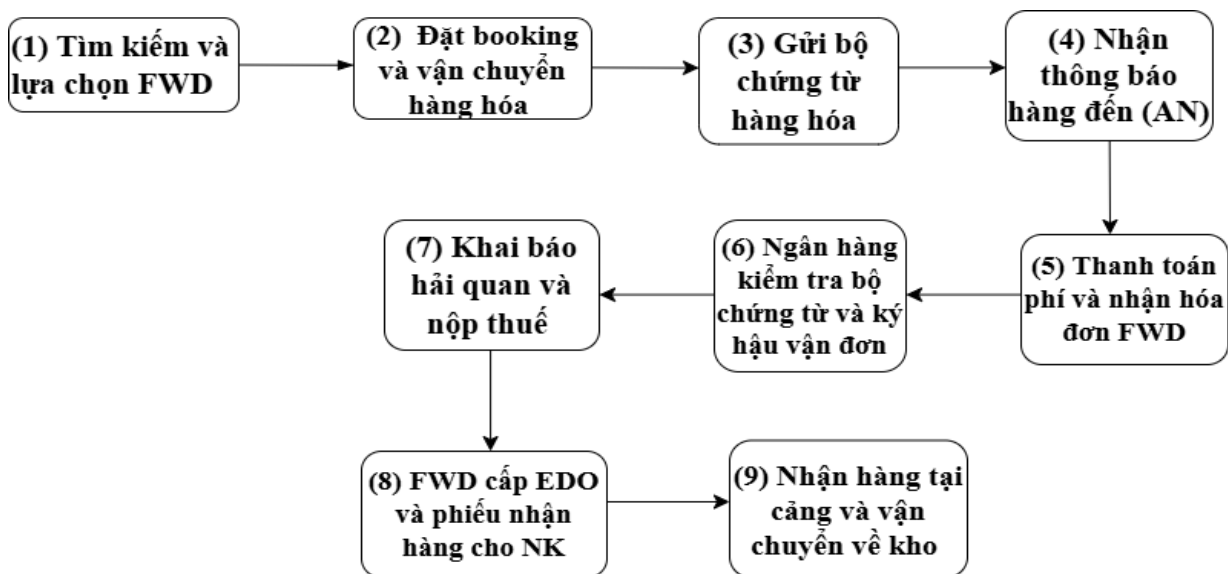
Hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển đòi hỏi nguồn vốn lớn để đầu tư cơ sở hạ tầng, thiết bị và nhân lực. Do đó, các doanh nghiệp thường tập trung

phát triển thể mạnh riêng và tìm kiếm sự hợp tác, liên kết chiến lược nhằm chia sẻ nguồn lực, mở rộng kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh.

▪ *Trình độ chuyên môn*

Trình độ chuyên môn của đội ngũ là yếu tố quyết định chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển. Với đặc thù thời gian vận chuyển dài và hàng hóa đa dạng, nhân viên cần có kiến thức chuyên sâu, kinh nghiệm thực tiễn để xử lý thủ tục, vận chuyển và bảo quản hàng hóa hiệu quả, từ đó tạo dựng niềm tin cho khách hàng.

1.2 QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN



Hình 1.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container(FCL) bằng đường biển (doanh nghiệp sx)

(Nguồn tác giả tự tổng hợp từ các giáo trình)

1.2.1 Tìm kiếm và lựa chọn FWD

Doanh nghiệp nhập khẩu tiến hành tìm kiếm, thu thập thông tin và đánh giá để lựa chọn đơn vị giao nhận vận tải (Freight Forwarder) phù hợp. FWD đóng vai trò là nhà tổ chức logistics, chịu trách nhiệm lập kế hoạch và thực hiện toàn bộ chuỗi vận chuyển từ cảng xuất đến cảng nhập.

Các tiêu chí lựa chọn Forwarder bao gồm: uy tín và kinh nghiệm hoạt động trên tuyến đường cụ thể, năng lực tài chính, khả năng xử lý các loại hàng hóa đặc biệt (hàng nguy hiểm, hàng lạnh, hàng quá khổ, hàng dễ hỏng), hệ thống kho bãi và mạng lưới đại lý quốc tế, mức cước phí cạnh tranh, chất lượng dịch vụ khách hàng và khả năng hỗ trợ thủ tục pháp lý. Việc lựa chọn đúng FWD sẽ tạo nền tảng vững chắc, giúp giảm thiểu các rủi ro phát sinh trong suốt quá trình nhập khẩu.

1.2.2. Đặt booking vận chuyển và vận chuyển hàng hóa

Sau khi lựa chọn được FWD phù hợp, doanh nghiệp thực hiện đặt booking vận chuyển. Đây là bước doanh nghiệp yêu cầu hãng tàu biển dành chỗ trên tàu cho lô hàng trong một chuyến tàu cụ thể.

Tại bước này, FWD thay mặt người nhập khẩu gửi yêu cầu đặt chỗ (booking request) lên hãng tàu biển. Yêu cầu bao gồm các thông tin: số lượng container, loại hàng, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng và ngày khởi hành mong muốn.

Khi hãng tàu chấp nhận yêu cầu, Forwarder nhận được Booking Confirmation – văn bản xác nhận đặt chỗ chứa các thông tin: tên tàu, số chuyến tàu, lịch trình tàu (ETD – ngày khởi hành dự kiến, ETA – ngày đến dự kiến), cảng xếp hàng (POL), cảng dỡ hàng (POD), loại container và các điều kiện vận chuyển.

Booking Confirmation có giá trị pháp lý quan trọng. Thứ nhất, nó xác nhận hãng tàu đã dành chỗ trên tàu cho lô hàng, đảm bảo hàng được xếp đúng chuyến, tránh tình trạng thiếu chỗ đặc biệt trong mùa cao điểm. Thứ hai, nó cố định mức cước phí vận chuyển tại thời điểm đặt booking, giúp doanh nghiệp tránh rủi ro biến động giá cước do thị trường thay đổi.

Sau khi booking được xác nhận, Forwarder phối hợp với hãng tàu tổ chức bốc hàng tại cảng xuất khẩu, đồng thời giám sát quá trình vận chuyển an toàn qua đường biển và dỡ hàng tại cảng nhập khẩu. Khi hàng hóa đã được bốc lên tàu, hãng tàu cấp Vận đơn gốc (Bill of Lading – B/L) cho người gửi hàng hoặc Forwarder.

Vận đơn là chứng từ vận chuyển quan trọng nhất trong thương mại quốc tế, có ba chức năng chính: là chứng từ xác nhận hàng hóa đã được nhận lên tàu, là chứng từ sở hữu hàng hóa căn cứ để người nhận hàng nhận hàng tại cảng đến, và là chứng từ hợp đồng vận chuyển quy định trách nhiệm, nghĩa vụ của các bên liên quan. Vận đơn là cơ sở pháp lý then chốt để thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình logistics.

1.2.3. Gửi bộ chứng từ hàng hóa

Khi hàng hóa đã được bốc lên tàu, người xuất khẩu (Seller) có trách nhiệm chuẩn bị đầy đủ bộ chứng từ và gửi cho ngân hàng của bên xuất khẩu. Sau đó, ngân hàng bên xuất khẩu sẽ kiểm tra sơ bộ và chuyển tiếp bộ chứng từ sang ngân hàng của bên nhập khẩu theo phương thức thanh toán đã thỏa thuận (thường là L/C).

Bộ chứng từ thường bao gồm: Commercial Invoice (Hóa đơn thương mại), Packing List (Bảng đóng gói), Bill of Lading, Certificate of Origin (C/O), và các chứng từ chuyên ngành khác.

Việc gửi bộ chứng từ kịp thời, chính xác và đầy đủ là điều kiện cần thiết để người nhập khẩu thực hiện thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, làm thủ tục hải quan và nhận hàng tại cảng đến. Chứng từ đầy đủ, chính xác giúp tránh các tranh chấp, chậm trễ trong quá trình thanh toán và thông quan hàng hóa.

1.2.4. Nhận thông báo hàng đến (AN)

Khi tàu biển cập cảng đích, hãng tàu phát hành Thông báo hàng đến (Arrival Notice – AN) và gửi cho người nhập khẩu hoặc Forwarder đại diện. Đây là thông báo chính thức từ phía hãng tàu, thông báo cho người nhận hàng biết lô hàng đã đến cảng và sẵn sàng để xếp dỡ.

Arrival Notice có vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp chủ động trong toàn bộ quá trình nhận hàng cuối cùng. Cụ thể, dựa trên thông báo này, doanh nghiệp có thể chuẩn bị đầy đủ nguồn vốn để thanh toán các khoản phí cảng, bố trí nhân sự và phương tiện vận chuyển nội địa phù hợp, lên kế hoạch nhận hàng theo tiến độ hợp lý. Việc chuẩn bị chu đáo giúp doanh nghiệp tránh phát sinh chi phí lưu container (demurrage) phí phát sinh do sử dụng quá thời gian miễn phí đối với container tại cảng, và chi phí lưu bãi (detention) phí phát sinh do sử dụng quá thời gian miễn phí đối với container bên ngoài cảng. Những khoản phí này nếu phát sinh sẽ làm tăng đáng kể chi phí logistics của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh tổng thể.

1.2.5. Thanh toán cước và nhận hóa đơn từ FWD

Nhà nhập khẩu tiến hành thanh toán đầy đủ và đúng hạn tất cả các khoản phí dịch vụ cho FWD. Các khoản phí này bao gồm: cước vận chuyển quốc tế (Ocean Freight), phí local charge tại cảng nhập, phí THC (Terminal Handling Charge), phí chứng từ (Documentation Fee), phí khai hải quan và phí dịch vụ tổng hợp của FWD.

Sau khi thanh toán hoàn tất, FWD sẽ cấp hóa đơn VAT hợp lệ cùng các chứng từ liên quan khác. Bước thanh toán này không chỉ thể hiện trách nhiệm tài chính mà còn tạo cơ sở pháp lý vững chắc để FWD tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện các thủ tục hải quan và nhận hàng sau này.

1.2.6. Ngân hàng nhận kiểm tra chứng từ và ký hậu

Trong trường hợp doanh nghiệp áp dụng phương thức thanh toán bằng thư tín dụng (Letter of Credit - L/C), ngân hàng sẽ thực hiện kiểm tra kỹ lưỡng và chi tiết bộ chứng từ do người xuất khẩu trình nộp. Ngân hàng so sánh tính phù hợp giữa bộ chứng từ với các điều khoản và điều kiện đã ghi trong thư tín dụng.

Nếu bộ chứng từ được xác nhận là hợp lệ, ngân hàng sẽ tiến hành ký hậu vận đơn (Endorsement of Bill of Lading) nhằm chuyển quyền sở hữu và quyền kiểm soát hàng hóa từ người xuất khẩu sang người nhập khẩu. Đây là bước quan trọng nhằm đảm bảo tính an toàn và minh bạch trong thanh toán quốc tế.

1.2.7. Khai báo hải quan và nộp thuế

Sau khi nhận được Arrival Notice và hoàn thành thanh toán phí cho FWD, doanh nghiệp nhập khẩu (hoặc ủy quyền cho FWD) bắt đầu thực hiện luồng khai hải quan theo trình tự sau:

Luồng quy trình khai hải quan được thực hiện theo các bước chính gồm:

Doanh nghiệp hoặc FWD tiến hành khai báo hải quan điện tử thông qua hệ thống VNACCS (Vietnam Automated Customs System). Trong bước này, khai báo viên nhập đầy đủ thông tin về lô hàng theo tờ khai hải quan điện tử, bao gồm mã HS code, xuất xứ, trị giá hải quan, mức thuế áp dụng và các thông tin liên quan khác. Hệ thống sẽ tự động kiểm tra và phân luồng hàng hóa.

Tùy thuộc vào kết quả phân luồng của hệ thống hải quan, lô hàng sẽ được xử lý theo một trong ba luồng sau:

- **Luồng Xanh:** Hàng hóa được thông quan tự động mà không cần kiểm tra hồ sơ cũng như kiểm tra thực tế hàng hóa. Đây là luồng nhanh nhất và thuận lợi nhất.
- **Luồng Vàng:** Hải quan yêu cầu kiểm tra hồ sơ giấy tờ (kiểm tra chứng từ). Doanh nghiệp phải nộp bổ sung hồ sơ giấy nếu được yêu cầu.
- **Luồng Đỏ:** Hải quan yêu cầu kiểm tra cả hồ sơ lẫn kiểm tra thực tế hàng hóa (kiểm hóa). Đây là luồng mất nhiều thời gian nhất.

Sau khi khai báo và phân luồng, doanh nghiệp tiến hành nộp các khoản thuế và phí theo thông báo của cơ quan hải quan, bao gồm: thuế nhập khẩu, thuế giá trị gia tăng (VAT) nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu áp dụng), phí hải quan và các khoản phí khác. Việc nộp thuế có thể thực hiện qua hệ thống ngân hàng điện tử.

Khi doanh nghiệp đã hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ thuế và hồ sơ được cơ quan hải quan chấp thuận, hệ thống sẽ cấp tờ khai hải quan đã thông quan. Lúc này, hàng hóa chính thức được phép đưa ra khỏi khu vực giám sát hải quan, chuyển sang giai đoạn nhận hàng.

1.2.8. FWD cấp EDO và phiếu nhận hàng cho nhập khẩu

Sau khi thủ tục hải quan được hoàn tất, FWD sẽ cấp EDO (Electronic Delivery Order) Lệnh giao hàng điện tử cho người nhập khẩu. Trong bối cảnh số hóa hiện nay, EDO đã trở thành chứng từ quan trọng nhất thay thế cho vận đơn giấy truyền thống, cho phép người nhập khẩu thực hiện thủ tục nhận hàng tại cảng một cách nhanh chóng và tiện lợi.

FWD đồng thời cung cấp phiếu nhận hàng (Delivery Order) cùng hướng dẫn chi tiết về vị trí lưu container, thời gian cut off và các lưu ý cần thiết để hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện nhận hàng thuận lợi nhất.

1.2.9. Nhận hàng tại cảng và vận chuyển về kho

Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan và nộp đủ các khoản thuế, phí, nhà nhập khẩu phối hợp với FWD hoặc đơn vị kho bãi tiến hành nhận hàng tại cảng biển.

Tại bước này, doanh nghiệp kiểm tra tình trạng hàng hóa, đối chiếu seal container, số lượng và chất lượng hàng hóa trước khi nhận. Sau khi nhận hàng, lô hàng sẽ được vận chuyển nội địa bằng xe container hoặc các phương tiện phù hợp từ cảng về kho lưu trữ, nhà máy sản xuất hoặc trung tâm phân phối của doanh nghiệp.

Đây là bước kết thúc của toàn bộ quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển, đánh dấu sự chuyển giao hàng hóa hoàn toàn từ hãng tàu và cơ quan hải quan về tay người nhập khẩu, đồng thời chuyển sang giai đoạn quản lý, bảo quản và sử dụng hàng hóa trong nước.

1.3 CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LÝ VÀ HỆ THỐNG CHỨNG TỪ VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.3.1 Các quy định pháp lý liên quan quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển

a) Quy định về nhập khẩu hàng nguyên container (FCL)

Hoạt động nhập khẩu hàng hóa nguyên container (FCL) tại Việt Nam được điều chỉnh bởi hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành, trong đó tập trung vào đặc thù của hình thức vận chuyển container nguyên chuyến. Các văn bản pháp lý quan trọng bao gồm:

- Luật Hải quan năm 2014
- Nghị định số 08/2015/NĐ-CP
- Thông tư số 38/2015/TT-BTC
- Luật thương mại năm 2005
- Bộ luật hàng hải Việt Nam;
- Công ước Viên 1980
- Quy tắc Hague (Hague Rules 1924)
- Điều khoản thương mại quốc tế Incoterms 2020.

b) Quy định về nhập khẩu mặt hàng gạch men

Để nhập khẩu gạch men, gạch ốp lát về Việt Nam doanh nghiệp cần tuân theo những chính sách hiện hành của nhà nước. Cụ thể:

- Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ngày 15/05/2018.
- Nghị định số 43/2017/NĐ-CP ngày 14/04/2017.
- Công văn số 3148/BXD-VLXD ngày 06/08/2021.
- Nghị định 128/2020/NĐ-CP ngày 19/10/2020.
- Thông tư 19/2019/TT-BXD ngày 31/12/2019.
- Thông tư 38/2015/TT-BTC ngày 25/3/2015, sửa đổi bổ sung 39/2018/TT-BTC

ngày 20/04/2018.

Theo các văn bản pháp luật đã được quy định ở trên thì gạch men, gạch ốp lát không nằm trong danh mục cấm nhập khẩu vào Việt Nam. Tuy nhiên, những mặt hàng gạch đã qua sử dụng thì không được nhập khẩu.

Theo thông tư 19/2019/TT-BX các loại gạch men, gạch ốp lát được sử dụng trong xây dựng thuộc thẩm quyền quản lý của bộ xây dựng. Mặt hàng này phải làm kiểm tra chất lượng khi làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam. Tuy nhiên, trường hợp

các loại gạch men, gạch ốp lát có kích thước dưới 7cm và các loại gạch chưa tráng men thì không cần làm thủ tục kiểm tra chất lượng.

1.3.2 Các chứng từ cần thiết trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển

1.3.2.1 Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract)

Tại Điều 3 của Luật Quản lý Ngoại thương năm 2017, hợp đồng ngoại thương còn có tên gọi khác là hợp đồng xuất nhập khẩu, là sự thỏa thuận của bên mua và bên bán giữa hai hoặc nhiều nước khác nhau. Hợp đồng ngoại thương thể hiện đầy đủ về sự thỏa thuận giữa các bên liên quan đến việc mua bán hàng hóa cùng trách nhiệm giao hàng và thanh toán tiền hàng.

1.3.2.2 Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Theo giáo trình kỹ thuật ngoại thương thì hóa đơn thương mại là chứng từ cơ bản của khâu thanh toán, là yêu cầu của người bán đòi người mua phải trả số tiền hàng ghi trên hóa đơn. Trong hóa đơn phải nêu được đặc điểm của hàng hóa, đơn giá, tổng giá trị hàng hóa, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán, phương tiện vận tải...hóa đơn thường được lập thành nhiều bản để dùng trong nhiều việc khác nhau: xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình cho công ty bảo hiểm để tính chi phí bảo hiểm, cho hải quan để tính thuế.

1.3.2.3 Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)

Phiếu đóng gói hàng hóa là chứng từ hàng hóa liệt kê tất cả những mặt hàng, loại hàng được đóng gói trong từng kiện hàng (thùng hàng, container...) và toàn bộ lô hàng được giao. Phiếu đóng gói do người sản xuất/xuất khẩu lập ra khi đóng gói hàng hóa.

1.3.2.4 Vận đơn đường biển (Bill Of Lading – B/L)

Vận đơn đường biển là chứng từ do người chuyên chở (chủ tàu, thuyền trưởng) cấp cho người gửi hàng nhằm xác nhận việc hàng hóa đã được tiếp nhận để vận chuyển. Tuy mỗi hãng tàu đều có mẫu vận đơn riêng, nhưng về nội dung chúng có những điểm chung.

1.3.2.5 Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O)

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ do nhà sản xuất hoặc do cơ quan có thẩm quyền, thường là phòng Thương mại/Bộ Thương mại cấp để xác nhận nơi sản xuất hoặc khai thác ra hàng hóa.

Nội dung của C/O bao gồm: tên và địa chỉ của người mua, tên và địa chỉ của người bán; tên hàng; số lượng; ký mã hiệu; lời khai của chủ hàng về nơi sản xuất hoặc khai thác hàng; xác nhận của cơ quan có thẩm quyền.

1.3.2.6 Giấy thông báo hàng đến (Arrival Notice - A/N)

Thông báo hàng đến là chứng từ vận chuyển hàng hóa được phát hành bởi hãng tàu, các đại lý của hãng tàu hoặc các công ty vận tải và được phát hành trước khi hàng hóa dự kiến đến nơi dỡ hàng. Mục đích của thông báo hàng đến là thông báo cho các bên liên quan về việc lô hàng sắp đến để họ lên kế hoạch cho hoạt động lấy hàng.

1.3.2.7 Lệnh giao hàng (Delivery Order - D/O)

Lệnh giao hàng là chứng từ do hãng tàu phát hành hoặc các đại lý của hãng tàu, các công ty vận tải phát hành cho chủ hàng mục đích để trình cho các cơ quan giám sát hải quan để có thể thực hiện các thủ tục lấy hàng hóa đó ra khỏi kho hàng, cảng biển.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã cung cấp cái nhìn tổng quan toàn diện về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển. Đây là phương thức vận chuyển được đánh giá cao nhờ khả năng vận chuyển khối lượng lớn hàng hóa cách hiệu quả, an toàn và tiết kiệm chi phí trên quy mô quốc tế.

Qua chương này, quy trình giao nhận hàng hóa được làm rõ từ khâu tiếp nhận yêu cầu, xử lý chứng từ, thực hiện thủ tục hải quan đến giao hàng tại điểm đích. Toàn bộ quy trình đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa các bên tham gia (người nhập khẩu, hãng tàu, forwarder, cơ quan hải quan, kho bãi...) và phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định, công ước quốc tế.

Bên cạnh đó, chương cũng phân tích các nhân tố ảnh hưởng quan trọng đến hiệu quả hoạt động giao nhận, bao gồm: quy trình và thủ tục, đặc điểm hàng hóa, chất lượng nhân lực, cũng như cơ sở vật chất – phương tiện. Những yếu tố này trực tiếp quyết định đến thời gian, chi phí và chất lượng dịch vụ. Việc nhận diện và quản lý tốt các nhân tố này là nền tảng để tối ưu hóa quy trình, giảm thiểu rủi ro và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp logistics.

Tóm lại, Chương 1 khẳng định vai trò then chốt của hoạt động giao nhận hàng hóa FCL đường biển trong chuỗi cung ứng quốc tế hiện nay. Đây không chỉ là hoạt động vận chuyển đơn thuần mà còn là một chuỗi dịch vụ phức tạp, đòi hỏi sự chuyên nghiệp, chính xác và tuân thủ cao. Những nội dung nền tảng được trình bày trong chương sẽ là

cơ sở quan trọng để các chương sau đi sâu phân tích, đánh giá thực tiễn và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG

Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm Sứ Việt Hương (Viet Huong Ceramics) được thành lập vào ngày 11 tháng 4 năm 2016 tại Đà Nẵng, chuyên cung cấp các sản phẩm gạch men cao cấp nhập khẩu từ Ý, Tây Ban Nha, Trung Quốc, Ấn Độ, cùng thiết bị vệ sinh trở thành nhà phân phối lớn với mạng lưới rộng khắp Việt Nam.



Hình 2.1. Hình ảnh của công ty

(Nguồn: Hồ sơ năng lực của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

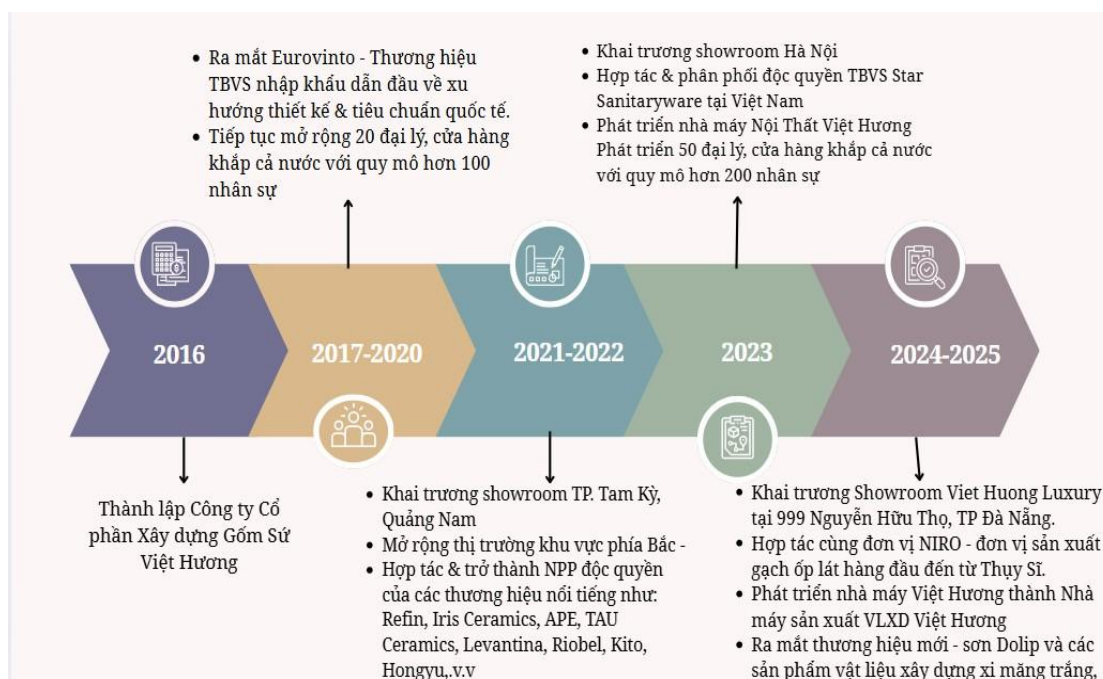
- Tên công ty : Công ty Cổ Phần Xây Dựng Gốm Sứ Việt Hương
- Tên tiếng anh : Viet Huong Ceramics Construction Joint Stock Company
- Tên viết tắt của công ty : Viet Huong Ceramics
- Loại hình doanh nghiệp : Công ty cổ phần ngoài nhà nước
- Trụ sở hoạt động : 243 Diên Hồng, Phường Hòa Xuân, TP Đà Nẵng, Việt Nam
- Điện thoại : 0905386888
- Fax: 0764449999
- Mã số thuế :0401756026
- Email : info@viethuongceramics.com
- Website : <https://viethuongceramics.com>
- Đại diện pháp luật : Dương Thị Thu Thảo - Tổng Giám Đốc Công ty



Hình 2.2. Logo của Viet Huong Ceramic

(Nguồn: <https://viethuongceramics.com/>)

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty



Hình 2.3. Lịch sử hình thành và phát triển của Việt Hương

(Nguồn: Hồ sơ năng lực Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm sứ Việt Hương gắn liền với những bước chuyển mình quan trọng trong chiến lược kinh doanh và định hướng mở rộng thị trường. Trải qua từng giai đoạn, công ty không ngừng đổi mới, nâng cao năng lực hoạt động và từng bước khẳng định vị thế của mình trên thị trường vật liệu xây dựng. Những cột mốc phát triển dưới đây thể hiện rõ hành trình xây dựng, trưởng thành và phát triển bền vững của công ty.

➤ **2016:** Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm sứ Việt Hương được thành lập ngày 11/04/2016 tại Đà Nẵng hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu, thiết bị hoàn thiện cho ngành xây dựng

➤ **2017-2020** : Ra mắt EuroVivo, định hướng trở thành thương hiệu thiết bị vệ sinh nhập khẩu dẫn đầu về xu hướng thiết kế và tiêu chuẩn quốc tế.

Tiếp tục mở rộng phát triển với 20 đại lý, cửa hàng hoạt động khắp cả nước và quy mô hơn 100 nhân sự.

➤ **2021-2022** : + Khai trương showroom Hà Nội.

+ Hợp tác và trở thành nhà phân phối độc quyền của Star Sanitaryware tại Việt Nam.

+ Phát triển nhà máy Việt Hương.

+ Phát triển hơn 50 đại lý, cửa hàng hoạt động khắp cả nước và quy mô hơn 200 nhân sự.

➤ **2023** : + Khai trương showroom Tam Kỳ, Quảng Nam

+ Mở rộng thị trường khu vực phía Bắc.

+ Hợp tác và trở thành nhà phân phối độc quyền của các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như: Reflin, Iris Ceramics, APE, TAU Ceramics, Lavantina, Ribech, KITO, Hongyu...

➤ **2024-2025** : + Khai trương Showroom Việt Hương Luxury tại 999 Nguyễn Hữu Thọ, Cẩm Lệ, Đà Nẵng.

+ Hợp tác cùng Niro – đơn vị sản xuất gạch ốp lát hàng đầu đến từ Thụy Sĩ.

+ Phát triển nhà máy Việt Hương thành Nhà máy sản xuất hiệu xây dựng Việt Hương.

+ Ra mắt thương hiệu mới – sơn Dolip và các sản phẩm vật liệu xây dựng xi măng, bột trét tường, keo dán gạch,...

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi

❖ Tầm nhìn

Là doanh nghiệp dẫn đầu Việt Nam về nhập khẩu và xuất khẩu vật liệu xây dựng, cung cấp sản phẩm chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của khách hàng và người tiêu dùng. Xây dựng mối quan hệ chiến lược với các công ty xây dựng và kiến trúc, nhà thầu hàng đầu Việt Nam Cung cấp các giải pháp vật liệu xây dựng tiên tiến và sản phẩm xanh bảo vệ môi trường.

❖ Sứ mệnh

Việt Hương không ngừng sáng tạo nghiên cứu để mang lại những sản phẩm chất lượng tốt nhất trên thế giới đến với người tiêu dùng Việt Nam.

❖ Các giá trị cốt lõi

Minh bạch để trường tồn : Xây dựng niềm tin bằng sự trung thực và minh bạch trong mọi hoạt động sản xuất – kinh doanh.

Kiên định phát triển : Luôn bám sát định hướng phát triển kinh tế – xã hội và đóng góp vào tiến bộ chung của ngành xây dựng Việt Nam.

Cùng đối tác phát triển : Gắn kết và đồng hành vươn xa với đối tác trên tinh thần hợp tác lâu dài và phát triển bền vững.

Chất lượng vì khách hàng : Lấy chất lượng sản phẩm làm trung tâm và đặt sự hài lòng của khách hàng là kim chỉ nam.

Tiên phong sáng tạo : Luôn đi đầu trong ứng dụng công nghệ và xu hướng thiết kế mới, tạo ra giá trị khác biệt trên thị trường.

2.1.3. Lĩnh vực hoạt động/ sản phẩm kinh doanh

Bảng 2.1 : Lĩnh vực hoạt động/ sản phẩm kinh doanh của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

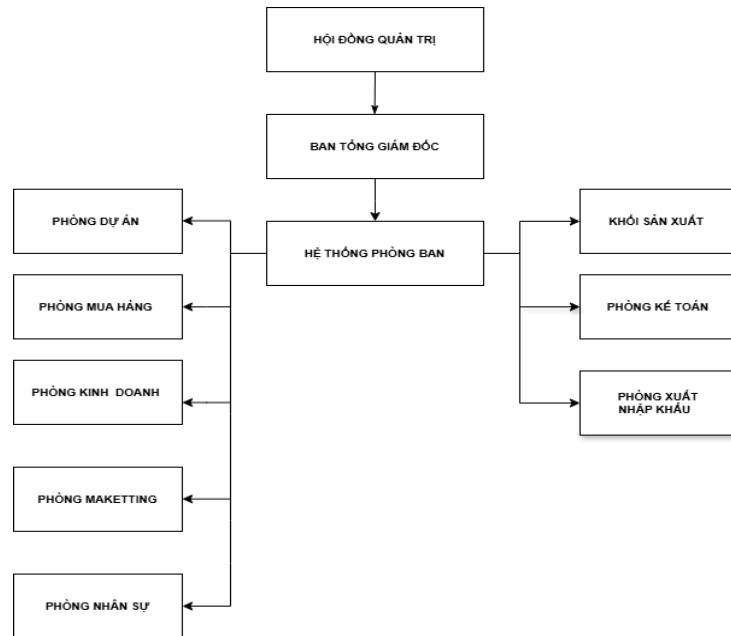
STT	Lĩnh Vực	Sản phẩm / Dịch vụ chính	Đặc điểm
1	Vật liệu xây dựng & Trang trí	- Gạch ốp lát cao cấp nhập khẩu - Thiết bị vệ sinh cao cấp (chậu rửa, bồn cầu, bồn tiểu)	- Nhập khẩu từ Ý, Tây Ban Nha, Đức, Bồ Đào Nha, Brazil, Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc... - Bề mặt đa dạng: Mờ, Bóng kiếng, Bóng, Bán bóng, Da em bé, Lụa - Chống thấm, chống trơn, chống trầy, kháng khuẩn, thân thiện môi trường - Kích thước: 30x30 – 120x120 cm - Phù hợp: cao ốc, khách sạn, bệnh viện, sân bay, biệt thự, khu công nghiệp
2	Logistics	- Dịch vụ nhập khẩu & xuất khẩu toàn diện - Vận chuyển đường biển quốc tế & nội địa	- Xử lý hơn 2.500 container/năm - Tối ưu chi phí, rút ngắn thời gian - Ứng dụng công nghệ hiện đại - Xuất khẩu: Gạch bông, gạch bông gió, sơn, vật liệu xây dựng xanh, gạo, cà phê, hàng thủ công mỹ nghệ - Thị trường: Đông Nam Á, Trung Quốc, Trung Đông, Châu Âu

3	Sản xuất vật liệu xây dựng	- Gạch bông - Gạch bông gió - Gạch vỉa hè - Sơn cao cấp	- Tiên phong sản xuất vật liệu xanh không nung - Thân thiện môi trường - Không phát thải CO₂ - Phù hợp công trình dân dụng & công nghiệp
---	----------------------------	--	--

(Nguồn: Hồ sơ năng lực Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các phòng ban

2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty



Hình 2.4. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty

((Nguồn: Phòng nhân sự của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương))

=> **Nhận xét** : Cơ cấu tổ chức của công ty được bố trí rõ ràng, hợp lý, với sự phân cấp từ Chủ tịch – Tổng Giám đốc đến các phòng ban chuyên môn. Mỗi phòng đảm nhiệm chức năng riêng biệt nhưng có mối liên hệ chặt chẽ, hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất – kinh doanh. Việc phân chia phòng ban theo các lĩnh vực dự án, nhân sự, marketing, kế toán, mua hàng và xuất nhập khẩu giúp công ty chuyên môn hóa công việc, nâng cao hiệu quả quản lý, kiểm soát chi phí và đảm bảo tiến độ thực hiện mục tiêu chung.

2.1.4.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban

❖ Hội đồng quản trị :

- Định hướng chiến lược phát triển của công ty trong ngắn hạn và dài hạn

- Quyết định và phê duyệt các vấn đề quản trị quan trọng như kế hoạch đầu tư, phương án kinh doanh lớn.

❖ **Tổng giám đốc :**

- Tổ chức, điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty
- Chịu trách nhiệm trực tiếp về hiệu quả hoạt động của các khối: sản xuất, vận hành, kinh doanh và xuất nhập khẩu.

❖ **Phòng dự án**

- Lập kế hoạch, xây dựng mục tiêu, phạm vi, ngân sách và tiến độ cho từng dự án; trình ban lãnh đạo phê duyệt.
- Tổ chức thực hiện dự án: phân công nhiệm vụ, điều phối nguồn lực (nhân sự, tài chính, vật tư), giám sát tiến độ và chất lượng.

❖ **Phòng nhân sự**

- Quản lý hợp đồng lao động của nhân viên
- Đảm bảo các chính sách bảo hiểm, phúc lợi cho nhân viên

❖ **Phòng marketing**

- Nghiên cứu thị trường, khách hàng và đối thủ; đề xuất chiến lược xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường.
- Lập và triển khai kế hoạch truyền thông, quảng cáo, digital marketing, tổ chức sự kiện nhằm thu hút và giữ chân khách hàng.

❖ **Phòng mua hàng**

- Tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp; đàm phán giá, điều kiện thanh toán và hợp đồng mua sắm.
- Lên kế hoạch mua hàng, đặt hàng, theo dõi tiến độ giao hàng, đảm bảo cung ứng kịp thời nguyên vật liệu, hàng hóa với chi phí hợp lý.

❖ **Phòng xuất nhập khẩu :**

- Chuẩn bị chứng từ: hợp đồng, hóa đơn, packing list, CO, CQ...
- Làm việc với hãng tàu, forwarder, hải quan

❖ **Phòng kinh doanh :**

- Tìm kiếm khách hàng mới
- Chăm sóc, duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện tại
- Phối hợp với marketing, kế toán, kho vận, sản xuất... để đảm bảo cung ứng và thanh toán

❖ **Khởi sản xuất**

- Lập kế hoạch sản xuất theo nhu cầu thị trường và đơn đặt hàng.
- Tổ chức vận hành máy móc, dây chuyền sản xuất.
- Đảm bảo sản xuất đúng tiến độ, số lượng và chủng loại sản phẩm.

2.1.5. Phân tích nguồn lực của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

2.1.5.1 Nguồn lực cơ sở vật chất

Bảng 2.2. Bảng cơ sở vật chất công ty Việt Hương

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Hệ thống văn phòng và kho	Diện tích (m2)			Địa chỉ
	2023	2024	2025	
<u>Kho Quảng Nam</u>	5.000	5.000	5.000	Đường ĐH 25.DX, Xã Duy Xuyên, TP. Đà Nẵng
<u>Kho ở Tp Hồ Chí Minh</u>	2.000	2.000	2.500	307-315 Liên Phường, Phường Long Trường, TP. Hồ Chí Minh
<u>Kho ở Hải Phòng</u>	1.800	2.200	2.200	298 Phạm Văn Đồng, Phường Hưng Đạo, TP Hải Phòng
<u>Nhà Máy ở Quảng Nam</u>	3.500	3.500	3.500	Cụm KCN Tây An, Xã Duy Xuyên, TP. Đà Nẵng
<u>Văn phòng ở Đà Nẵng</u>	500	500	700	243 Diên Hồng Phường. Hòa Xuân, TP. Đà Nẵng & 58 Phước Lí 9 , Hòa An , Liên Chiểu , Đà Nẵng
<u>Văn phòng ở Thành Phố Hồ Chí Minh</u>	300	300	300	246 Nguyễn Duy Trinh, P. Bình Trưng, TP. Hồ Chí Minh
<u>Hệ Thống Showroom</u>	1.200	2000	3000	Hải Phòng , Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh

a) Nhà máy

Nhà máy vật liệu xây dựng Việt Hương tại Quảng Nam là cơ sở sản xuất và cung cấp các loại gạch bông, gạch bông gió và gạch vỉa hè terrazzo. Nhà máy có diện tích khoảng 3.500 m², được trang bị 01 dây chuyền sản xuất chính cùng hệ thống máy móc phục vụ các công đoạn trộn, ép và hoàn thiện sản phẩm.

Hiện nay, nhà máy có khoảng 40–50 công nhân kỹ thuật, trong đó phần lớn là lao động có tay nghề và kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng. Với quy trình sản xuất tương đối hiện đại và được kiểm soát chặt chẽ, nhà máy có công suất trung bình khoảng 200.000 viên gạch/tháng, đáp ứng nhu cầu cung ứng cho hệ thống showroom và thị trường.



Hình 2.5. Nhà máy gạch Việt Hương
(Nguồn: Phòng nhân sự của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

b) Kho bãi

Tổng kho của Viet Huong Ceramics được đặt tại Đường Đ1, Thôn Đông Yên, xã Duy Trinh, huyện Duy Xuyên, tỉnh Quảng Nam, với diện tích gần 5.000 m². Kho được chia thành các khu vực lưu trữ nguyên vật liệu và thành phẩm, bố trí hợp lý nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất và phân phối sản phẩm. Với sức chứa ước tính khoảng 500.000 đến 700.000 viên gạch các loại, kho luôn sẵn sàng nguồn cung để đáp ứng nhu cầu của các công trình xây dựng có quy mô từ nhỏ đến lớn. Bên cạnh đó, hệ thống kho được trang bị khu vực bốc xếp, lối di chuyển xe nâng và đội ngũ nhân sự quản lý kho, góp phần đảm bảo quá trình lưu trữ, xuất nhập hàng hóa diễn ra hiệu quả và liên tục.



Hình 2.6. Kho bãi của Việt Hương

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

c) Chi nhánh văn phòng

Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm sứ Việt Hương hiện có hệ thống chi nhánh và văn phòng đại diện đặt tại các tỉnh, thành phố lớn trên cả nước như Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất – kinh doanh và mở rộng thị trường.

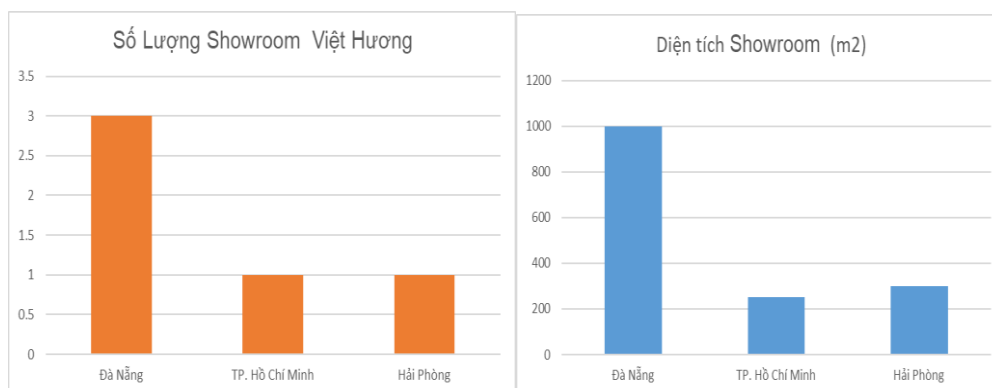


Hình 2.7. Các chi nhánh văn phòng của Việt Hương

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

a) Hệ Thống Showroom

Công ty CPXD Gốm sứ Việt Hương hiện đang vận hành hệ thống showroom phân bố tại nhiều địa phương, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận và trải nghiệm trực tiếp các sản phẩm của công ty.



Hình 2.8. Biểu đồ số lượng và diện tích showroom

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

➤ Biểu đồ cho thấy khu vực Đà Nẵng vừa có số lượng showroom nhiều nhất với 3 showroom, vừa chiếm tổng diện tích lớn nhất khoảng 1.050 m². Trong khi đó, TP. Hồ

Chí Minh và Hải Phòng mỗi khu vực chỉ có 1 showroom với tổng diện tích lần lượt khoảng 500 m² và 300 m², thể hiện định hướng mở rộng thị trường của Công ty Việt Hương tại các thành phố lớn.

- Showroom 1: 246 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Hòa Cường, TP. Đà Nẵng
- Showroom 2 : 999 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Cẩm Lệ, TP. Đà Nẵng
- Showroom 3: Đường Đ1, Thôn Đông Yên, Xã Duy Xuyên, Thành Phố Đà Nẵng
- Showroom 4 : 246 Nguyễn Duy Trinh, Phường Bình Trưng, Thành phố Hồ Chí Minh
- Showroom 5 : Số 298 Phạm Văn Đồng, Phường Hưng Đạo, TP Hải Phòng.



Hình 2.9. Các Showroom Việt Hương

(Nguồn: Phòng nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

b) Trang thiết bị của công ty

Hiện nay em đang thực tập ở trụ sở chính ở Đà Nẵng được cung cấp đầy đủ các trang thiết bị như máy tính, máy in, thiết bị trình chiếu, tivi, wifi, bàn ghế làm việc, máy điều hòa, ... nhằm đảm bảo các công việc chuyên môn và sinh hoạt tại công ty một cách chuyên nghiệp và tiện nghi nhất cho tất cả mọi người. Chi tiết được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.3 :Trang thiết bị của công ty Việt Hương

(ĐVT: Cái)

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
	Số lượng	Số lượng	Số lượng
Thiết bị văn phòng			

Điều hòa	6	8	11
Máy tính	20	25	27
Quạt	3	3	3
Tivi	2	2	3
Bàn	14	16	20
Ghế	22	34	40
Tủ	2	4	4
Máy in	4	6	7
Thiết bị vận chuyển			
Xe nâng	8	12	13
Xe tải	4	6	6
Xe ô tô	4	4	4
Xe ro-mooc	1	2	2

(Nguồn: Phòng nhân sự Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

2.1.5.2 Nguồn nhân lực

Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn nhân lực

(ĐVT: Người)

	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		So sánh			
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	2024/2023		2025/2024	
							±	%	±	%
Tổng số lao động	132	100	159	100	165	100	27	20.45	6	3.77
Phân theo giới tính										
Nam	80	60.6	95	59.75	90	54.55	15	18.75	-5	-5.26

Nữ	52	39.4	64	40.25	75	45.45	12	23.08	11	17.19
Phân theo độ tuổi										
20 - 30 tuổi	76	57.58	80	50.32	82	49.7	4	5.26	2	2.5
31 - 40 tuổi	40	30.30	50	31.45	60	36.37	10	25	10	20
Trên 40 tuổi	16	12.12	29	18.24	23	13.94	13	81.25	-6	-20.69
Phân theo trình độ lao động										
Trên đại học	2	1.52	3	1.89	3	1.82	1	50	0	0
Đại học	38	28.79	32	20.13	40	24.24	-6	-15.79	8	25
Cao đẳng	30	22.73	25	15.72	30	18.18	-5	-16.67	5	20
Lao động phổ thông	62	46.97	99	62.26	92	55.76	37	59.68	-7	-7.07

(Nguồn: Phòng KT Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

➤ **Nhận xét cơ cấu nguồn nhân lực :**

Từ năm 2023 đến 2025, tổng số lao động của Công ty CPXD Gốm Sứ tăng dần: 132 người (2023), 159 người (2024, tăng 20,45%) và 165 người (2025, tăng 3,77%). Điều này cho thấy quy mô nhân sự của công ty đang được mở rộng.

Về cơ cấu giới tính, lao động nam vẫn chiếm tỷ lệ cao hơn nữ nhưng có xu hướng giảm từ 60,6% (2023) xuống 54,55% (2025), trong khi lao động nữ tăng từ 39,4% lên 45,45%. Cơ cấu giới tính đang dần cân bằng hơn.

Về cơ cấu độ tuổi, nhóm 20–30 tuổi chiếm tỷ lệ lớn nhất nhưng giảm từ 57,58% xuống 49,7%. Ngược lại, nhóm 31–40 tuổi tăng từ 30,3% lên 36,37%, cho thấy công ty đang có thêm lao động có kinh nghiệm. Nhóm trên 40 tuổi chiếm tỷ lệ thấp và ít thay đổi.

Về trình độ chuyên môn, lao động phổ thông vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất với 46,97% (2023), 62,26% (2024) và 55,76% (2025). Lao động trình độ đại học và cao đẳng duy trì ổn định. Điều này cho thấy công ty vừa chú trọng lao động phổ thông phục vụ sản xuất, vừa bổ sung nhân lực có chuyên môn để nâng cao hiệu quả hoạt động

2.1.5.3 Nguồn lực tài chính

Bảng 2.5. Nguồn lực tài chính của công ty năm 2023-2025

(ĐVT: VND)

TÀI SẢN	2023	2024	2025	So sánh (%)	
				2024/2023	2025/2024
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	197.147.532.309	185.512.299.416	198.461.269.027	-5,9	7,0
I. Tiền và các khoản tiền tương đương	2.449.196.094	6.484.198.607	3.642.281.125	164,7	-43,8
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	23.333.293.109	16.230.138.366	19.986.292.117	-30,5	23,1
III. Đầu tư tài chính ngắn hạn	9.179.745.000	8.500.000.000	8.900.000.000	-7,4	4,7
III. Hàng tồn kho	159.518.524.638	151.083.804.150	162.788.862.109	-5,3	7,7
IV. Tài sản ngắn hạn khác	2.666.773.468	3.214.158.293	3.143.833.676	20,5	-2,2
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	64.437.478.625	59.319.328.103	55.267.384.596	-7,9	-6,8
I. Các khoản phải thu dài hạn	2.763.250.000	3.140.850.000	3.180.850.000	13,7	1,3
II. Tài sản cố định	56.446.261.384	53.079.334.171	45.093.230.286	-6,0	-15,1
1. Tài sản cố định hữu hình	44.686.682.288	42.580.418.086	35.055.017.535	-4,7	-17,7
2. Tài sản cố định vô hình	-	-	-	-	-
III. Tài sản dở dang dài hạn	1.272.544.265	339.965.489	-	-73,3	-
IV. Tài sản dài hạn khác	3.955.422.976	2.759.178.443	6.993.304.310	-30,2	153,5
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	261.585.010.934	244.831.627.519	253.728.653.623	-6,4	3,6

NGUỒN VỐN	2023	2024	2025	So sánh (%)	
				2024/2023	2025/2024
C. NỢ PHẢI TRẢ	185.424.117.347	168.460.274.151	176.870.902.699	-9,2	5,0
I. Nợ ngắn hạn	168.377.636.041	155.158.689.913	166.872.646.794	-7,9	7,5
II. Nợ dài hạn	17.046.481.306	13.301.584.238	9.998.255.905	-22	-24,8
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	76.160.893.587	76.371.353.368	76.857.750.924	0,3	0,6
I. Vốn chủ sở hữu	76.160.893.587	76.371.353.368	76.857.750.924	0,3	0,6

1. Vốn góp của chủ sở hữu	65.000.000.000	65.000.000.000	65.000.000.000	0	0
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	11.055.038.207	11.265.497.988	11.751.895.544	2	4,3
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	261.585.010.934	244.831.627.519	253.728.653.623	-6,4	3,6

(Nguồn: Phòng KT Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Nhận xét : Từ năm 2023 đến 2025, tài sản ngắn hạn biến động: giảm từ 197,15 tỷ đồng năm 2023 xuống 185,51 tỷ đồng năm 2024 (giảm 5,9%), sau đó phục hồi tăng lên 198,46 tỷ đồng năm 2025 (tăng 7,0%). Sự biến động chủ yếu đến từ khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho.

Khoản tiền và tương đương tiền tăng mạnh năm 2024 (tăng 164,7%) nhưng giảm mạnh năm 2025 (giảm 43,8%), cho thấy thanh khoản có cải thiện tạm thời rồi giảm do sử dụng cho hoạt động kinh doanh.

Tài sản dài hạn giảm liên tục từ 64,44 tỷ đồng (2023) xuống 55,27 tỷ đồng (2025), chủ yếu do tài sản cố định giảm và khấu hao lũy kế.

Về nguồn vốn, nợ phải trả giảm năm 2024 nhưng tăng trở lại năm 2025 lên 176,87 tỷ đồng, chủ yếu do nợ ngắn hạn tăng. Vốn chủ sở hữu tăng nhẹ lên 76,86 tỷ đồng nhờ lợi nhuận giữ lại.

Nhận xét chung : Bảng cân đối kế toán của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương Á trong giai đoạn 2023–2025 cơ bản ổn định và có những điều chỉnh tích cực. Năm 2024 công ty đã chủ động thu hẹp quy mô tài sản và giảm nợ vay, góp phần cải thiện thanh khoản và giảm áp lực tài chính. Năm 2025 ghi nhận sự phục hồi với xu hướng mở rộng tài sản ngắn hạn phục vụ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, công ty vẫn tồn tại một số hạn chế như sự phụ thuộc khá lớn vào nợ ngắn hạn, biến động mạnh của khoản phải thu và hàng tồn kho. Do đó, doanh nghiệp cần tập trung cải thiện hiệu quả quản lý vốn lưu động, kiểm soát chặt chẽ chất lượng công nợ và tối ưu hóa cơ cấu nguồn vốn nhằm nâng cao sức khỏe tài chính và đảm bảo sự phát triển bền vững trong dài hạn

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG

2.2.1. Hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1.1 Thị trường kinh doanh

Tại Công ty Cổ phần Xây dựng Gốm Sứ Việt Hương, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu gạch men diễn ra với tần suất cao và quy mô lớn được thể hiện ở bảng dưới đây

Bảng 2.6 : Kim ngạch và cơ cấu thị trường nhập khẩu gạch men giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Thị trường nhập khẩu	Năm 2024		Năm 2025		So sánh 2025/2024 (%)	
	SL	TL (%)	SL	TL (%)	+/-	TL (%)
Tổng Kim ngạch NK	137,4	100	142,6	100	5,2	3,8
Trung Quốc	43,5	31,7	39,5	27,7	-4	9,2
Ấn Độ	22,0	16,0	23,0	16,1	1	4,5
Ý	19,5	14,2	20,0	14,0	0,5	2,6
Tây Ban Nha	16,0	11,6	17,6	12,3	1,6	10,0
Thái	9,4	6,8	7,5	5,3	-1,9	-20,2
Malayxia	27,0	19,7	35,0	24,6	8	29,6

(Nguồn: Phòng KT Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương hiện đang đa dạng hóa nguồn nhập khẩu gạch men từ nhiều thị trường quốc tế khác nhau nhằm đảm bảo ổn định nguồn cung và nâng

cao chất lượng sản phẩm. Theo số liệu thống kê thị trường nhập khẩu gạch men giai đoạn 2024-2025, Công ty đang nhập khẩu từ một số thị trường chính sau:

Thứ nhất, Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Công ty, dù có xu hướng giảm dần về thị phần. Kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc giảm từ 43,5 nghìn tỷ đồng (chiếm 31,7%) năm 2024 xuống còn 39,5 nghìn tỷ đồng (chiếm 27,7%) năm 2025. Sự sụt giảm này cho thấy Công ty đang từng bước giảm sự phụ thuộc vào thị trường truyền thống này.

Thứ hai, Malaysia là thị trường có tốc độ tăng trưởng ấn tượng nhất và ngày càng trở thành nguồn cung chiến lược quan trọng của Công ty. Kim ngạch nhập khẩu từ Malaysia tăng mạnh từ 27,0 nghìn tỷ đồng (chiếm 19,7%) năm 2024 lên 35,0 nghìn tỷ đồng (chiếm 24,6%) năm 2025, tương đương mức tăng trưởng 29,6%. Với mức tăng này, Malaysia đã vươn lên chiếm vị trí quan trọng thứ hai trong cơ cấu nhập khẩu của Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty còn nhập khẩu từ một số thị trường khác như Ấn Độ (23,0 nghìn tỷ đồng năm 2025, chiếm 16,1%), Ý (20,0 nghìn tỷ đồng, chiếm 14,0%), Tây Ban Nha (17,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 12,3%) và Thái Lan (7,5 nghìn tỷ đồng, chiếm 5,3%). Trong đó, Ấn Độ và Ý duy trì tăng trưởng ổn định, trong khi Thái Lan ghi nhận mức giảm 20,2% so với năm 2024.

Đánh giá tổng quát:

Tổng thể, thị trường kinh doanh nhập khẩu gạch men của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đang có sự chuyển dịch tích cực theo hướng đa dạng hóa nguồn cung. Việc tăng cường nhập khẩu từ Malaysia với tốc độ tăng trưởng cao cho thấy chiến lược nhập khẩu nguồn hàng chất lượng cao của Công ty là hợp lý và đang mang lại hiệu quả. Tuy nhiên, quy mô nhập khẩu ngày càng lớn từ nhiều thị trường cũng đặt ra những thách thức không nhỏ đối với Công ty trong công tác quản lý chuỗi cung ứng, đặc biệt là quy trình giao nhận, logistics và kiểm soát chi phí. Do đó, việc hoàn thiện quy trình nhập khẩu gạch men từ Malaysia như đề tài đang nghiên cứu là rất cần thiết, góp phần giúp Công ty khai thác tối đa lợi thế từ các thị trường quốc tế, ổn định chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới.

2.2.1.2. Đối thủ cạnh tranh

a) Đối thủ cạnh tranh hiện tại

Bảng 2.7 : Các đối thủ cạnh tranh của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

Thương hiệu	Kinh nghiệm & Quy mô	Điểm mạnh	Giá cả	Phù hợp sử dụng
Đồng Tâm	Chuyên sản xuất vật liệu xây dựng & trang trí	Mẫu mã đa dạng, phong phú	150.000 - 350.000 VNĐ/m	Tiết kiệm chi phí, thẩm mỹ cao
Hoàng Gia (Royal Group)	> 25 năm kinh nghiệm 2 nhà máy lớn (Đồng Nai & Bà Rịa - Vũng Tàu) Hơn 3000 cửa hàng/showroom toàn quốc	Mẫu mã độc đáo, liên tục cải tiến Tiềm lực mạnh, quy mô lớn	220.000 - 450.000 VNĐ/m ²	Khách hàng cần sự chuyên nghiệp, hệ thống phân phối rộng
Prime	Top 5 nhà sản xuất gạch ceramic lớn nhất thế giới (2006) Giải Bạc Chất lượng Quốc gia 2015 Huân chương Lao động hạng Nhì	Chất lượng cao, mẫu mã liên tục đổi mới Thương hiệu uy tín lâu năm	250.000 - 500.000 VNĐ/m ²	Khách hàng chú trọng chất lượng & thương hiệu lớn
Viglacera	Thương hiệu lâu năm, quen thuộc toàn quốc	Phân phối rộng khắp Sản phẩm nội địa ổn định	180.000 - 380.000 VNĐ/m ²	Công trình cần giá tốt, chất lượng ổn định, dễ mua

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

b) Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn

Bên cạnh các đối thủ cạnh tranh hiện tại Việt Hương còn phải đối mặt với sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn những chủ thể tuy chưa tham gia trực tiếp vào thị trường nhưng có khả năng gia nhập ngành và tạo áp lực cạnh tranh trong tương lai.

- Các công ty cung cấp vật liệu hoàn thiện “xanh” cũng được xem là đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn của Viet Hương Ceramics. Đây là các doanh nghiệp chuyên phân phối vật liệu thân thiện với môi trường, vật liệu tái chế hoặc vật liệu nhập khẩu theo xu hướng phát triển bền vững.

- Các vật liệu hoàn thiện sàn, tường như sàn gỗ, đá tự nhiên, sơn hiệu ứng, sàn xi măng mài có khả năng thay thế gạch ốp lát và terrazzo, đặc biệt trong phân khúc công trình cao cấp, hiện đại, qua đó tạo áp lực cạnh tranh tiềm ẩn đối với Viet Hương Ceramics.

2.2.1.3. Khách hàng

Trong quá trình hoạt động, Công ty CPXD Gốm sứ Việt Hương đã xây dựng mối quan hệ hợp tác với nhiều tập đoàn lớn trong lĩnh vực xây dựng và bất động sản. Việc được các đối tác uy tín tin tưởng đã khẳng định năng lực, chất lượng và vị thế của công ty trên thị trường. Dưới đây là một số khách hàng tiêu biểu của Việt Hương Ceramics:

Bảng 2.8 : Khách hàng của công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

Đối tác	Lĩnh vực chính	Tỷ lệ cung cấp	Dự án nổi bật	Ý nghĩa hợp tác
<i>FTile (FiCo Tile)</i>	Sản xuất gạch ốp lát	45–50%	Các dự án dân dụng & công nghiệp	Đảm bảo nguồn cung ổn định, chất lượng từ nhà sản xuất lớn
<i>BIM Group</i>	Bất động sản, du lịch	60%	Khu đô thị, resort, trung tâm thương mại	Khẳng định năng lực cung ứng quy mô lớn, yêu cầu cao
<i>HAGL Group</i>	Bất động sản, hạ tầng, nông nghiệp	25–30%	Dự án xây dựng & hạ tầng	Khả năng phối hợp linh hoạt theo giai đoạn thi công
<i>Tập đoàn SSG</i>	Bất động sản cao cấp	40–45%	Pearl Plaza Bình Thạnh	Cung cấp gạch cao cấp cho trung tâm thương mại & căn hộ

<i>Tập đoàn Sun Group</i>	Du lịch nghỉ dưỡng, bất động sản cao cấp	30–35%	Bà Nà Hills, các resort cao cấp	Đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng & thẩm mỹ
---------------------------	--	--------	---------------------------------	--

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Bảng 2.9 : Các dự án hợp tác với Công Ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

Tên dự án	Chủ đầu tư	Địa chỉ	Tổng vốn đầu tư	Sản phẩm
<i>InterContinental Phú Quốc</i>	Tập đoàn BIM Group	Bãi Trường, Dương Tơ, Phú Quốc, Kiên Giang	600 triệu USD	Gạch ốp lát cao cấp
<i>Victoria Hội An</i>	Tập đoàn Thiên Minh	Biển Cửa Đại, Cẩm An, Hội An, Quảng Nam	500 triệu USD	Gạch ốp lát cao cấp
<i>Lotus Residence Hạ Long</i>	Tập đoàn BIM Group	KĐT Hạ Long Marina, Hùng Thắng, Hạ Long	200 triệu USD	Gạch ốp lát cao cấp
<i>Hạ Long Marina</i>	Tập đoàn BIM Group	Bãi Cháy, Hạ Long, Quảng Ninh	2 tỷ USD	Gạch ốp lát cao cấp
<i>Bà Nà Hill</i>	Tập đoàn Sun Group	Thôn An Sơn, xã Hòa Ninh, Hòa Vang, Đà Nẵng	600 triệu USD	Gạch ốp lát cao cấp

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

2.2.2 Bảng số liệu kinh doanh của công ty qua các kỳ

Bảng 2.10 : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương từ năm 2023-2025

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	So sánh	
				Tỷ lệ(%)	Tỷ lệ(%)
Doanh thu bán hàng	194.965.821.384	201.759.900.144	228.697.062.585	3,5	13,3
Các khoản giảm trừ	714.451.943	474.571.556	453.342,945	-33,6	-99,9

Doanh thu thuần về BH & CCDV	194.251.369.441	201.285.328.588	228.243.719.640	3,6	13,4
Giá vốn bán hàng	159.418.598.734	164.474.404.326	193.583.500.914	3,2	17,7
Lợi nhuận gộp về BH & CCDV	34.832.770.707	36.810.924.262	34.660.218.726	5,7	-5,8
Doanh thu hoạt động tài chính	769.697.851	525.587.456	592.438.165	-31,7	12,7
Chi phí tài chính	13.125.788.420	10.134.633.957	8.511.545.142	-22,8	-16,0
Chi phí lãi vay	12.603.609.728	9.998.536.192	8.438.310.347	-20,7	-15,6
Chi phí bán hàng	18.627.543.440	15.743.020.323	14.566.176.849	-15,5	-7,5
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.489.896.307	10.714.041.362	11.586.564.658	207	8,1
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	359.240.391	744.816.076	588.370.242	107,3	-21,0
Thu nhập khác	791.963.560	324.989.114	333.982.499	-58,9	2,8
Chi phí khác	457.922.139	237.906.086	145.149.884	-48,1	-39,0
Lợi nhuận khác	334.041.421	87.083.028	188.832.615	-73,9	116,9
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	693.281.812	831.899.104	777.202.857	20	-6,6
Chi phí thuế TNDN	573.612.215	621.439.323	290.805.301	8,3	-53,2
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	119.669.597	210.459.781	486.397.556	75,9	131,1

(Nguồn: Phòng KT Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

*** Phân tích kết quả kinh doanh chung :**

- Trong giai đoạn 2023-2025, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã có sự tăng trưởng rõ nét cả về quy mô và hiệu quả kinh doanh. Doanh thu bán hàng tăng ổn định từ 194,96 tỷ đồng năm 2023 lên 201,76 tỷ đồng năm 2024 (tăng 3,5%) và đạt 228,70 tỷ đồng năm 2025 (tăng 13,3%). Tương ứng, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng tăng 3,6% năm 2024 và 13,4% năm 2025, cho thấy nhu cầu thị trường đối với sản phẩm gốm sứ của công ty đang cải thiện tích cực.

Điểm nổi bật nhất là lợi nhuận sau thuế tăng trưởng vượt bậc: từ 119,67 tỷ đồng năm 2023 lên 210,46 tỷ đồng năm 2024 (tăng 75,9%), và bùng nổ mạnh mẽ lên 486,40 tỷ đồng năm 2025 (tăng tới 131,1%). Mặc dù lợi nhuận gộp năm 2025 giảm nhẹ 5,8% so với năm 2024, công ty đã kiểm soát rất tốt các khoản chi phí tài chính (giảm 15,6%), chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, đồng thời ghi nhận thu nhập khác tăng mạnh.

Nhờ đó, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh vẫn đạt mức tăng trưởng ấn tượng, phản ánh rõ sự cải thiện đáng kể về năng suất vận hành và hiệu quả quản trị chi phí của Công ty.

Tổng thể, với đà tăng trưởng doanh thu ngày càng mạnh và khả năng sinh lời bứt phá mạnh mẽ trong năm 2025, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đang thể hiện phong độ kinh doanh rất tốt, khẳng định vị thế và tiềm năng phát triển bền vững trong ngành gốm sứ.

Bảng 2.11. Các chỉ số hiệu quả của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương năm 2023-2025

(ĐVT:%)

Chỉ tiêu	Công thức	2023	2024	2025
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)(%)	$(\text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Doanh thu thuần}) \times 100$	0,062	0,105	0,213
Tỷ suất LNST trên vốn kinh doanh (ROA)(%)	$(\text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Tổng tài sản}) \times 100$	0,046	0,086	0,192
Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu (ROE) (%)	$(\text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Vốn chủ sở hữu}) \times 100$	0,157	0,276	0,633
Biên lợi nhuận gộp (%)	$(\text{Lợi nhuận gộp} / \text{Doanh thu thuần}) \times 100$	17,93	18,29	15,17

(Nguồn: Phòng KT công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

=> **Nhận xét :** Các chỉ tiêu khả năng sinh lời của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương có xu hướng cải thiện qua các năm. Cụ thể, ROS tăng từ 0,062% năm 2023 lên 0,213% năm 2025; ROA tăng từ 0,046% lên 0,192%; ROE tăng từ 0,157% lên 0,633%. Điều này cho thấy hiệu quả tạo lợi nhuận từ doanh thu, tài sản và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp ngày càng được nâng cao.

Tuy nhiên, các chỉ tiêu này vẫn ở mức khá thấp, phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp chưa thực sự mạnh. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng, đặc biệt là gạch ốp lát, vốn có biên lợi nhuận không cao và chịu áp lực cạnh tranh lớn trên thị trường. Bên cạnh đó, doanh

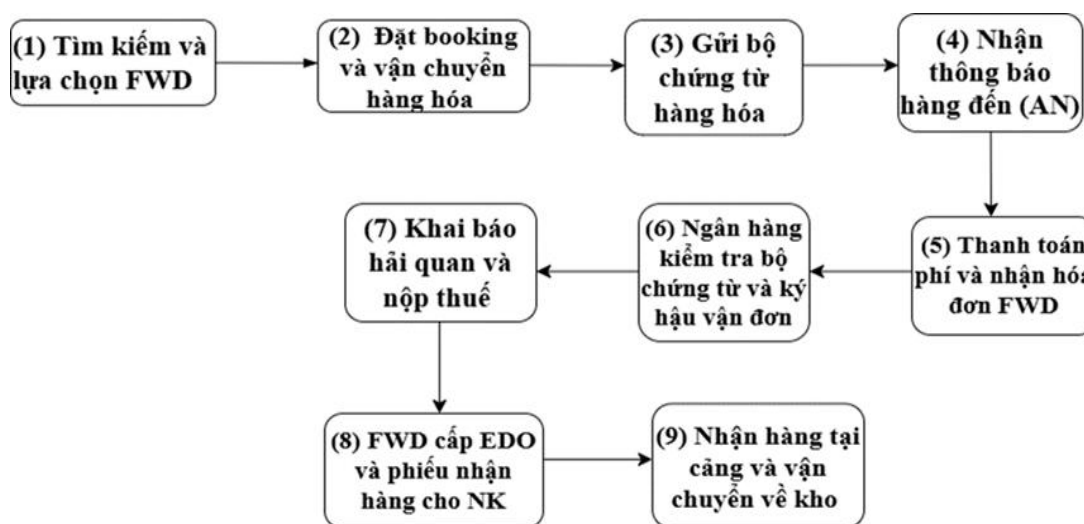
nghiệp vẫn phải duy trì quy mô tài sản lớn để phục vụ hoạt động sản xuất, lưu kho và phân phối sản phẩm.

Xét về biên lợi nhuận gộp, chỉ tiêu này tăng nhẹ từ 17,93% năm 2023 lên 18,29% năm 2024 nhưng giảm xuống còn 15,19% vào năm 2025. Điều này cho thấy chi phí sản xuất và giá vốn hàng bán tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu, làm giảm khả năng tạo lợi nhuận trực tiếp từ hoạt động kinh doanh cốt lõi. Nếu tình trạng này kéo dài, công ty có thể gặp khó khăn trong việc duy trì lợi thế cạnh tranh và tích lũy nguồn vốn cho các hoạt động đầu tư mở rộng.

Mặc dù vậy, lợi nhuận sau thuế vẫn tăng đáng kể trong giai đoạn nghiên cứu nhờ doanh nghiệp kiểm soát tương đối hiệu quả các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Sự gia tăng của các chỉ tiêu ROS, ROA và ROE cho thấy công ty đang sử dụng nguồn lực ngày càng hiệu quả hơn, góp phần nâng cao năng lực tài chính, tăng khả năng tự chủ về vốn và tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai.

2.3. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG

Quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malayxia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương được thể hiện như sau :



Hình 2.9 : Quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm sứ Việt Hương)

2.3.1. Tìm kiếm và lựa chọn FWD

Nhân viên Phòng mua hàng của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã tiến hành tìm kiếm và thu thập báo giá từ các công ty Forwarder thông qua nhiều kênh khác nhau như website, diễn đàn logistics, kinh nghiệm hợp tác trước đây và danh sách đối tác đã làm việc trong 3 năm gần nhất.

Quy trình được thực hiện bài bản với các bước rõ ràng: gửi RFQ chi tiết qua email, yêu cầu báo giá trong vòng 48 giờ, kiểm tra và yêu cầu Forwarder làm rõ thông tin khi cần thiết. Báo giá phải được lập dưới dạng văn bản chính thức có chữ ký số hoặc con dấu, ghi rõ các khoản chi phí, thời gian transit và thời hạn hiệu lực trước khi tiến hành chấm điểm theo ma trận đánh giá nội bộ.

Dưới đây là thực trạng giá cước vận chuyển trong 4 quý năm 2025 của công ty:

Bảng 2.12 : So sánh giá cước tuyến Malaysia- Việt Nam năm 2025

Quý	Số FWD báo giá	Giá cước trung bình (USD/cont)	Ocean freight (USD)	Local charge +THC	Tổng chi phí thực tế(USD/cont)
Q1/2025	10	845	640 - 690	170 - 200	810 - 890
Q2/2025	15	865	670 - 690	180 - 190	850 - 880
Q3/2025	14	910	710 - 730	180 - 200	890 - 930
Q4/2025	20	887	685 - 703	185 - 200	870 - 903

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm sứ Việt Hương)

Hoạt động tìm kiếm và lựa chọn Forwarder của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương năm 2025 cho thấy sự phát triển rõ nét về quy mô, nhưng vẫn tồn tại hạn chế trong kiểm soát chi phí.

Cụ thể, số lượng nhà cung ứng tham gia báo giá tăng mạnh từ 10 đơn vị ở quý I lên 20 đơn vị ở quý IV (tăng 100%). Điều này phản ánh hiệu quả trong việc mở rộng mạng lưới đối tác và khẳng định vị thế của công ty trên thị trường logistics.

Về chi phí, giá cước trung bình có xu hướng tăng trong ba quý đầu năm, từ 845 USD/cont ở Q1 lên mức cao nhất 910 USD/cont ở Q3 (tăng 7,7%), trước khi giảm nhẹ xuống 887 USD/cont ở Q4. Trong đó, Ocean freight biến động mạnh nhất (tăng 70–80

USD/cont), trong khi Local charge + THC khá ổn định. Tổng chi phí thực tế dao động từ 810–890 USD/cont ở Q1 lên cao nhất 890–930 USD/cont ở Q3.

Tuy nhiên, do biến động mạnh về giá cước, đặc biệt ở quý III, cùng với việc chưa ký kết nhiều hợp đồng dài hạn, tổng chi phí logistics chưa được tối ưu, gây áp lực lên giá thành sản phẩm và hiệu quả kinh doanh.

***Tổng quan về lô hàng**

Bảng 2.13: Tổng quan về lô hàng từ Malayxia về Việt Nam

Thông tin	Chi tiết
Bên Xuất (Shipper)	GUOCERA SDN. BHD.
Bên Nhập (Consignee)	Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
FWD	Công ty Savino Del Bene
Mặt hàng	Gạch porcelain trắng men kích thước 30x60cm , 60x60 cm
Số lượng	2514 hộp (boxes) tương đương 3,620.16 m ²
Tổng trọng lượng (Gross Weight)	70,792 KGS
Hóa đơn số (Invoice No)	810036767-769 ngày 29/9/2025
Tên tàu / Số chuyến	EVER ORIENT 0527-095N
Cảng đi (POL)	TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA
Cảng đến (POD)	CAT LAI PORT, VIETNAM
Điều kiện giao hàng/ điều kiện cước	FOB (2010)

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Công ty đã áp dụng ma trận đánh giá gồm 6 tiêu chí để so sánh 4 nhà cung ứng. Kết quả chấm điểm chi tiết như sau:

Bảng 2.14: Các tiêu chí đánh giá FWD của Công ty

Tiêu chí đánh giá	Tỷ trọng	Cách chấm điểm	Điểm max
Gía cước	40%	So sánh với giá thấp nhất trong RFQ: Giá thấp nhất = 10 điểm	10

		Mỗi 50 USD tăng thêm trừ 0.5 điểm	
Lịch tàu và thời gian transit	20%	Dưới 12 ngày = 9–10 điểm 12–14 ngày = 7–8 điểm Trên 14 ngày = 5–6 điểm	10
Kinh nghiệm xử lí hàng	15%	Số năm kinh nghiệm tuyến hàng đó + số lô hàng gạch men đã vận chuyển	10
Khả năng hỗ trợ thủ tục hải quan và thông quan	10%	Đánh giá qua tốc độ xử lý chứng từ, hỗ trợ khai báo, kinh nghiệm VNACCS	10
Uy tín và phục vụ	10%	Đánh giá qua phản hồi khách hàng, tỷ lệ khiếu nại, tốc độ hỗ trợ	10
Kinh nghiệm tuyến hàng	5%	Số năm kinh nghiệm tuyến hàng của công ty	10

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Bảng 2.15 : So sánh giá cước giữa các FWD năm 2025

Fowarder	Ocean freight	Local charge + THC	Vận chuyển nội địa Cát Lái – Đà Nẵng	Tổng chi phí(USD/cont)
Savino Del Bene	670-690	170-190	4.700.000-4.900.000	1.170 - 1.200
Đông Á Logistics	640-660	180-200	4.900.000 – 5.100.000	1.150 - 1.180
Vinatrans Logistics	710-730	180-200	4.600.000 - 4.800.000	1.210 - 1.240
Bee Logistics	685-705	185-200	4.800.000 – 5.000.000	1.190 - 1.220

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Bảng 2.16. : Bảng điểm đánh giá giữa FWD trong lô hàng Malayxia –Việt Nam

Tiêu chí đánh giá	Savino Del Bene	Đông Á Logistics	Vinatrans Logistics	Bee Logistics	Trọng số
--------------------------	----------------------------	-----------------------------	--------------------------------	----------------------	-----------------

Giá cước cạnh tranh	8.5	9	7.5	8	25%
Lịch tàu và thời gian transit	9	8	8.5	7.5	20%
Kinh nghiệm xử lý hàng	9.5	8.5	8	8.5	20%
Khả năng hỗ trợ thủ tục hải quan và thông quan	9	7.5	8	8	15%
Uy tín và phục vụ	9	7.5	8	7.5	10%
Kinh nghiệm tuyến Malayxia-Cát Lái	8.5	8	8.5	7.5	10%
Tổng điểm	8.93	8.35	8.05	7.98	100%

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Sau khi Trưởng phòng Thu mua trình Ban Giám đốc xem xét, Công ty quyết định chọn Savino Del Bene làm đơn vị Forwarder cho lô hàng này nhờ có tổng điểm cao nhất và phù hợp nhất với đặc thù hàng gạch porcelain (dễ vỡ, yêu cầu kiểm soát độ ẩm cao). Hai bên đã ký Hợp đồng nguyên tắc từ đầu năm, nên chỉ cần lập phụ lục hợp đồng để ghi nhận các điều khoản cụ thể của lô hàng.

Nhận xét : Qua phân tích thực trạng báo giá và lựa chọn Forwarder năm 2025, có thể thấy hoạt động nhập khẩu của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã đạt được những kết quả tích cực. Quy trình tìm kiếm và đánh giá nhà cung ứng được thực hiện khá bài bản, góp phần lựa chọn được Savino Del Bene đơn vị có tổng điểm cao nhất và phù hợp với đặc thù lô hàng gạch porcelain.

Tuy nhiên, bước thực hiện vẫn còn một số nội dung cần tiếp tục hoàn thiện. Giá cước vận chuyển biến động khá lớn giữa các quý, đặc biệt tăng mạnh ở quý III, cho thấy khả năng ổn định chi phí chưa tối ưu. Bên cạnh đó, việc chấm điểm còn thực hiện thủ công hoàn toàn đã làm giảm tính hệ thống và khả năng so sánh khách quan giữa các nhà cung ứng. Đồng thời, công tác quản lý chứng từ dù cơ bản đầy đủ nhưng vẫn tồn tại một số rủi ro như: giá cước thay đổi nếu không ký phụ lục hợp đồng kịp thời, tranh chấp trách nhiệm nếu không ghi rõ điều khoản hàng dễ vỡ và kiểm soát độ ẩm, cũng như nguy cơ chậm thông quan do sai sót đồng bộ chứng từ.

Tổng thể, quyết định lựa chọn Savino Del Bene cho lô hàng là phù hợp và kịp thời. Những kinh nghiệm từ bước này sẽ là cơ sở quan trọng để công ty tiếp tục cải tiến quy trình, đặc biệt là việc chuyển đổi phương pháp chấm điểm từ thủ công sang có sự hỗ trợ của công cụ hoặc bảng tính tự động, đồng thời tăng cường quản trị rủi ro giá cước và quản lý chứng từ nhằm nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng trong thời gian tới.

2.3.2. Đặt booking vận chuyển và vận chuyển hàng

Bảng 2.17 : Tình hình Booking Confirmation và Transit Time tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô	Thời gian có Booking Confirmation (ngày)	Tỷ lệ nhận BC đúng hạn (%)	Transit time thực tế (ngày)	Tỷ lệ delay(%)	Số lần thay đổi lịch tàu
Q1/2025	12	2,8	83,3	15	25,0	3
Q2/2025	15	2,3	86,7	13	13,3	2
Q3/2025	18	1,9	94,4	12	5,6	1
Q4/2025	14	3,1	78,6	14	21,4	4

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Trong năm 2025, hoạt động đặt booking và vận chuyển hàng hóa của Công ty có sự biến động rõ nét. Quý III đạt kết quả tốt nhất với thời gian có Booking Confirmation nhanh nhất (1,9 ngày), tỷ lệ booking đúng hạn cao nhất (94,4%), transit time ngắn nhất (12 ngày) và tỷ lệ delay tàu thấp nhất (5,6%).

Ngược lại, quý IV là quý có hiệu quả thấp nhất khi thời gian đặt booking kéo dài (3,1 ngày), tỷ lệ booking đúng hạn giảm xuống 78,6%, transit time tăng lên 14 ngày và phát sinh 4 lần thay đổi lịch tàu. Tổng thể, tỷ lệ delay tàu cả năm là 15,3%, cho thấy tiến độ vận chuyển chưa thực sự ổn định, đặc biệt trong giai đoạn cao điểm cuối năm.

Tổng thể, hoạt động đặt booking vận chuyển năm 2025 đã có những kết quả tích cực ở giai đoạn đầu năm nhưng vẫn tồn tại sự thiếu ổn định ở quý cuối năm, đặc biệt về kiểm soát tiến độ và chi phí phát sinh.

Sau khi hoàn tất lựa chọn Forwarder, Nhân viên phòng thu mua của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã gửi thông tin chi tiết lô hàng cho Savino Del Bene để yêu cầu đặt booking vận chuyển. Forwarder chịu trách nhiệm liên hệ trực tiếp với hãng tàu, kiểm tra giá cước, chọn lịch tàu phù hợp và đảm bảo tiến độ vận chuyển theo yêu cầu của

Công ty. Sau khi thống nhất, Savino Del Bene đã chọn tàu EVER ORIENT để vận chuyển lô hàng gạch porcelain từ Malayxia về Việt Nam.

Sau khi hoàn tất thủ tục đặt booking, Savino Del Bene gửi Booking Confirmation chính thức cho Công ty. Nhân viên Thu mua có trách nhiệm kiểm tra kỹ lưỡng các thông tin quan trọng: loại container và số lượng, cảng bốc/dỡ hàng, Cut-off date, ETD, ETA, tên tàu, chuyến tàu và các điều khoản liên quan. Việc kiểm tra cẩn thận Booking Confirmation nhằm đảm bảo thông tin chính xác, phù hợp với kế hoạch sản xuất, từ đó hạn chế tối đa sai sót và rủi ro phát sinh sau này.

Bên xuất khẩu GUOCERA SDN. BHD. có trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa, đóng gói đúng quy cách và gửi ảnh chụp thực tế cho Công ty xác nhận trước khi đưa hàng lên tàu. Trong suốt quá trình vận chuyển, Công ty Savino Del Bene phối hợp chặt chẽ với hãng tàu để giám sát việc xếp container lên tàu và tổ chức vận chuyển từ cảng Tanjung Pelepas (Malaysia) về cảng Cát Lái (Việt Nam) an toàn và đúng tiến độ. Sau khi tàu khởi hành, hãng tàu mới cấp Original Bill of Lading.

***Nhận xét :** Nhìn chung, hoạt động đặt booking vận chuyển và vận chuyển hàng hóa đã được thực hiện với một số kết quả tích cực, góp phần đảm bảo tiến độ nhập khẩu. Tuy nhiên, hiệu quả bước này chưa thực sự ổn định, đặc biệt suy giảm rõ nét ở quý IV do ảnh hưởng của mùa cao điểm cuối năm. Về rủi ro, bước này tiềm ẩn các rủi ro chính như delay tàu, biến động cước phí, sai sót thông tin Booking Confirmation và gián đoạn chuỗi cung ứng. Những hạn chế này không chỉ làm tăng chi phí logistics mà còn ảnh hưởng đến sự ổn định sản xuất kinh doanh của công ty.

Tóm lại, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương cần tiếp tục hoàn thiện quy trình đặt booking, tăng cường đàm phán hợp đồng dài hạn với hãng tàu và nâng cao khả năng dự báo, ứng phó với biến động thị trường vận tải biển nhằm nâng cao hiệu quả và giảm thiểu rủi ro trong khâu này.

2.3.3. Nhà XK gửi bộ chứng từ hàng hóa cho nhà NK

Dưới đây là bảng tình hình gửi và nhận bộ chứng từ hàng hóa năm 2025

Bảng 2.18: Tình hình nhận chứng từ và hồ sơ hải quan tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Số bộ chứng từ nhận đầy đủ	Tỷ lệ nhận đầy đủ (%)	Thời gian nhận chứng từ (ngày)	Số lần phải yêu cầu bổ sung
Q1/2025	12	10	83.3	5	4
Q2/2025	15	13	86.7	5	5
Q3/2025	18	16	88.9	4	3
Q4/2025	14	12	85.7	5	4

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Trong năm 2025, số lô hàng của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương biến động khá rõ nét, đạt mức cao nhất tại quý III với 18 lô và thấp nhất tại quý I với 12 lô, tổng cộng cả năm là 59 lô. Tỷ lệ nhận đầy đủ bộ chứng từ cho thấy xu hướng cải thiện tích cực, tăng từ 83,3% ở quý I lên mức cao nhất 88,9% ở quý III, trước khi giảm nhẹ xuống 85,7% ở quý IV. Thời gian nhận chứng từ trung bình là 5 ngày, trong đó quý III là quý nhanh nhất chỉ với 4 ngày, còn lại các quý đều mất 5 ngày. Số lần phải yêu cầu bổ sung chứng từ cao nhất ở quý II (5 lần) và thấp nhất ở quý III (3 lần), tổng cả năm công ty phải yêu cầu bổ sung 16 lần, chiếm khoảng 27% tổng số lô hàng.

Tổng thể, quý III/2025 là quý hoạt động tốt nhất cả về số lượng lô hàng, tỷ lệ nhận chứng từ đầy đủ lẫn thời gian xử lý. Ngược lại, quý I là quý có kết quả thấp nhất, có thể do ảnh hưởng của kỳ nghỉ Tết Nguyên đán. Hoạt động gửi và nhận chứng từ trong năm có sự cải thiện dần nhưng vẫn chưa đạt được sự ổn định cao.

GUOCERA SDN. BHD tiến hành chuẩn bị đầy đủ bộ chứng từ theo đúng yêu cầu của thư tín dụng (L/C). Bộ chứng từ sau đó được gửi cho Ngân hàng Nhà xuất khẩu là Citibank Berhad (Jalan Ampang, Malaysia).

Bộ chứng từ đó bao gồm :

- Hóa đơn thương mại (Invoice): 3 bản gốc, do GUOCERA SDN. BHD lập (phụ lục [5])
- Phiếu đóng gói (Packing List): 3 bản gốc, do GUOCERA SDN. BHD lập (phụ lục [6])
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O): 1 bản gốc, do cơ quan có thẩm quyền tại nước Malayxia cấp (phụ lục 7)
- Giấy chứng nhận xuất xứ điện tử Form D (E Certificate of Origin Form D): 1 bản sao, do cơ quan có thẩm quyền tại nước Malayxia cấp (phụ lục 7)

- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality): 3 bản gốc, do GUOCERA SDN. BHD / Người gửi hàng hoặc Nhà sản xuất phát hành. (phụ lục 8)

- Vận đơn đường biển (B/L): Trọn bộ (3/3) bản gốc của vận đơn đường biển sạch đã xếp hàng lên tàu, ký phát theo lệnh của VietNam Eximbank - Chi nhánh Nam . ghi cước phí thu sau (Freight Collect) và thông báo cho Người yêu cầu mở L/C (ghi rõ tên và địa chỉ đầy đủ). Phải ghi rõ số thư tín dụng (Credit number). (Phụ lục [4])

Ngân hàng Citibank Berhad bên nước xuất khẩu sẽ kiểm tra tính phù hợp của bộ chứng từ với các điều khoản trong L/C. Sau khi kiểm tra hoàn tất, ngân hàng này chuyển toàn bộ chứng từ gốc cho Ngân hàng Nhà nhập khẩu thông qua dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế là DHL. Phải mất 5-7 ngày để nhận được bộ chứng từ này .

Eximbank Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng (Ngân hàng Nhà nhập khẩu của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương) nhận bộ chứng từ và tiến hành kiểm tra ban đầu. Đồng thời, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương cũng tự kiểm tra chứng từ, đối chiếu với Hợp đồng mua bán để phát hiện sớm các điểm bất hợp lệ nếu có, đồng thời chuẩn bị hồ sơ cần thiết phục vụ cho công tác khai báo hải quan nhập khẩu sau này.

***Nhận xét :** Qua phân tích thực trạng gửi và nhận bộ chứng từ hàng hóa năm 2025, có thể thấy hoạt động phối hợp giữa Nhà xuất khẩu, ngân hàng và Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã đạt được một số kết quả tích cực. Quy trình lập và chuyển chứng từ cơ bản được thực hiện đúng theo yêu cầu của thư tín dụng (L/C), với xu hướng cải thiện rõ nét về tỷ lệ nhận đầy đủ chứng từ, đặc biệt tại quý III/2025.

Tuy nhiên, bước thực hiện vẫn còn một số hạn chế cần tiếp tục hoàn thiện. Tỷ lệ phải yêu cầu bổ sung chứng từ vẫn còn khá cao (27%), thời gian nhận chứng từ trung bình 5 ngày (có thể kéo dài đến 7 ngày qua DHL) cho thấy quy trình chuyển chứng từ chưa thực sự nhanh chóng và ổn định. Bên cạnh đó, việc kiểm tra và đối chiếu chứng từ giữa các bên vẫn còn một số bất cập dẫn đến nguy cơ phát sinh điểm bất hợp lệ .

Tổng thể, hoạt động gửi và nhận bộ chứng từ hàng hóa năm 2025 đã góp phần hỗ trợ tiến độ nhập khẩu, nhưng vẫn tồn tại rủi ro về chậm trễ thanh toán L/C và thông quan do sai sót chứng từ. Những kinh nghiệm từ bước này sẽ là cơ sở quan trọng để Công ty tiếp tục cải tiến quy trình phối hợp với nhà xuất khẩu và các ngân hàng, đặc biệt là tăng cường kiểm soát chất lượng chứng từ ngay từ khâu lập nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng trong thời gian tới.

2.3.4 Nhận thông báo hàng đến (A/N)

Sau khi tàu cập cảng Việt Nam, Công ty Savino Del Bene gửi Arrival Notice (AN). gửi qua email chính thức cho Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương sau khi tàu cập cảng Cát Lái. Forwarder tổng hợp thông tin từ hãng tàu Evergreen, sau đó soạn thảo và gửi Arrival Notice trong vòng 1-2 ngày kể từ khi tàu đến. Thông báo này cung cấp các thông tin quan trọng về lịch tàu đến (ETA), tình trạng container, vị trí hàng hóa cùng các khoản chi phí cần thanh toán, bao gồm cước vận chuyển biển (Ocean Freight) và toàn bộ local charges tại cảng. (phụ lục 9)

Dưới đây là tình hình nhận thông báo hàng đến tuyến Malayxia – Việt Nam năm 2025

Bảng 2.19: Hiệu quả nhận thông báo hàng đến theo quý tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Số lần nhận AN đúng hạn	Tỷ lệ nhận đúng hạn (%)	Thời gian nhận AN sau khi tàu đến (ngày)	Số lần phải yêu cầu bổ sung thông tin
Q1/2025	12	9	75	2	5
Q2/2025	15	12	80	1	4
Q3/2025	18	16	88.9	1	3
Q4/2025	14	11	78.6	2	4

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Tỷ lệ nhận thông báo hàng đến đúng hạn năm 2025 cho thấy xu hướng cải thiện tích cực, tăng từ 83,3% ở quý I lên mức cao nhất 88,9% ở quý III, trước khi giảm nhẹ ở quý IV. Thời gian nhận Arrival Notice sau khi tàu đến trung bình chỉ 1 ngày, cho thấy tiến độ xử lý khá nhanh trên tuyến Malaysia - Việt Nam. Số lần phải yêu cầu bổ sung thông tin được kiểm soát ở mức thấp, tổng cả năm chỉ 16 lần.

Tổng thể, quý III/2025 vẫn là quý hoạt động tốt nhất về tỷ lệ nhận đúng hạn và chất lượng thông báo. Hoạt động nhận thông báo hàng đến trong năm có sự cải thiện dần và duy trì ở mức tương đối ổn định

Nhân viên mua hàng thuộc bộ phận phòng mua hàng của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương có trách nhiệm kiểm tra tính chính xác và đầy đủ của thông tin trên Arrival Notice, đối chiếu với Booking Confirmation đã thống nhất trước đó. Đồng thời, nhân viên phối hợp với bộ phận Kế toán để chuẩn bị kế hoạch thanh toán kịp thời nhằm tránh

phát sinh các khoản phí lưu kho (demurrage) và phí lưu container (detention) không đáng có.

Nhận xét : Hoạt động nhận thông báo hàng đến đạt kết quả ở mức khá, cho thấy Savino Del Bene đã cơ bản thực hiện tốt trách nhiệm phối hợp với hãng tàu để cung cấp thông tin kịp thời cho Công ty. Việc nhận Arrival Notice tương đối nhanh giúp Công ty chủ động hơn trong việc sắp xếp thanh toán phí và kế hoạch lấy hàng.

Tuy nhiên, bước này vẫn còn một số hạn chế về độ chính xác và đầy đủ thông tin. Về rủi ro chứng từ, bước nhận Arrival Notice không trực tiếp liên quan đến bộ chứng từ thanh toán L/C nên hầu như không gặp rủi ro discrepancies như sai sót hóa đơn, vận đơn hay giấy chứng nhận xuất xứ. Rủi ro chủ yếu nằm ở thông tin không đầy đủ hoặc chậm trễ, dẫn đến phải trao đổi nhiều lần, ảnh hưởng đến tiến độ lấy hàng và có nguy cơ phát sinh chi phí lưu bãi, lưu container.

Bước này không trực tiếp liên quan đến bộ chứng từ thanh toán L/C, nên hầu như không gặp rủi ro discrepancies như sai sót Invoice, B/L hay C/O. Tuy nhiên, rủi ro chính nằm ở thông tin Arrival Notice không đầy đủ hoặc chậm trễ, có thể dẫn đến phát sinh chi phí lưu container và lưu bãi (demurrage/detention), cũng như làm chậm tiến độ thông quan và giao hàng cho khách hàng cuối.

2.3.5. Thanh toán phí và nhận hóa đơn từ FWD

Dựa trên thông tin được ghi nhận tại Arrival Notice (AN) do gửi Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương sẽ tiến hành kiểm tra và thanh toán đầy đủ các khoản chi phí vận chuyển bao gồm cước biển (Ocean Freight) và toàn bộ local charges tại cảng Việt Nam.

Bảng 2.20 : Hiệu quả thanh toán và xử lý hóa đơn FWD tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Số lần thanh toán đúng hạn	Tỷ lệ thanh toán đúng hạn (%)	Thời gian hoàn tất thanh toán (ngày)	Số lần phải điều chỉnh/bổ sung	Số hóa đơn nhận từ FWD
Q1/2025	12	10	83.3	3	4	11
Q2/2025	15	13	86.7	2	3	14
Q3/2025	18	16	88.9	2	2	17
Q4/2025	14	12	85.7	3	3	13

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Trong năm 2025, hoạt động thanh toán phí và nhận hóa đơn từ Forwarder của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương cho thấy sự tiến bộ rõ rệt qua các quý. Tỷ lệ thanh toán đúng hạn tăng dần từ 83,3% ở quý I lên mức cao nhất 88,9% ở quý III, sau đó giảm nhẹ xuống 85,7% ở quý IV. Thời gian hoàn tất thanh toán cũng được cải thiện đáng kể, trung bình chỉ mất 2,5 ngày cho toàn năm; trong đó quý II và quý III là hai quý có tốc độ thanh toán nhanh nhất (chỉ 2 ngày), trong khi quý I và quý IV mất thời gian dài hơn (3 ngày).

Số lần phải điều chỉnh hoặc bổ sung thông tin thanh toán giảm mạnh từ 4 lần ở quý I xuống chỉ còn 2 lần ở quý III, cho thấy quy trình kiểm tra và phối hợp giữa các bộ phận ngày càng hiệu quả. Đồng thời, số lượng hóa đơn nhận được từ Forwarder cũng đạt tỷ lệ cao, với 55/59 bộ hóa đơn được bàn giao đầy đủ.

Tổng thể, quý III/2025 tiếp tục là quý hoạt động nổi bật nhất với tỷ lệ thanh toán đúng hạn cao nhất, thời gian xử lý nhanh và số lần phải điều chỉnh thấp nhất. Ngược lại, quý I là quý có nhiều hạn chế nhất, có thể do ảnh hưởng của việc chuyển tiếp năm mới và khối lượng công việc dồn lại sau Tết. Hoạt động thanh toán phí và nhận hóa đơn trong năm 2025 đã có sự cải thiện rõ nét theo thời gian, phản ánh sự chuyên nghiệp hóa dần trong công tác phối hợp với Forwarder.

Sau khi thanh toán hoàn tất Savino Del Bene sẽ cấp hóa đơn VAT hợp lệ cùng các chứng từ liên quan khác. Bước thanh toán này không chỉ thể hiện trách nhiệm tài chính mà còn tạo cơ sở pháp lý vững chắc để Savino Del Bene tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện các thủ tục hải quan và nhận hàng sau này.

***Nhận xét :** Hoạt động thanh toán phí và nhận hóa đơn từ Forwarder năm 2025 đạt kết quả ở mức khá. Sau khi nhận được Arrival Notice, nhân viên Phòng Thu mua của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã phối hợp chặt chẽ với bộ phận Kế toán để kiểm tra tính chính xác của các khoản phí, sau đó tiến hành thanh toán đầy đủ qua chuyển khoản ngân hàng.[phụ lục 10, 11]

Sau khi thanh toán hoàn tất, Forwarder Savino Del Bene chịu trách nhiệm phát hành và bàn giao hóa đơn chính thức cùng các chứng từ liên quan cho Công ty. Quy trình này được thực hiện tương đối đúng hạn, góp phần quan trọng vào tiến độ thông quan và lấy hàng.

Về rủi ro chứng từ: Bước này có liên quan trực tiếp đến chứng từ thanh toán và hóa đơn từ Forwarder. Rủi ro chủ yếu là chậm bàn giao hóa đơn sau khi thanh toán hoặc

hóa đơn thiếu thông tin chi tiết, có thể ảnh hưởng đến công tác hạch toán kế toán và thủ tục hải quan. Tuy nhiên, trong năm 2025 Công ty đã kiểm soát khá tốt rủi ro này.

Tổng thể, hoạt động thanh toán phí và nhận hóa đơn đã hỗ trợ hiệu quả cho chuỗi nhập khẩu. Tuy nhiên, Công ty cần tiếp tục yêu cầu Forwarder cam kết thời gian bàn giao hóa đơn rõ ràng và đầy đủ hơn nhằm giảm thiểu nguy cơ chậm trễ, đảm bảo tính chính xác của chứng từ và nâng cao hiệu quả tổng thể của quy trình logistics.

2.3.6 Ngân hàng kiểm tra chứng từ và ký hậu vận đơn

Sau khi nhận được bộ chứng từ gốc từ Ngân hàng Citibank Berhad (Jalan Ampang, Malaysia), Ngân hàng Eximbank Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng (Ngân hàng Nhà nhập khẩu của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương) tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng tính phù hợp của bộ chứng từ so với các điều khoản của thư tín dụng (L/C).

Nếu phát hiện các điểm bất hợp lệ, ngân hàng sẽ thông báo cho Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương để xem xét và xử lý. Công ty sẽ đánh giá các điểm bất hợp lệ này và đưa ra quyết định. Trong trường hợp chấp nhận, Công ty sẽ xác nhận rằng những sai sót không ảnh hưởng đến lô hàng hoặc chấp nhận bất hợp lệ. Ngược lại, nếu không chấp nhận, Công ty sẽ gửi email cho bên xuất khẩu (GUOCERA SDN. BHD.) để trao đổi, thống nhất phương án xử lý điểm bất hợp lệ.

Bộ chứng từ chính trong thanh toán L/C cho các lô hàng nhập khẩu từ Malaysia bao gồm: Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading, Certificate of Origin Form D và một số chứng từ khác (nếu có).

Quy trình lập và nộp chứng từ được thực hiện theo các bước sau:

- Bên xuất khẩu (GUOCERA SDN. BHD.) lập bộ chứng từ gốc và gửi về Công ty qua đường chuyển phát nhanh (DHL/FedEx).
- Bộ phận Thu mua của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương tiến hành kiểm tra sơ bộ chứng từ.
- Công ty nộp toàn bộ chứng từ cho Ngân hàng Eximbank để kiểm tra đối chiếu với L/C.
- Ngân hàng kiểm tra và ký hậu vận đơn (thường ký “To Order of Eximbank Việt Nam” hoặc theo yêu cầu của L/C).

Sau khi được ký hậu, Công ty nhận vận đơn gốc để tiếp tục thực hiện thủ tục hải quan.

Bảng 2.21: Hiệu quả kiểm tra và xử lý bộ chứng từ nhập khẩu tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Số bộ chứng từ bất hợp lệ	Tỷ lệ chứng từ bất hợp lệ (%)	Thời gian xử lý & ký hậu (ngày)	Tỷ lệ ký hậu đúng hạn (%)
Q1/2025	12	3	25	6	91,7
Q2/2025	15	4	26,7	7	86,7
Q3/2025	18	3	16,7	5	94,4
Q4/2025	14	4	28,6	6	85,7

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Trong năm 2025, công tác xử lý chứng từ và ký hậu vận đơn của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương nhìn chung được thực hiện khá hiệu quả, tuy nhiên vẫn tồn tại một số sai sót về chứng từ cần được cải thiện.

Tỷ lệ chứng từ bất hợp lệ dao động từ 16,7% đến 28,6%. Trong đó, quý III có kết quả tốt nhất với tỷ lệ chứng từ không hợp lệ chỉ 16,7%, thấp hơn đáng kể so với quý I (25,0%), quý II (26,7%) và quý IV (28,6%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đã có sự cải thiện trong công tác kiểm tra, rà soát hồ sơ xuất nhập khẩu trong giai đoạn giữa năm. Tuy nhiên, tỷ lệ sai sót tăng trở lại vào quý IV phản ánh áp lực xử lý hồ sơ khi khối lượng công việc cuối năm gia tăng.

Thời gian xử lý và ký hậu vận đơn bình quân dao động từ 5–7 ngày. Quý III đạt hiệu quả cao nhất khi chỉ mất trung bình 5 ngày để hoàn tất quy trình xử lý chứng từ và ký hậu, trong khi quý II cần tới 7 ngày. Việc rút ngắn thời gian xử lý góp phần đẩy nhanh tiến độ thông quan, giảm thời gian lưu hàng tại cảng và hạn chế các chi phí phát sinh.

Tỷ lệ ký hậu đúng hạn luôn duy trì trên 85%, đạt mức cao nhất vào quý III với 94,4%. Kết quả này cho thấy doanh nghiệp cơ bản đáp ứng tốt các yêu cầu về thời hạn chứng từ trong thanh toán quốc tế và giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên, tỷ lệ đúng hạn chưa đạt mức tuyệt đối, chứng tỏ vẫn còn một số trường hợp chậm xử lý hoặc phải điều chỉnh chứng từ trước khi hoàn tất ký hậu.

Sau khi hoàn tất việc xử lý và thống nhất giữa các bên, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương thực hiện thanh toán tiền hàng cho Ngân hàng hoặc ký quỹ theo quy định. Khi tất cả thủ tục được hoàn tất, Ngân hàng Eximbank Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

sẽ ký hậu (endorse) vào mặt sau của Original Bill of Lading. Lúc này, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương chính thức trở thành chủ sở hữu hợp pháp của lô hàng và có quyền nhận hàng tại cảng.

Nhận xét : Nhìn chung, hiệu quả xử lý chứng từ và ký hậu vận đơn của công ty ở mức tương đối tốt, góp phần đảm bảo tiến độ giao nhận hàng hóa và hạn chế rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm tra tính chính xác của chứng từ ngay từ khâu lập hồ sơ, ứng dụng phần mềm quản lý chứng từ điện tử và nâng cao trình độ nghiệp vụ của nhân viên nhằm giảm tỷ lệ chứng từ bất hợp lệ và nâng cao tỷ lệ ký hậu đúng hạn.

2.3.7. Khai báo hải quan và nộp thuế

Bảng 2.22 : Hiệu quả hoạt động thông quan và kê khai thuế tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Thời gian thông quan trung bình	Tỷ lệ thông quan luồng xanh (%)	Tỷ lệ luồng vàng/đỏ (%)	Số lần bị phạt/truy thu	Tổng thuế VAT nộp (triệu VND)
Q1/2025	12	3	75	25	1	428
Q2/2025	15	2	80	20	0	535
Q3/2025	18	2	88,9	11,1	0	642
Q4/2025	14	3	71,4	28,6	2	498

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Số liệu bảng trên cho thấy hoạt động khai báo hải quan và nộp thuế của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương trong năm 2025 có sự biến động rõ rệt giữa các quý. Về quy mô, số lượng lô hàng tăng mạnh từ 12 lô ở quý I lên mức cao nhất 18 lô ở quý III, sau đó giảm nhẹ còn 14 lô ở quý IV. Điều này phù hợp với nhịp độ nhập khẩu nguyên liệu sản xuất của công ty trong năm.

Về hiệu quả thông quan, thời gian thông quan trung bình cả năm là 3 ngày. Quý II và quý III đạt kết quả tốt nhất với thời gian thông quan chỉ 2 ngày, đồng thời tỷ lệ thông quan luồng xanh cao nhất (80,0% và 88,9%). Ngược lại, quý IV có thời gian thông quan dài hơn (3 ngày) và tỷ lệ luồng vàng/đỏ cao nhất (28,6%). Điều này cho thấy hiệu quả thông quan giảm sút rõ rệt trong quý cao điểm cuối năm.

Đặc biệt, số lần bị phạt hoặc truy thu thuế chỉ xảy ra ở quý I (1 lần) và quý IV (2 lần), trong khi quý II và III không phát sinh. Tổng thuế VAT nộp tăng dần theo số lượng lô hàng, đạt cao nhất ở quý III với 642 triệu đồng, phản ánh quy mô nhập khẩu lớn nhất trong năm.

Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương ủy quyền cho Công ty Savino Del Bene thay mặt thực hiện thủ tục khai báo hải quan nhập khẩu. Forwarder tiến hành lập tờ khai hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS, khai báo đầy đủ thông tin lô hàng, mã HS code, trị giá tính thuế (bao gồm chi phí cước vận chuyển và local charges) cùng Giấy chứng nhận xuất xứ C/O Form D.

Nhờ có C/O Form D theo quy định của Hiệp định ATIGA, lô hàng gạch Porcelain được hưởng mức thuế nhập khẩu ưu đãi 0%. Dựa trên Arrival Notice (AN) và hóa đơn cước vận chuyển do Forwarder cung cấp, bộ phận thu mua của công ty thực hiện nộp thuế giá trị gia tăng (VAT) và các khoản phí hải quan khác theo thông báo của cơ quan Hải quan.

Sau khi hoàn tất việc nộp thuế và phí, cơ quan Hải quan tiến hành kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa (nếu thuộc luồng vàng hoặc đỏ), sau đó thực hiện thông quan cho lô hàng. Toàn bộ quá trình được bộ phận mua hàng của Công ty và theo dõi chặt chẽ nhằm đảm bảo thông quan đúng hạn.

Việc ủy thác khai báo hải quan cho Forwarder giúp Công ty tiết kiệm thời gian, giảm thiểu sai sót nhờ kinh nghiệm chuyên môn của Savino Del Bene, đồng thời tận dụng tối đa ưu đãi thuế từ C/O Form D, đẩy nhanh tiến độ thông quan và tránh phát sinh chi phí lưu kho, lưu bãi không đáng có.

***Nhận xét :** Việc ủy thác khai báo hải quan cho Savino Del Bene đã mang lại hiệu quả rõ rệt, giúp Công ty tiết kiệm thời gian, giảm thiểu sai sót và tận dụng tốt ưu đãi thuế nhập khẩu 0% từ C/O Form D. Tỷ lệ thông quan luồng xanh trung bình đạt 79,7% cho thấy quy trình khai báo tương đối tốt.

Tuy nhiên, sự biến động mạnh giữa các quý, đặc biệt là tình hình kém hơn ở quý IV (thời gian thông quan dài, tỷ lệ luồng vàng/đỏ cao và phát sinh phạt) cho thấy công ty vẫn còn phụ thuộc nhiều vào Forwarder và chưa kiểm soát tốt rủi ro ở giai đoạn cao điểm cuối năm. Một số rủi ro tiềm ẩn là sai sót mã HS Code, kê khai trị giá chưa chính xác hoặc chậm nộp thuế dẫn đến phạt hành chính và phát sinh chi phí lưu kho.

Tóm lại, hoạt động khai báo hải quan và nộp thuế của công ty cơ bản đạt hiệu quả nhưng vẫn cần cải thiện tính ổn định và giảm sự phụ thuộc vào bên thứ ba trong thời gian

2.3.8. FWD cấp EDO và phiếu nhận hàng cho nhập khẩu

Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan và nộp đầy đủ thuế phí, Savino Del Bene sẽ tiến hành cấp EDO (Electronic Delivery Order) - Lệnh giao hàng điện tử cho bên công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương. Trong bối cảnh số hóa thủ tục cảng biển hiện nay, EDO đã thay thế gần như hoàn toàn vận đơn giấy truyền thống, cho phép Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương nhận hàng nhanh chóng mà không cần phải chờ vận đơn gốc.

Cùng với EDO, Savino Del Bene cung cấp Phiếu nhận hàng (Delivery Order) kèm theo các thông tin hướng dẫn chi tiết gồm: vị trí lưu container tại cảng, thời gian cutoff (thời hạn lấy hàng), chi phí lưu kho (nếu có), và các lưu ý cần thiết khi rút container.

Bảng 2.23. Thống kê cấp EDO đúng hạn và thời gian nhận hàng tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Thời gian cấp EDO sau khi nộp thuế (ngày)	Tỷ lệ cấp EDO đúng hạn (%)	Số lần delay EDO	Thời gian nhận hàng tại cảng trung bình (ngày)	Tỷ lệ nhận hàng trong 48 giờ (%)
Q1/2025	12	1,8	83,3	2	2,5	67
Q2/2025	15	1,5	86,7	2	2,2	73
Q3/2025	18	1,2	94,4	1	1,8	89
Q4/2025	14	2,1	78,6	3	2,8	64

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Số liệu cho thấy bước cấp EDO và phiếu nhận hàng của Forwarder trong năm 2025 có hiệu quả khá tốt với thời gian cấp EDO trung bình chỉ 1,6 ngày sau khi nộp thuế. Quý III đạt kết quả tốt nhất với thời gian cấp EDO nhanh nhất (1,2 ngày), tỷ lệ cấp đúng hạn cao nhất (94,4%) và tỷ lệ nhận hàng trong 48 giờ đạt 89%.

Ngược lại, quý IV là quý có hiệu quả thấp nhất khi thời gian cấp EDO kéo dài lên 2,1 ngày, tỷ lệ cấp đúng hạn giảm xuống 78,6% và phát sinh 3 lần delay EDO. Điều này dẫn đến thời gian nhận hàng tại cảng tăng lên 2,8 ngày và tỷ lệ nhận hàng trong 48 giờ giảm mạnh còn 64%.

***Nhận xét :** Hoạt động cấp EDO và phiếu nhận hàng là một khâu quan trọng giúp rút ngắn thời gian từ khi thông quan đến khi nhận được hàng thực tế. Việc triển khai EDO điện tử đã mang lại nhiều lợi ích cho Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương như giảm thủ tục giấy tờ, đẩy nhanh tiến độ nhận hàng và giảm chi phí lưu kho.

Tuy nhiên, sự biến động giữa các quý, đặc biệt là hiệu quả giảm sút rõ rệt ở quý IV cho thấy sự phối hợp giữa Forwarder, cảng biển và Công ty chưa thực sự ổn định, đặc biệt trong giai đoạn cao điểm cuối năm. Việc delay EDO không chỉ làm tăng thời gian nhận hàng mà còn tiềm ẩn nguy cơ phát sinh thêm chi phí lưu container và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất.

Tóm lại, mặc dù bước này đã được thực hiện tương đối tốt, Công ty vẫn cần có những biện pháp nhằm nâng cao tính ổn định và tốc độ cấp EDO, đặc biệt trong các quý cao điểm, nhằm tối ưu hóa toàn bộ chuỗi quy trình nhập khẩu.

2.3.9. Nhận hàng tại cảng và vận chuyển hàng về kho

Bảng 2.24: Tình hình nhận hàng tại cảng và vận chuyển hàng về kho tuyến Malaysia - Việt Nam năm 2025

Quý	Số lô hàng	Thời gian rút hàng tại cảng	Tỷ lệ nhận hàng trong 48h (%)	Tỷ lệ container hư hỏng	Số lần phát sinh DEM/DET	Tổng chi phí phát sinh tại cảng (triệu VND)
Q1/2025	12	2,5	67	8,3	2	68
Q2/2025	15	2,2	73	6,7	1	45
Q3/2025	18	1,8	89	2,8	0	22
Q4/2025	14	2,9	64	7,1	3	95

(Nguồn PMH Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương)

Qua bảng số liệu cho thấy hiệu quả hoạt động nhận hàng có sự biến động rõ rệt. Quý III đạt kết quả tốt nhất với thời gian rút hàng nhanh (1,8 ngày), tỷ lệ nhận hàng trong 48 giờ cao (89%) và không phát sinh phí lưu kho. Ngược lại, quý IV có hiệu quả thấp nhất với thời gian rút hàng dài (2,9 ngày), tỷ lệ nhận hàng trong 48 giờ thấp (64%) và chi phí phát sinh cao nhất (95 triệu đồng).

Sau khi hoàn tất thủ tục thông quan hải quan, Công ty Savino Del Bene lập và bàn giao Delivery Order (D/O) cùng các giấy tờ liên quan cho Bộ phận mua hàng của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.

Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương tiến hành nhận D/O từ Forwarder, thanh toán các khoản chi phí phát sinh tại cảng (nếu có) và thực hiện rút hàng ra khỏi cảng Cát Lái. Công ty sử dụng xe romooc (xe đầu kéo) của chính Công ty vào cảng để bốc dỡ hàng hóa từ container. Trong quá trình này, Công ty phải thanh toán các khoản phí phát sinh tại cảng như: phí lưu kho (demurrage), phí lưu container (detention), phí nâng hạ (lift on/lift off), phí an ninh cảng, phí vệ sinh container và các chi phí khác (nếu có).

Sau khi rút hàng thành công khỏi cảng, Công ty tổ chức vận chuyển lô hàng bằng chính xe romooc của Công ty từ cảng Cát Lái về kho nội địa đặt tại Duy Xuyên, Đà Nẵng. Việc sử dụng phương tiện vận tải nội bộ giúp Công ty chủ động hơn trong việc kiểm soát tiến độ, đảm bảo an toàn hàng hóa và tối ưu chi phí vận chuyển nội địa.

Để đảm bảo quá trình nhận hàng và vận chuyển diễn ra suôn sẻ, Bộ phận mua hàng cần phối hợp chặt chẽ với Forwarder, cảng vụ và các bộ phận liên quan. Việc kiểm tra tình trạng container, số lượng và chất lượng hàng hóa ngay khi nhận tại cảng là rất quan trọng nhằm phát hiện sớm các dấu hiệu hư hỏng (đặc biệt với hàng gạch Porcelain dễ bị ảnh hưởng bởi ẩm ướt hoặc va đập). Sau khi hàng về đến kho Duy Xuyên, Công ty tiếp tục kiểm tra lại hàng hóa, lập biên bản nghiệm thu và cập nhật vào hệ thống quản lý kho nội bộ.

Sau khi hoàn tất nhận hàng, container phải được trả lại cho hãng tàu đúng hạn để tránh phát sinh thêm chi phí.

Nhận xét : Hoạt động nhận hàng tại cảng và vận chuyển về kho là khâu cuối cùng của quy trình nhập khẩu, có vai trò quan trọng trong việc bảo đảm chất lượng hàng hóa và kiểm soát chi phí. Việc sử dụng phương tiện nội bộ đã giúp công ty chủ động hơn và giảm chi phí vận chuyển nội địa. Tuy nhiên, hiệu quả bước này chưa ổn định, đặc biệt suy giảm mạnh ở quý IV. Về rủi ro, ngoài rủi ro vận hành (hư hỏng hàng hóa, delay rút container), còn tồn tại rủi ro chứng từ ở bước này như: sai sót thông tin trên D/O hoặc EDO (sai số container, sai số seal) dẫn đến không rút được hàng hoặc phải mất thời gian sửa chữa; chậm nhận D/O từ Forwarder do chứng từ hải quan chưa hoàn tất; biên bản kiểm tra hàng hóa tại cảng không được lập đầy đủ, dẫn đến khó khiếu nại nhà cung cấp nếu hàng bị hư hỏng. Những rủi ro này đã làm tăng chi phí phát sinh (230 triệu đồng/năm) và tiềm ẩn nguy cơ ảnh hưởng đến chất lượng lô hàng gạch Porcelain – mặt hàng dễ bị hư hỏng do va đập và ẩm ướt.

Tóm lại, mặc dù bước này đã có những ưu điểm nhất định, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương vẫn cần cải thiện quy trình phối hợp với Forwarder, nâng cao chất lượng kiểm tra chứng từ và hàng hóa tại cảng nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả toàn bộ quy trình nhập khẩu.

2.4. ĐÁNH GIÁ ƯU ĐIỂM VÀ HẠN CHẾ TRONG QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA TẠI CÔNG TY CPXD GỐM SỨ VIỆT HƯƠNG

2.4.1. Ưu điểm của quy trình

Thông qua thực trạng quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương cho thấy quy trình đã được xây dựng khá bài bản, logic và khoa học. Quy trình bao gồm đầy đủ các bước từ tìm kiếm, lựa chọn Forwarder đến đặt booking vận chuyển, quản lý chứng từ, thanh toán phí, thông quan hải quan và nhận hàng tại cảng, thể hiện sự liên kết chặt chẽ giữa các bộ phận trong doanh nghiệp.

Một ưu điểm nổi trội của quy trình là việc áp dụng ma trận đánh giá Forwarder một cách có hệ thống với các tiêu chí rõ ràng và trọng số phù hợp. Việc xây dựng và sử dụng công cụ đánh giá này đã giúp Công ty lựa chọn được nhà cung cấp dịch vụ logistics phù hợp nhất với đặc thù của mặt hàng gạch porcelain, đảm bảo yêu cầu cao về an toàn hàng hóa, kiểm soát độ ẩm và thời gian vận chuyển. Đồng thời, quy trình tìm kiếm và thu thập báo giá được thực hiện chuyên nghiệp thông qua nhiều kênh khác nhau, góp phần mở rộng mạng lưới đối tác và tăng tính cạnh tranh trong lựa chọn nhà cung cấp.

Công ty cũng đã ký kết hợp đồng nguyên tắc với Forwarder từ đầu năm, tạo nền tảng pháp lý vững chắc, giúp rút ngắn thời gian đàm phán và lập phụ lục hợp đồng cho từng lô hàng cụ thể, từ đó nâng cao tính linh hoạt và ổn định trong hoạt động nhập khẩu.

Bên cạnh đó, công ty đã tận dụng tốt các ưu đãi từ hiệp định thương mại quốc tế thông qua giấy chứng nhận xuất xứ Form D theo Hiệp định ATIGA, giúp hưởng mức thuế nhập khẩu ưu đãi 0%. Điều này không chỉ giảm chi phí nhập khẩu mà còn thể hiện khả năng nắm bắt và khai thác các cơ hội từ hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngoài ra, quy trình còn thể hiện sự phối hợp tương đối tốt giữa các bên liên quan gồm nhà xuất khẩu, Forwarder, ngân hàng và các bộ phận nội bộ của Công ty. Việc kiểm tra kỹ lưỡng các chứng từ quan trọng như Booking Confirmation và Arrival Notice đã góp phần hạn chế sai sót và đảm bảo hoạt động nhập khẩu diễn ra liên tục, ít gián đoạn. Công ty cũng đã tận dụng tốt giấy chứng nhận xuất xứ Form D theo Hiệp định ATIGA

để hưởng mức thuế nhập khẩu ưu đãi, góp phần giảm chi phí nhập khẩu một cách hiệu quả.

Cuối cùng, việc duy trì theo dõi và phân tích hoạt động nhập khẩu theo từng quý thông qua hệ thống bảng biểu đã giúp lãnh đạo Công ty kịp thời nắm bắt thực trạng, đánh giá hiệu quả và có cơ sở khoa học để đề xuất các giải pháp cải tiến quy trình trong thời gian tới.

Tổng thể, với những ưu điểm trên, quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đã thể hiện được mức độ chuyên nghiệp nhất định, góp phần quan trọng trong việc đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời khẳng định năng lực quản trị chuỗi cung ứng của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

2.4.2. Hạn chế của quy trình

Bên cạnh những ưu điểm đã nêu, quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương vẫn còn tồn tại khá nhiều hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả tổng thể của chuỗi cung ứng.

Trước hết, quy trình chấm điểm và lựa chọn Forwarder vẫn mang nặng tính thủ công truyền thống. Việc đánh giá hoàn toàn dựa trên kinh nghiệm cá nhân và bảng tính tay dẫn đến thiếu tính hệ thống, khó khăn trong việc so sánh khách quan giữa nhiều nhà cung cấp, đồng thời làm chậm tốc độ ra quyết định khi có biến động thị trường.

Thứ hai, công tác quản lý chứng từ còn nhiều bất cập ở cả khâu chuẩn bị, chuyển giao và xử lý. Việc gửi chứng từ gốc chủ yếu qua DHL khiến thời gian nhận chứng từ kéo dài đáng kể. Đặc biệt, quy trình xử lý bất hợp lệ chứng từ (discrepancies) chưa được chuẩn hóa rõ ràng. Khi phát hiện sai sót, việc trao đổi, thống nhất phương án xử lý giữa Công ty, ngân hàng Eximbank và nhà xuất khẩu thường diễn ra chậm chạp, thiếu cơ chế xử lý khẩn cấp, dẫn đến nguy cơ chậm thanh toán L/C, phát sinh chi phí tài chính và ảnh hưởng dây chuyền đến các khâu sau.

Thứ ba, chi phí phát sinh Demurrage và Detention tại cảng xảy ra thường xuyên do tiến độ cấp EDO chậm, phối hợp rút hàng chưa nhịp nhàng và thiếu dự phòng kế hoạch trong trường hợp tàu delay. Điều này không chỉ làm tăng chi phí logistics mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền và kế hoạch sản xuất của Công ty.

Thứ tư, hiệu quả quy trình thiếu ổn định và dễ bị ảnh hưởng bởi yếu tố bên ngoài. Đặc biệt vào giai đoạn cao điểm cuối năm, hầu hết các khâu đều giảm sút hiệu suất, cho

thấy Công ty chưa có cơ chế dự báo và ứng phó linh hoạt với biến động của thị trường vận tải biển, mùa cao điểm và các yếu tố bất ngờ khác.

Thứ năm, mức độ phụ thuộc vào Forwarder (Savino Del Bene) còn cao ở nhiều khâu then chốt như khai báo hải quan, cấp EDO, phối hợp hãng tàu và giám sát vận chuyển. Sự phụ thuộc này làm giảm tính chủ động của doanh nghiệp, đồng thời làm tăng rủi ro khi Forwarder gặp vấn đề về năng lực hoặc thay đổi điều kiện hợp tác.

Ngoài ra, việc kiểm tra chất lượng hàng hóa tại cảng và trong quá trình vận chuyển nội địa chưa được thực hiện một cách chặt chẽ, thường xuyên và có hệ thống. Với đặc thù mặt hàng gạch porcelain dễ vỡ và nhạy cảm với độ ẩm, rủi ro hư hỏng hàng hóa vẫn tồn tại ở mức cao, có thể dẫn đến khiếu nại nhà cung cấp khó khăn và tổn thất về chất lượng sản phẩm.

Tóm lại, những hạn chế trên cho thấy quy trình nhập khẩu của Công ty tuy đã có những bước đi tích cực nhưng vẫn còn khoảng cách khá lớn về tính chuyên nghiệp, hiện đại hóa quy trình, quản trị rủi ro và khả năng ứng phó biến động. Việc nhận diện và khắc phục triệt để các hạn chế này là yếu tố then chốt để Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu trong thời gian tới.

2.4.3. Nguyên nhân

2.4.3.1 Nguyên nhân khách quan

Hoạt động quy trình nhập khẩu gạch men của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố khách quan bên ngoài.

Về yếu tố kinh tế, thị trường vận tải biển toàn cầu và khu vực biến động mạnh về giá cước và khả năng cung cấp container. Sự tăng giảm đột biến của ocean freight, đặc biệt trong giai đoạn cao điểm, đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí logistics và khả năng kiểm soát chi phí của Công ty.

Về yếu tố chính trị - pháp lý, các quy định về thủ tục hải quan, thanh toán L/C và yêu cầu chứng từ nghiêm ngặt giữa Malaysia và Việt Nam đã tạo ra nhiều ràng buộc. Việc tuân thủ các quy định của Hiệp định ATIGA cũng như chính sách quản lý ngoại thương của hai nước làm tăng tính phức tạp trong quá trình xử lý chứng từ và thông quan.

Về yếu tố công nghệ, mặc dù đã có sự phát triển của hệ thống VNACCS và EDO, nhưng cơ sở hạ tầng công nghệ logistics tại cảng biển (đặc biệt là Cát Lái) và sự kết nối

giữa các bên tham gia vẫn còn một số hạn chế, dẫn đến tốc độ xử lý thủ tục chưa đồng bộ và nhanh chóng.

Về yếu tố tự nhiên, tuyến vận chuyển đường biển Malaysia – Việt Nam chịu ảnh hưởng của điều kiện thời tiết, gió mùa và sóng biển, dễ gây delay tàu, ảnh hưởng đến lịch trình vận chuyển và tiến độ nhận hàng, đặc biệt trong một số thời điểm trong năm.

2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan

Bên cạnh các yếu tố khách quan từ môi trường bên ngoài, quy trình nhập khẩu của Công ty còn tồn tại nhiều hạn chế xuất phát từ nội tại doanh nghiệp.

Cụ thể, Công ty vẫn áp dụng phương pháp chấm điểm lựa chọn Forwarder theo cách thủ công truyền thống, thiếu các công cụ phần mềm hỗ trợ tự động hóa, dẫn đến quá trình đánh giá thiếu tính khoa học và chậm trễ khi so sánh nhiều nhà cung cấp. Công tác quản lý chứng từ chưa được chuẩn hóa, đặc biệt là khâu xử lý các bất hợp lệ còn thiếu quy trình rõ ràng, kịp thời và đồng bộ giữa các bên.

Ngoài ra, Công ty còn phụ thuộc khá nhiều vào Forwarder trong hầu hết các khâu then chốt như khai báo hải quan, cấp lệnh giao hàng điện tử EDO và phối hợp với hãng tàu. Việc phân công trách nhiệm và phối hợp giữa các bộ phận nội bộ (Thu mua, Kế toán, Kho vận) chưa thực sự chặt chẽ. Đặc biệt, hoạt động kiểm tra chất lượng và tình trạng hàng hóa ngay khi hàng đến cảng chưa được thực hiện thường xuyên, có hệ thống và chuyên sâu, dẫn đến nguy cơ hư hỏng cao với mặt hàng gạch porcelain.

Những hạn chế nội tại này xuất phát chủ yếu từ việc Công ty chưa đầu tư mạnh cho việc số hóa và hoàn thiện quy trình nội bộ, cũng như chưa xây dựng cơ chế dự báo rủi ro và ứng phó linh hoạt với biến động bên ngoài.

Tóm lại, sự kết hợp giữa nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài và nguyên nhân chủ quan từ nội tại doanh nghiệp đã làm giảm hiệu quả và tính ổn định của toàn bộ quy trình nhập khẩu gạch men tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, đề tài đã giới thiệu sơ lược về thông tin cơ bản, quá trình hình thành và phát triển, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình nhân sự cùng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương trong giai đoạn 2023-2025. Công ty là một doanh nghiệp đang phát triển ổn định trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, với trọng tâm là nhập khẩu và phân phối gạch men cao cấp.

Qua phân tích, thực trạng hoạt động và quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty đã được làm rõ. Quy trình được thực hiện khá bài bản với đầy đủ các bước từ tìm kiếm lựa chọn Forwarder đến nhận hàng và vận chuyển nội địa. Bên cạnh đó, hoạt động này còn chịu không ít ảnh hưởng từ các nhân tố bên ngoài (biến động thị trường vận tải biển, chính sách pháp lý, yếu tố thời tiết) và nhân tố bên trong doanh nghiệp (phụ thuộc Forwarder, thiếu tự động hóa quy trình, phối hợp nội bộ chưa chặt chẽ).

Thông qua quá trình phân tích chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, có thể thấy dịch vụ này vẫn còn tồn tại nhiều ưu điểm và hạn chế. Những ưu điểm nổi bật là việc áp dụng ma trận đánh giá Forwarder, tận dụng công nghệ EDO, VNACCS và ưu đãi thuế quan từ C/O Form D. Tuy nhiên, quy trình vẫn tồn tại nhiều hạn chế như chi phí logistics biến động mạnh, quản lý chứng từ chưa hiệu quả, chấm điểm Forwarder còn thủ công và hiệu quả hoạt động thiếu ổn định.

Chính vì thế, qua chương 3, đề tài sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện chất lượng quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia bằng đường biển tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GÓM SỨ VIỆT HƯƠNG

3.1 ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU

3.1.1 Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

3.1.1.1 Thị trường thế giới

Ngành công nghiệp sản xuất gạch men toàn cầu hiện đang bước vào giai đoạn chuyển đổi sâu rộng, chịu tác động đan xen bởi nhiều yếu tố thuộc cả chiều cạnh kinh tế, chính trị, logistics lẫn công nghệ. Trong bối cảnh đó, việc phân tích và đánh giá toàn diện các nhân tố tác động đến môi trường kinh doanh ngành gạch men không chỉ giúp doanh nghiệp xây dựng chiến lược phù hợp mà còn có ý nghĩa quan trọng đối với việc hoạch định chính sách phát triển ngành vật liệu xây dựng quốc gia.

Về quy mô sản xuất, ngành gạch men thế giới được đánh giá là một trong những phân khúc có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, với mạng lưới sản xuất phân bố rộng khắp trên nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong đó, Trung Quốc hiện đóng vai trò then chốt, chiếm hơn 50% sản lượng toàn cầu và là quốc gia chi phối cả về mặt giá cả, tiêu chuẩn chất lượng lẫn xu hướng thiết kế. Bên cạnh đó, các quốc gia truyền thống như Ấn Độ, Brazil, Tây Ban Nha và Italy vẫn duy trì vị trí quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đóng góp đáng kể vào nguồn cung ứng sản phẩm gạch men chất lượng cao với các thiết kế đa dạng và kỹ thuật chế tác tinh xảo vốn được đánh giá cao trên thị trường quốc tế.

Về quy mô sản xuất, ngành gạch men thế giới được đánh giá là một trong những phân khúc có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, với mạng lưới sản xuất phân bố rộng khắp. Trong đó, Trung Quốc hiện đóng vai trò then chốt, chiếm hơn 50% sản lượng toàn cầu và là quốc gia chi phối cả về giá cả, tiêu chuẩn chất lượng lẫn xu hướng thiết kế. Bên cạnh đó, các quốc gia truyền thống như Ấn Độ, Brazil, Tây Ban Nha và Italy vẫn duy trì vị trí quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tuy nhiên, bức tranh cạnh tranh quốc tế đang chứng kiến sự thay đổi đáng kể khi nhiều quốc gia mới nổi, đặc biệt tại Đông Nam Á như Malaysia, Indonesia và Việt Nam, đẩy mạnh đầu tư vào công nghệ sản xuất tiên tiến. Những tiến bộ này không chỉ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm mà còn tối ưu hóa chi phí sản xuất, từ đó gia tăng sức

cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Các quốc gia này còn hưởng lợi từ chi phí nhân công thấp, chính sách ưu đãi đầu tư và vị trí địa lý thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu.

❖ Yếu tố kinh tế

Tăng trưởng kinh tế toàn cầu giai đoạn 2024–2027 được đánh giá ở mức vừa phải, dao động 2,5–3,5% mỗi năm. Điều này kéo theo nhu cầu vật liệu xây dựng nói chung và gạch men nói riêng tăng trưởng chậm lại. Tuy nhiên, quá trình đô thị hóa nhanh chóng tại các nền kinh tế đang phát triển, đặc biệt ở châu Á – Thái Bình Dương, vẫn tạo nền tảng quan trọng cho sự phát triển của ngành gạch men. Các chuyên gia dự báo thị trường gạch men toàn cầu sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng 4–6% mỗi năm.

❖ Yếu tố chính trị và logistics

Môi trường chính trị và logistics quốc tế trong giai đoạn gần đây chứng kiến nhiều biến động phức tạp, ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động thương mại ngành gạch men. Cụ thể, cuộc khủng hoảng tại Biển Đỏ, căng thẳng địa chính trị tại Trung Đông cùng xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng ở nhiều quốc gia đã gây ra gián đoạn nghiêm trọng các tuyến vận chuyển quốc tế. Hệ quả là nhiều hãng tàu buộc phải thay đổi lộ trình, kéo dài thời gian vận chuyển và đẩy chi phí logistics lên cao.

❖ Yếu tố công nghệ và đổi mới sáng tạo

Cuộc cách mạng công nghệ đang diễn ra mạnh mẽ trong ngành sản xuất gạch men toàn cầu, tạo ra những bước tiến đáng kể về cả chất lượng sản phẩm lẫn hiệu quả sản xuất. Các công nghệ tiên tiến được ứng dụng rộng rãi bao gồm: in kỹ thuật số (digital inkjet printing), công nghệ nung nhanh (fast firing), tự động hóa dây chuyền sản xuất và việc sử dụng năng lượng tái tạo trong quy trình chế tác. Những đổi mới công nghệ này không chỉ giúp sản phẩm gạch men đạt độ sắc nét cao, hoa văn đa dạng mà còn cho phép sản xuất các kích thước lớn như 60×120 cm, 80×160 cm hoặc các tấm slab có độ dày siêu mỏng, vốn đang là xu hướng dẫn dắt phân khúc thị trường cao cấp toàn cầu.

Bên cạnh đó, xu hướng chuyển dịch sang vật liệu xanh, thân thiện với môi trường ngày càng mạnh mẽ dưới áp lực từ cả chính sách lẫn tiêu dùng, thúc đẩy nhiều nhà máy trên thế giới đầu tư vào công nghệ sản xuất tiết kiệm năng lượng và giảm phát thải. Sự gia tăng của các tiêu chuẩn xây dựng xanh như LEED, BREEAM trong thiết kế và thi công công trình đã tạo ra nhu cầu ngày càng lớn đối với các sản phẩm vật liệu xây dựng thân thiện với môi trường, trong đó gạch men không phải là ngoại lệ.

3.1.1.2. Thị trường Malaysia

Malaysia là một trong những thị trường vật liệu xây dựng tiềm năng nhất khu vực Đông Nam Á, sở hữu nền kinh tế thu nhập trung bình – cao và hạ tầng phát triển hoàn chỉnh. Đây không chỉ là thị trường tiêu thụ gạch men lớn mà còn là trung tâm sản xuất vật liệu xây dựng quan trọng, với nhu cầu khoảng 150–200 triệu m² mỗi năm, trong đó phân khúc dân dụng chiếm 55–60%, thương mại và công nghiệp 25–30%, phần còn lại thuộc hạ tầng công cộng. Xu hướng xây dựng nhà ở cao cấp và biệt thự tại Kuala Lumpur, Penang, Johor Bahru thúc đẩy nhu cầu gạch men chất lượng cao. Thị trường có sự hiện diện của nhà sản xuất trong nước (Halex, Myanmar Ceramic, WBC Ceramic) và quốc tế, trong đó Trung Quốc là nguồn nhập khẩu lớn nhất, Tây Ban Nha và Italy tập trung phân khúc cao cấp.

Về kinh tế, kinh tế Malaysia đang phục hồi tích cực sau COVID-19, GDP dự kiến đạt 4,5–5,5% giai đoạn 2024–2027, nhờ chính sách kích cầu đầu tư và cải cách cơ cấu. Kế hoạch Phát triển Quốc gia (RMK-12) đặt trọng tâm hạ tầng giao thông, nhà ở xã hội tạo nguồn cầu ổn định cho gạch men. Xu hướng sản phẩm xây dựng thân thiện môi trường ngày càng rõ nét. Tuy nhiên, chi phí đầu vào có xu hướng tăng do áp lực thị trường năng lượng toàn cầu.

Về chính trị và logistics, Malaysia duy trì môi trường chính trị ổn định với Chiến lược Phát triển Công nghiệp xác định ngành vật liệu xây dựng là lĩnh vực ưu tiên. Tuy nhiên, quy định nhập khẩu và kiểm định chất lượng ngày càng siết chặt với tiêu chuẩn SIRIM ngày càng nghiêm ngặt. Về logistics, Malaysia sở hữu hạ tầng phát triển với cảng biển (Port Klang, Tanjung Pelepas), chi phí logistics chiếm 13–15% giá thành. Là thành viên RCEP, Malaysia tạo thuận lợi xuất khẩu gạch men.

Về công nghệ, ngành sản xuất gạch men Malaysia đang chuyển dịch mạnh sang công nghệ tiên tiến. Công nghệ in kỹ thuật số (digital inkjet printing) cho phép tạo hoa văn phức tạp và sản xuất đơn đặt hàng số lượng nhỏ. Công nghệ nung nhanh (fast firing) rút ngắn thời gian nung từ 60–90 phút xuống 30–45 phút, tiết kiệm năng lượng. Hệ thống tự động hóa dây chuyền được đầu tư nhiều hơn. Xu hướng năng lượng tái tạo ngày càng phổ biến với pin năng lượng mặt trời. Về đổi mới sản phẩm, các nhà sản xuất tập trung kích thước lớn (60×120 cm, 80×160 cm) và tấm slab siêu mỏng (3–6 mm), cùng tính năng chống trượt, kháng khuẩn. Thách thức là chi phí đầu tư công nghệ cao và thiếu nhân sự có kỹ năng vận hành.

Nhìn tổng thể, thị trường gạch men Malaysia 2024–2027 có triển vọng tăng trưởng tích cực với tốc độ dự kiến 5–7%/năm, được hỗ trợ bởi kinh tế phục hồi và chính sách phát triển hạ tầng. Tuy nhiên, doanh nghiệp đối mặt thách thức: cạnh tranh từ sản phẩm nhập khẩu giá rẻ; chi phí sản xuất và logistics tăng; tiêu chuẩn chất lượng và môi trường ngày càng cao. Để thành công, doanh nghiệp cần đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng và xây dựng thương hiệu.

3.1.2 Định hướng và phát triển mục tiêu chung của đơn vị

3.1.2.1 . Định hướng phát triển mục tiêu của công ty

Dựa trên bối cảnh thị trường gạch men thế giới và Malaysia, cùng với những cơ hội và thách thức từ môi trường kinh doanh đã phân tích ở các chương trước, Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương cần đặt ra những mục tiêu hướng đến tăng trưởng bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường trong giai đoạn 2025–2030.

Trước hết, công ty hướng đến mục tiêu đảm bảo nguồn cung gạch men ổn định, chất lượng cao, phù hợp với xu hướng tiêu dùng và thị hiếu thẩm mỹ hiện đại – nền tảng giúp công ty duy trì lợi thế cạnh tranh tại thị trường miền Trung và mở rộng phạm vi tiêu thụ ra toàn bộ lãnh thổ Việt Nam.

Thứ hai, công ty đặt mục tiêu tối ưu hóa chi phí nhập khẩu thông qua lựa chọn nhà cung cấp Malaysia uy tín, đàm phán cước vận tải hợp lý và giảm thiểu chi phí phát sinh tại cảng, đồng thời mở rộng danh mục sản phẩm cao cấp như gạch porcelain, gạch khổ lớn và vật liệu xanh đáp ứng xu hướng tiêu dùng ngày càng cao cấp.

Thứ ba, công ty đặt mục tiêu nâng cao năng lực logistics nội bộ, chủ động trong vận tải và tăng hiệu quả khai thác đội xe ro-móc để giảm phụ thuộc đơn vị bên ngoài. Cuối cùng, công ty hướng tới phát triển thương hiệu mạnh, mở rộng hệ thống showroom và kênh phân phối để gia tăng thị phần và cải thiện biên lợi nhuận.

3.1.2.2. Định hướng phát triển mục tiêu của đề tài

Dựa trên phân tích thực trạng quy trình giao nhận hiện nay với các vấn đề nổi bật như thời gian xử lý chứng từ điện tử (e-DO) còn chậm, chi phí DEM/DET phát sinh ở mức cao, rủi ro sai sót chứng từ và thời gian rút hàng tại cảng chưa ổn định, đề tài nghiên cứu đặt ra các mục tiêu nhằm tối ưu hóa hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và nâng cao tính chủ động trong toàn bộ quy trình nhập khẩu gạch men.

Nghiên cứu đầu tiên hướng đến việc rút ngắn thời gian giao nhận tại cảng, cụ thể là giảm thời gian rút container xuống dưới 2 ngày và nâng tỷ lệ nhận hàng trong vòng

48 giờ đạt mức ổn định trên 85–90%, nhằm hạn chế tối đa phát sinh chi phí lưu bãi, lưu container tại cảng và bảo đảm tiến độ cung ứng cho kho Duy Xuyên.

Tiếp theo, nghiên cứu hướng đến việc chuẩn hóa và số hóa toàn bộ hệ thống chứng từ, nhằm giảm thiểu sai sót khi xử lý các loại giấy tờ quan trọng như chứng nhận xuất xứ (CO), chứng nhận chất lượng (CQ), hóa đơn thương mại (Invoice), danh sách đóng gói (Packing List) và đặc biệt là vận đơn (D/O) – chứng từ điện tử (e-DO). Việc áp dụng chứng từ điện tử kết hợp với liên kết dữ liệu giữa bộ phận mua hàng, đơn vị forwarder và hãng tàu sẽ giúp giảm đáng kể thời gian chờ đợi và hạn chế các lỗi chứng từ gây đình trệ quá trình giao nhận.

Ngoài ra, nghiên cứu còn hướng đến việc tăng cường kiểm soát rủi ro liên quan đến tình trạng container bằng cách cải thiện hoạt động kiểm tra container ngay khi nhận, lập biên bản đầy đủ khi phát hiện hàng hư hỏng và nâng cao kỹ năng giám sát của bộ phận nhận hàng tại cảng. Mục tiêu cụ thể là đưa tỷ lệ container có vấn đề hư hỏng xuống mức dưới 5% và giảm thiểu chi phí DEM/DET phát sinh xuống mức tối thiểu.

Cuối cùng, nghiên cứu hướng đến việc nâng cao tính chủ động trong vận chuyển nội địa, tối ưu hóa công suất khai thác đội xe ro-móc nội bộ, xây dựng lịch trình vận chuyển linh hoạt và chuẩn hóa quy trình bốc dỡ để đảm bảo hàng về kho đúng tiến độ. Việc chuẩn hóa quy trình giao nhận nội bộ còn giúp hạn chế rủi ro làm hư hỏng sản phẩm gạch porcelain – vốn là dòng sản phẩm cao cấp và nhạy cảm với va đập trong quá trình vận chuyển.

Nhìn chung, các mục tiêu nghiên cứu về quy trình nhập khẩu hướng tới việc tối giản thời gian – giảm chi phí – kiểm soát chặt rủi ro – nâng cao tính chính xác. Việc thực hiện đồng bộ các mục tiêu này sẽ góp phần giúp công ty nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện năng lực cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường trong thời gian tới.

3.2 GIẢI PHÁP , ĐIỀU KIỆN VÀ CÁCH THỨC THỰC HIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN GẠCH MEN NHẬP KHẨU TỪ MALAYSIA BẰNG ĐUỜNH BIỂN TẠI CÔNG TY CPXD GÓM SỨ VIỆT HƯƠNG

3.2.1 Giải pháp xây dựng hệ thống chấm điểm và lựa chọn Forwarder chuyên nghiệp

Hiện nay, việc đánh giá Forwarder tại Công ty chủ yếu dựa trên kinh nghiệm cá nhân và bảng tính thủ công, thiếu tính hệ thống. Để khắc phục, giải pháp đề xuất hệ

thống chấm điểm bằng máy tính với 6 tiêu chí thực tế và phù hợp hơn, bao gồm tỷ lệ giao hàng đúng hạn (25%), tỷ lệ an toàn hàng hóa (20%), độ chính xác chứng từ (15%), tính cạnh tranh giá cước (15%), khả năng phản hồi nhanh (15%) và khả năng xử lý sự cố (10%).

Để triển khai giải pháp này, doanh nghiệp cần xây dựng ma trận chấm điểm trên Excel nâng cao có tích hợp công thức tính điểm tự động hoặc phần mềm ERP đơn giản để lưu trữ và phân tích dữ liệu. Chi phí ước tính dao động từ 80–150 triệu đồng bao gồm chi phí xây dựng hệ thống, đào tạo nhân viên và vận hành ban đầu, đây là mức chi phí hợp lý trong khả năng tài chính của doanh nghiệp. Bộ phận Logistics chịu trách nhiệm chính trong việc xây dựng và vận hành hệ thống, với sự hỗ trợ từ bộ phận Kinh doanh và Tài chính.

Cách thức triển khai bao gồm các bước cụ thể như sau. Đầu tiên, xây dựng ma trận chấm điểm với 6 tiêu chí và trọng số như đã nêu trên, thiết kế dưới dạng bảng tính Excel với các công thức tính điểm tự động.

Tiếp theo, xây dựng biểu mẫu nhập liệu trên hệ thống máy tính để thu thập dữ liệu đánh giá sau mỗi lô hàng, các thông tin được nhập bao gồm ngày giao hàng thực tế, ngày giao hàng dự kiến, tình trạng hàng hóa khi nhận, chi phí phát sinh nếu có, và đánh giá chất lượng dịch vụ theo thang điểm 1–5.

Hệ thống sẽ tự động tính toán điểm trung bình và xếp hạng Forwarder sau mỗi kỳ đánh giá. Sau đó, thực hiện đánh giá định kỳ 2 lần mỗi năm vào tháng 6 và tháng 12, kết hợp dữ liệu lịch sử giao dịch từ hệ thống máy tính và khảo sát thực tế từ các bộ phận liên quan. Hệ thống sẽ tự động tổng hợp dữ liệu, tính điểm trung bình và đưa ra bảng xếp hạng Forwarder một cách khách quan.

Cuối cùng, duy trì danh sách ít nhất 3 Forwarder đạt tiêu chuẩn để đảm bảo tính cạnh tranh và tránh phụ thuộc vào một đơn vị duy nhất. Khi một Forwarder có điểm số thấp liên tiếp, hệ thống sẽ tự động cảnh báo để doanh nghiệp xem xét thay thế bằng đối tác mới. Bên cạnh đó, áp dụng chính sách luân phiên giữa các Forwarder đạt điểm cao nhất trong các lô hàng tiếp theo, đồng thời theo dõi và cập nhật điểm số thường xuyên trên hệ thống máy tính.

Giải pháp dự kiến được áp dụng từ quý III/2026. Sau khi triển khai, doanh nghiệp kỳ vọng rút ngắn thời gian ra quyết định lựa chọn Forwarder từ 5–7 ngày xuống còn 2–3 ngày nhờ hệ thống chấm điểm tự động bằng máy, đồng thời nâng cao tính khách quan

và minh bạch trong quy trình đánh giá. Hệ thống cũng cho phép lưu trữ dữ liệu dài hạn để theo dõi xu hướng năng lực của từng Forwarder qua các năm.

****Đánh giá hiệu quả:***

Về thời gian, thời gian ra quyết định lựa chọn Forwarder giảm từ 5–7 ngày xuống còn 2–3 ngày, tức giảm khoảng 50–60% thời gian xử lý.

Về chi phí, chi phí duy trì hệ thống đánh giá ước tính khoảng 20–30 triệu đồng mỗi năm bao gồm chi phí cập nhật dữ liệu và đào tạo nhân viên, nhưng được bù đắp bằng việc giảm thiểu rủi ro chọn sai Forwarder dẫn đến chi phí phát sinh.

Về chất lượng, tính khách quan trong đánh giá tăng lên đáng kể nhờ hệ thống chấm điểm định lượng có trọng số rõ ràng, giảm thiểu tính chủ quan và xung đột nội bộ trong quá trình lựa chọn.

Về quản trị rủi ro, doanh nghiệp chủ động hơn trong việc quản lý Forwarder nhờ có dữ liệu lịch sử dài hạn và hệ thống cảnh báo tự động khi năng lực của Forwarder suy giảm.

3.2.2. Giải pháp tối ưu quy trình rút hàng, giảm thiểu Demurrage và Detention

Hiện nay, chi phí DEM/DET phát sinh thường xuyên do tiến độ cập EDO chậm, phối hợp rút hàng chưa nhịp nhàng và thiếu dự phòng kế hoạch khi tàu delay. Để khắc phục, giải pháp đề xuất 4 biện pháp trọng tâm.

Đầu tiên, theo dõi sát lịch tàu hàng ngày từ website hãng tàu như Maersk, MSC, Cosco và cập nhật thông tin cho forwarder kịp thời. Việc này giúp doanh nghiệp nắm bắt chính xác thời gian tàu cập cảng để chuẩn bị các thủ tục tiếp theo.

Tiếp theo, chuẩn bị hồ sơ khai báo hải quan trước 2–3 ngày trước khi tàu cập cảng. Hồ sơ bao gồm tờ khai hải quan, hóa đơn mua hàng, packing list và chứng nhận xuất xứ. Việc chuẩn bị sớm giúp đảm bảo mọi thủ tục sẵn sàng, tránh trường hợp phải bổ sung giấy tờ làm chậm quá trình thông quan.

Sau đó, liên hệ forwarder đảm bảo EDO được cập trong vòng 24 giờ sau khi tàu cập cảng. Doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế phối hợp chặt chẽ với forwarder, yêu cầu forwarder ưu tiên xử lý EDO ngay khi nhận thông báo tàu cập cảng.

Cuối cùng, lập kế hoạch dự phòng cho các trường hợp tàu delay. Kế hoạch dự phòng bao gồm: chuẩn bị hồ sơ sẵn trước khi tàu đến để không phải chờ, thông báo cho

kho để điều chỉnh lịch nhận hàng linh hoạt, và đàm phán trước với forwarder về phương án xử lý chi phí phát sinh do delay ngoài kiểm soát.

Điều kiện thực hiện: Cần phần mềm theo dõi lịch tàu tích hợp với hãng tàu (có thể sử dụng miễn phí từ website hãng tàu). Chi phí thấp, chủ yếu cải thiện quy trình nội bộ. Bộ phận Logistics chịu trách nhiệm chính, phối hợp với forwarder.

Cách thức triển khai gồm 4 bước.

- Bước 1, thiết lập routine theo dõi lịch tàu hàng ngày vào buổi sáng, ghi nhận vào file Excel theo dõi chung.

- Bước 2, khi xác nhận tàu sẽ cập cảng trong vòng 2–3 ngày, bắt đầu chuẩn bị hồ sơ khai báo hải quan hoàn chỉnh.

- Bước 3, ngay khi tàu cập cảng, liên hệ forwarder yêu cầu ưu tiên xử lý EDO và giữ liên lạc liên tục cho đến khi nhận được EDO.

- Bước 4, nếu có dấu hiệu delay, chủ động thông báo cho kho và điều chỉnh kế hoạch nhận hàng, đồng thời ghi nhận nguyên nhân để rút kinh nghiệm cho các lần sau.

Dự kiến áp dụng từ quý II/2026 với mục tiêu giảm chi phí DEM/DET xuống dưới 5% tổng giá trị lô hàng và giảm thời gian rút container từ 3–5 ngày xuống còn 1–2 ngày.

Đánh giá hiệu quả:

Về chi phí, giảm chi phí logistics ước tính 30–40% nhờ giảm DEM/DET phát sinh. Về thời gian, rút ngắn thời gian rút hàng giúp hàng về kho nhanh hơn, phục vụ kế hoạch sản xuất. Về dòng tiền, giảm chi phí lưu bãi, lưu container giúp cải thiện dòng tiền cho doanh nghiệp.

3.2.3 Giải pháp xây dựng cơ chế dự báo và ứng phó linh hoạt

Hiện nay, hiệu quả quy trình nhập khẩu giảm sút đáng kể vào giai đoạn cao điểm cuối năm, đặc biệt từ tháng 9 đến tháng 12, do thiếu cơ chế dự báo và ứng phó linh hoạt. Tình trạng này dẫn đến tắc nghẽn tại cảng, chậm trễ giao hàng cho khách hàng và tăng chi phí logistics. Để khắc phục, giải pháp đề xuất 4 biện pháp trọng tâm.

Đầu tiên, phân tích dữ liệu nhập khẩu 3 năm trước để xác định mùa cao điểm và xu hướng. Doanh nghiệp cần thu thập dữ liệu về số lượng lô hàng nhập khẩu theo từng tháng trong các năm 2023, 2024 và 2025, sau đó vẽ đồ thị biểu diễn để nhận diện các tháng có *объём* cao nhất. Thông thường, mùa cao điểm tập trung vào quý IV, đặc biệt tháng 10–12, do nhu cầu xây dựng tăng cao trước dịp Tết Nguyên đán. Việc phân tích này giúp doanh nghiệp hiểu rõ quy luật và chuẩn bị trước.

Tiếp theo, lập kế hoạch nhập khẩu hàng năm chia đều theo quý thay vì tập trung vào cuối năm. Cụ thể, phân bổ kim ngạch nhập khẩu đều theo 4 quý, mỗi quý khoảng 25% tổng annual target. Đặc biệt, đẩy mạnh nhập khẩu sớm hơn vào quý II–III để tạo tồn kho an toàn trước mùa cao điểm. Việc phân bổ đều giúp giảm áp lực lên hệ thống logistics trong mùa cao điểm.

Sau đó, xây dựng phương án dự phòng với mức tồn kho an toàn tăng thêm 10–15% trong mùa cao điểm. Phương án này bao gồm việc đàm phán trước với forwarder về ưu tiên xử lý trong mùa cao điểm, đảm bảo có kho dự trữ đủ để đáp ứng nhu cầu 15–20 ngày kể cả khi lô hàng mới bị chậm.

Cuối cùng, thiết lập kênh thông tin nhanh giữa các bộ phận để cập nhật tình hình và điều chỉnh kịp thời. Kênh thông tin có thể là group chat nội bộ hoặc file Excel chia sẻ online, cập nhật hàng ngày về tình trạng các lô hàng đang vận chuyển.

Điều kiện thực hiện: Cần Excel nâng cao hoặc phần mềm phân tích dữ liệu cơ bản. Chi phí thấp. Bộ phận Kinh doanh và Logistics phối hợp.

Cách thức triển khai gồm 4 bước.

- Bước 1, thu thập và nhập liệu dữ liệu nhập khẩu 3 năm vào Excel.
- Bước 2, vẽ đồ thị và phân tích xu hướng để xác định mùa cao điểm.
- Bước 3, lập kế hoạch nhập khẩu theo quý và phân bổ cho từng tháng.
- Bước 4, đàm phán với forwarder và xây dựng phương án dự phòng.

Dự kiến áp dụng từ quý III/2025 với mục tiêu giảm số lô hàng bị chậm trong mùa cao điểm từ 30% xuống dưới 10% và ổn định nguồn cung cho sản xuất.

Đánh giá hiệu quả:

Về vận hành, giảm thiểu rủi ro tắc nghẽn và chậm trễ trong mùa cao điểm ước tính 60–70%. Về khách hàng, giao hàng đúng hạn hơn giúp tăng satisfaction. Về chi phí, giảm chi phí logistics cao điểm nhờ phân bổ đều.

3.2.4 Giải pháp tăng cường kiểm tra chất lượng hàng hóa

Hiện nay, việc kiểm tra hàng hóa tại cảng và trong quá trình vận chuyển nội địa tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương chưa được thực hiện một cách chặt chẽ, thường xuyên và có hệ thống. Với đặc thù mặt hàng gạch porcelain là sản phẩm dễ vỡ và nhạy cảm với độ ẩm, rủi ro hư hỏng hàng hóa vẫn tồn tại ở mức cao. Khi phát hiện hư hỏng tại cảng hoặc sau khi nhận hàng, doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc xác định

trách nhiệm và khiếu nại với nhà cung cấp do thiếu biên bản chứng minh. Để khắc phục tình trạng này, giải pháp đề xuất 4 biện pháp trọng tâm.

Đầu tiên, thiết lập quy trình kiểm tra container tại cảng ngay trước khi rút hàng. Quy trình này bao gồm 4 bước cụ thể: kiểm tra niêm phong container xem còn nguyên hay đã bị can thiệp, kiểm tra tình trạng container bên ngoài có dấu hiệu móp méo, rỉ sét hay hư hỏng, kiểm tra mặt hàng bên trong bằng cách mở thử 1–2 bao gạch ở vị trí dễ tiếp cận để xác nhận tình trạng, và ghi nhận ngay nếu phát hiện vấn đề. Việc kiểm tra tại cảng trước khi rút là cơ sở quan trọng để xác định trách nhiệm nếu có hư hỏng.

Tiếp theo, lập biên bản kiểm tra chi tiết kèm hình ảnh khi phát hiện vấn đề. Biên bản cần có các thông tin: ngày giờ kiểm tra, số container, số seal, tên hàng, số lượng theo Packing List, tình trạng thực tế khi kiểm tra, mô tả chi tiết các lỗi phát hiện (nếu có), và hình ảnh chụp rõ ràng làm bằng chứng. Biên bản phải có chữ ký của nhân viên kiểm tra và nếu có thể, xác nhận của đại diện forwarder hoặc hãng tàu tại cảng. Hình ảnh cần chụp cận các vị trí hư hỏng để làm bằng chứng.

Sau đó, kiểm tra hàng hóa trong quá trình vận chuyển nội địa từ cảng về kho. Nhân viên cần đảm bảo xe vận chuyển phải được che chắn kín, không để hàng tiếp xúc trực tiếp với mưa hoặc nắng. Trong quá trình vận chuyển, nếu phát hiện hàng bị ẩm, vỡ hoặc dịch chuyển, cần dừng lại kiểm tra và lập biên bản ngay tại chỗ. Khi nhận hàng tại kho, nhân viên cần kiểm tra lần cuối trước khi nhập kho.

Cuối cùng, đào tạo nhân viên nhận hàng về quy trình kiểm tra và nhận diện các dấu hiệu hư hỏng. Nội dung đào tạo bao gồm: cách nhận diện các loại hư hỏng thường gặp (vỡ, nứt, ẩm mốc, méo mó), cách lập biên bản đúng quy cách, cách chụp hình ảnh làm bằng chứng, và quy trình báo cáo kịp thời khi phát hiện vấn đề. Đào tạo có thể thực hiện trong 1 buổi với thời lượng khoảng 2 giờ.

Điều kiện thực hiện: Cần ứng dụng kiểm tra di động (mobile inspection app) được cài đặt trên máy tính bảng hoặc điện thông minh để nhập liệu trực tiếp và đồng bộ dữ liệu với hệ thống quản lý kho. Cần kết nối internet ổn định để truyền tải hình ảnh và dữ liệu theo thời gian thực. Chi phí đầu tư ước tính 30–50 triệu đồng bao gồm máy tính bảng và phần mềm. Bộ phận Logistics và CNTT phối hợp.

Cách thức triển khai gồm 4 bước.

- Bước 1, xây dựng ứng dụng kiểm tra di động với các chức năng nhập liệu, chụp ảnh và định vị.

- Bước 2, tổ chức đào tạo nhân viên nhận hàng về quy trình kiểm tra và sử dụng ứng dụng.

- Bước 3, áp dụng quy trình kiểm tra cho tất cả các lô hàng nhập khẩu với dữ liệu được đồng bộ tức thì.

- Bước 4, tổng hợp các trường hợp hư hỏng hàng tháng để rút kinh nghiệm và cải thiện.

Dự kiến áp dụng từ quý III/2026 với mục tiêu giảm tỷ lệ container có vấn đề hư hỏng xuống dưới 5% và tăng khả năng khiếu nại thành công với nhà cung cấp.

Đánh giá hiệu quả:

Phát hiện vấn đề sớm giúp xác định trách nhiệm rõ ràng, giảm khiếu nại với nhà cung cấp ước tính 50–60%, bảo vệ chất lượng sản phẩm và giảm tổn thất cho doanh nghiệp. Giải pháp khả thi, chi phí hợp lý và mang lại hiệu quả trực tiếp. Đây là giải pháp cần thiết và nên triển khai ngay để bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp.

3.2.5 Giải pháp đàm phán điều kiện thanh toán L/C linh hoạt hơn

Hiện nay, việc thanh toán bằng L/C tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương đang gặp một số khó khăn do điều kiện L/C còn khá cứng nhắc, chưa phù hợp với thực tế kinh doanh và thông lệ quốc tế. Cụ thể, thời hạn thanh toán ngắn khiến doanh nghiệp áp lực về dòng tiền, trong khi các yêu cầu về chứng từ đôi khi quá phức tạp và không cần thiết đối với một số lô hàng có giá trị thấp. Bên cạnh đó, việc xử lý các trường hợp chậm trễ giao hàng do thiên tai, dịch bệnh hoặc các nguyên nhân bất khả kháng chưa có cơ chế linh hoạt, dẫn đến phát sinh chi phí phạt và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp với nhà cung cấp.

Để khắc phục tình trạng này, giải pháp đề xuất doanh nghiệp chủ động đàm phán với ngân hàng Eximbank để điều chỉnh một số điều kiện L/C phù hợp hơn với thực tế hoạt động. Về thời hạn thanh toán, doanh nghiệp có thể đề xuất gia hạn thời gian thanh toán từ 30 ngày lên 45 hoặc 60 ngày kể từ ngày giao hàng đối với các đơn hàng có quan hệ lâu dài và uy tín, giúp giảm áp lực về dòng tiền và tạo không gian linh hoạt trong việc quản lý tồn kho. Về chứng từ yêu cầu, doanh nghiệp có thể đề nghị đơn giản hóa một số chứng từ không cần thiết như Bill of Lading chi tiết, certificate of origin đối với các lô hàng có giá trị dưới 10.000 USD, giúp rút ngắn thời gian chuẩn bị chứng từ và giảm sai sót. Về điều khoản bất khả kháng, doanh nghiệp nên đàm phán bổ sung các điều khoản

cho phép gia hạn thanh toán hoặc hoãn xuất trình chứng từ trong các trường hợp được xác nhận là do thiên tai, dịch bệnh hoặc sự cố logistics nằm ngoài kiểm soát, tránh bị phạt thanh toán trễ. Về tỷ lệ trả trước, doanh nghiệp có thể đàm phán giảm tỷ lệ trả trước từ 30% xuống 20% hoặc thấp hơn đối với các nhà cung cấp có quan hệ lâu năm và uy tín đã được chứng minh qua các lô hàng trước đó.

Điều kiện thực hiện giải pháp này khá đơn giản. Về phía ngân hàng, doanh nghiệp cần duy trì quan hệ tín dụng tốt với Eximbank, có lịch sử thanh toán đúng hạn và đáp ứng các yêu cầu tối thiểu về thế chấp hoặc ký quỹ. Về phía nhà cung cấp, doanh nghiệp cần có quan hệ lâu dài và được xác nhận uy tín thông qua các giao dịch trước đó. Về phía nội bộ, bộ phận tài chính cần theo dõi sát các kỳ thanh toán và chủ động đàm phán trước khi hết hạn L/C.

Cách thức triển khai bao gồm 3 bước chính.

- Bước đầu tiên, rà soát toàn bộ các L/C đang hoạt động và sắp hết hạn trong quý để xác định các trường hợp cần đàm phán điều chỉnh.
- Bước thứ hai, chuẩn bị hồ sơ đàm phán bao gồm lịch sử giao dịch với nhà cung cấp, tình hình tài chính của doanh nghiệp và các đề xuất cụ thể về điều chỉnh điều kiện.
- Bước thứ ba, làm việc trực tiếp với ngân hàng Eximbank để trình bày và đàm phán các điều kiện L/C mới phù hợp hơn, đồng thời ghi nhận vào hợp đồng mua bán với nhà cung cấp.

Giải pháp dự kiến triển khai ngay trong quý I/2026 và áp dụng cho các L/C mới ký kết từ thời điểm này. Sau khi đàm phán thành công, doanh nghiệp kỳ vọng giảm áp lực về dòng tiền tối thiểu 20–30% trong các kỳ thanh toán, đồng thời giảm chi phí phát sinh do chậm thanh toán hoặc sai sót chứng từ.

Đánh giá hiệu quả:

Về tài chính, giảm áp lực dòng tiền ước tính 20–30% trong mỗi kỳ thanh toán nhờ gia hạn thời gian. Về thời gian, rút ngắn thời gian chuẩn bị chứng từ ước tính 30–40% nhờ đơn giản hóa. Về quan hệ, cải thiện quan hệ với nhà cung cấp và ngân hàng nhờ tính linh hoạt và thiện chí trong đàm phán.

Giải pháp khả thi và mang lại hiệu quả tài chính trực tiếp cho doanh nghiệp, đặc biệt phù hợp trong bối cảnh dòng tiền còn hạn chế. Tuy nhiên, cần duy trì uy tín tín dụng tốt với ngân hàng để việc đàm phán thành công.

3.2.6 Giải pháp giảm dần mức độ phụ thuộc vào Forwarder, tăng cường năng lực nội bộ

Công ty cần giảm dần mức độ phụ thuộc vào Forwarder và tăng cường năng lực nội bộ. Hiện nay, việc thực hiện nhiều khâu then chốt trong quy trình nhập khẩu gạch men từ Malaysia tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương vẫn đang phụ thuộc khá lớn vào Forwarder (Savino Del Bene), bao gồm khai báo hải quan, cấp EDO, phối hợp với hãng tàu, giám sát vận chuyển và xử lý các vấn đề phát sinh tại cảng. Mức độ phụ thuộc này làm giảm tính chủ động của doanh nghiệp, đồng thời làm tăng rủi ro khi Forwarder gặp vấn đề về năng lực hoặc thay đổi điều kiện hợp tác, dẫn đến gián đoạn chuỗi cung ứng và phát sinh chi phí không đáng có.

Để khắc phục hạn chế này, Công ty cần xây dựng kế hoạch chuyển giao dần các công việc quan trọng từ Forwarder về bộ phận logistics nội bộ. Cụ thể, doanh nghiệp nên đàm phán chuyển hợp đồng Forwarder từ mô hình giao thầu toàn bộ sang mô hình Managed Services hoặc 4PL, trong đó Forwarder chỉ đảm nhận một số dịch vụ cốt lõi, còn lại do bộ phận nội bộ tự thực hiện. Đồng thời, Công ty cần tuyển dụng hoặc đào tạo nâng cao năng lực cho nhân viên logistics để đảm nhận các khâu khai báo hải quan điện tử, phối hợp lịch tàu, rút hàng và theo dõi vận chuyển.

Điều kiện thực hiện gồm: về nhân sự cần tuyển dụng 1-2 nhân viên có chứng chỉ chuyên môn (Customs Broker hoặc FIATA); về tài chính cần bố trí ngân sách đào tạo khoảng 80 – 150 triệu đồng mỗi năm; về cơ quan nhà nước cần tận dụng các chương trình hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực logistics của Bộ Công Thương.

Cách thức thực hiện: Xây dựng lộ trình chuyển giao trong 18 – 24 tháng, bắt đầu từ việc chuyển khai báo hải quan và theo dõi tàu biển, sau đó mở rộng sang các khâu khác. Công ty cần tổ chức đào tạo định kỳ về Incoterms 2020, UCP 600 và thủ tục hải quan hiện hành. Đồng thời, xây dựng hệ thống theo dõi nội bộ để giám sát toàn bộ quy trình. Mục tiêu đến cuối năm 2027 giảm mức độ phụ thuộc vào Forwarder xuống dưới 50%.

Việc thực hiện giải pháp này sẽ giúp Công ty tăng tính chủ động trong quản lý chuỗi cung ứng, giảm chi phí trung gian và nâng cao khả năng kiểm soát rủi ro, góp phần nâng cao hiệu quả tổng thể hoạt động nhập khẩu gạch men từ Malaysia.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Qua nghiên cứu đề tài “Hoàn thiện quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương”, đề tài đã hệ thống hóa cơ sở lý luận và phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu của Công ty.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình hiện tại vẫn còn nhiều hạn chế như đánh giá Forwarder mang tính thủ công, quản lý chứng từ chưa số hóa, phát sinh chi phí Demurrage/Detention thường xuyên, phụ thuộc lớn vào Forwarder và kiểm tra chất lượng hàng hóa chưa chặt chẽ. Những hạn chế này đã làm giảm hiệu quả chuỗi cung ứng và ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

Để khắc phục, đề tài đã đề xuất 6 giải pháp đồng bộ, tập trung vào số hóa quy trình, nâng cao năng lực nội bộ, quản trị rủi ro và kiểm soát chất lượng. Các giải pháp được xây dựng với điều kiện thực hiện và lộ trình cụ thể, có tính khả thi cao.

Việc triển khai các giải pháp này sẽ giúp Công ty nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu, giảm chi phí logistics, tăng tính chủ động và góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh trong bối cảnh nguồn hàng Malaysia ngày càng chiếm tỷ trọng quan trọng.

Mặc dù còn một số hạn chế về phạm vi và số liệu, đề tài hy vọng sẽ cung cấp những gợi ý tham khảo hữu ích cho Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương trong việc hoàn thiện quản lý chuỗi cung ứng.

KẾT LUẬN

Hoàn thiện quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia tại Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương là một vấn đề có tính cấp thiết cao trong bối cảnh Công ty đang đẩy mạnh nhập khẩu nguồn hàng chất lượng từ thị trường này. Qua quá trình nghiên cứu, đề tài đã làm rõ cơ sở lý luận về quản trị chuỗi cung ứng và quy trình nhập khẩu hàng hóa, đồng thời phân tích khá toàn diện thực trạng hoạt động giao nhận gạch men nhập khẩu tại Công ty.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình giao nhận của Công ty tuy đã đạt được một số ưu điểm nhất định nhưng vẫn tồn tại nhiều hạn chế lớn cần khắc phục. Các hạn chế nổi bật gồm: quy trình chấm điểm lựa chọn Forwarder còn thủ công; quản lý chứng từ thiếu đồng bộ và số hóa; tình trạng phát sinh chi phí Demurrage, Detention thường xuyên; mức độ phụ thuộc cao vào Forwarder; cùng với việc kiểm tra chất lượng hàng hóa chưa chặt chẽ. Những bất cập này đã làm giảm hiệu quả chuỗi cung ứng, gia tăng chi phí logistics và ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận kinh doanh của Công ty.

Trên cơ sở đó, đề tài đã đề xuất 6 giải pháp cụ thể, khả thi nhằm khắc phục các hạn chế nêu trên. Các giải pháp tập trung vào việc xây dựng hệ thống đánh giá Forwarder khoa học, số hóa quản lý chứng từ, tối ưu quy trình rút hàng, xây dựng hệ thống dự báo rủi ro, tăng cường năng lực nội bộ và hoàn thiện công tác kiểm tra chất lượng hàng hóa. Mỗi giải pháp đều được nêu rõ mô tả, điều kiện thực hiện (công nghệ, tài chính, nhân sự, cơ quan nhà nước) và cách thức triển khai chi tiết theo từng giai đoạn.

Việc áp dụng các giải pháp này sẽ giúp Công ty nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu, giảm thiểu chi phí phát sinh, tăng tính chủ động trong quản lý chuỗi cung ứng và góp phần cải thiện kết quả kinh doanh trong giai đoạn tới. Đồng thời, các giải pháp cũng phù hợp với xu hướng chuyển đổi số và hội nhập quốc tế của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

Mặc dù đã cố gắng tiếp cận vấn đề một cách có hệ thống, đề tài vẫn còn một số hạn chế nhất định về phạm vi nghiên cứu và số liệu thực tế. Do đó, các nghiên cứu sau cần tiếp tục đi sâu hơn về đánh giá hiệu quả kinh tế của các giải pháp cũng như mở rộng khảo sát thực tiễn tại nhiều doanh nghiệp trong ngành.

Tóm lại, việc hoàn thiện quy trình giao nhận gạch men nhập khẩu từ Malaysia có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển bền vững của Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương. Hy vọng rằng những nội dung nghiên cứu và giải pháp đề xuất trong khóa luận

sẽ là cơ sở tham khảo hữu ích cho Ban lãnh đạo Công ty trong công tác cải tiến quản lý chuỗi cung ứng trong thời gian sắp tới.

PHỤ LỤC

SALES CONTRACT

No.: 28/08/2025 VH-GUO

This Sales Contract is made and entered into this 28th August, 2025 by and between:

(1) THE SELLER:

GUOCERA SDN. BHD.

Whose registered Office at:

Level 2, Block D, Wisma Hume, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya,
Selangor Malaysia.

Tel: +603-78639599

Fax: +603-78639600

Represented by: Mr. Will Ng Wei Lym – Senior Executive – International Sales

(2) THE BUYER:

VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY

Whose registered office at:

243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.

Tel: + 84-0764449999

Fax: + 84-0764449999

Represented by: Mr. Nguyen Trung Truc - General Director

After discussion and consideration of the mutual covenants contained, both parties agree to enter into the Sales Contract under terms and conditions as follows:

Article 1: Commodity, Quantity and Price

FOB MALAYSIA PORT (INCOTERMS 2010)

Commodity	Size	Water Absorption	BRAND NAME	Unit	Quantity	U. Price	Amount
	(CM)	(%)				(USD)	USD)
GUOCERA TILES							
GLAZED PORCELAIN TILES							
SY-NOW1NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m³	302.40		
SY-NOW2NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	302.40		
SY-NOW4NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	302.40		
SY-NOW5NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SS-NOW1NR-1	30 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SS-NOW2NR-1	30 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SS-NOW4NR-1	30 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SS-NOW5NR-1	30 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SY-ROS5NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	345.60		
SS-ROS5NR-1	30 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	302.40		
SY-ROS4NR-1A	60 x 60	≤ 0.5	SOLARE	m²	336.96		
TOTAL FOB VALUE							

In words:

**Tolerance (if any): 2% more or less in quantity and amount is acceptable.*

Article 2: Terms of payment

100% of the contract value will be covered by Irrevocable L/C A/S in favor of the Seller through advising bank :

❖ **Beneficiary** : GUOCERA SDN. BHD.
❖ **Beneficiary Bank** : CITIBANK BERHAD

Hình 1 : Sale Contract

❖ Swift code : CITIMYKL
❖ Account Number : 0117464067

Article 3: Delivery

Port of loading : Any Port in Malaysia
Port of destination : Cat Lai, Vietnam
Delivery time : Not later than 30th September, 2025
Partial shipment : Not Allowed
Transshipment : Allowed

Article 4: Shipping Documents

The Seller agrees to send the following shipping documents to the Buyer or present them to the bank according to the payment term:

- + Invoice: 3 Originals, issued by the Seller.
 - + Packing list: 3 Originals, issued by the Seller.
 - + Certificate of Origin (C/O): 1 Original, issued by the authorized department in the export country.
 - + E Certificate of Origin Form D : 1 copy, issued by the authorized department in the export country.
 - + Certificate of Quality: 3 Originals, issued by the Seller / Shipper or Manufacturer.
 - + Bill of lading (B/L): Full set (3/3) Originals of signed clean shipped on board Ocean Bill of Lading made out to order of VietNam Eximbank - Nam Da Nang Branch, Marked Freight Collect and notify the Applicant (stating name and full address). Credit number must be indicated.
- Third party documents are acceptable (if any)

Article 5: Arbitration

All disputes, any matter not set forth or in ambiguity out of or in relating to this Sales Contract shall be settled upon consultation between the parties hereto. In case of failure, the matter shall be submitted to the International Arbitration Center at the Chamber of Commerce and Industrial of Vietnam for settlement in accordance with its Arbitration Rules. The award of this Center shall be final and binding upon the two parties. All expenses or charges out of this arbitration will be at the lost party's obligation.

Article 6: General Conditions

Both sides commit to strictly implement this signed contract.

Any amendment, modification or alteration of the Contract should be agreed and approved by both parties' competent officers for coming in force, otherwise they will be considered null and void.

This Sales Contract will be effective at the date of signing and made in 02 (two) English copies, having equally authentic validity. Each party keeps one copy. This contract is also realized and effective if received by fax and email. The Contract is considered self-liquidating when the Buyer fully receives the goods as the agreement and the Seller receives payments from the Buyer. Other clauses or agreements which are not mentioned in this sales contract can be realized via email, fax, courier or direct communication by both parties.

Other terms and conditions not specified on this contract shall be subjected to the Inco-term 2010.

ON BEHALF OF THE SELLER

ON BEHALF OF THE BUYER



MR. WILL NG WEI LYM

GUOCERA SDN BHD (37438-T)

(A Member of the Hong Leong Group)

Level 2 Block D, 15A Jalan 51A/219,

#100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia

Tel : +603-7863 9599 Fax: +603-7863 9602

MR. NGUYEN TRUNG TRUC

700
 Sender BIC : EBVIVNVXXX EXIMBANK HOI SO VIET NAM
 Receiver BIC : CITIMYKLXXX CITIBANK BERHAD(JALAN AMPANG) MALAYSIA
 Message Type :700 ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT
 Transmitted date :
 Received date :
 MIR :
 MOR :
 Full Header :{1:F01EBVIVNVXXX0000000000}{2:I700CITIMYKLXXXXN}{3:
 {108:1600ILSEIB250001}}{4:

Message

27 : Sequence of total
 1/1
 40A : Form of Doc. Credit
 IRREVOCABLE
 20 : Doc. Credit Number
 1600ILSEIB250001
 31C : Date of Issue
 250909
 40E : Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D : Date and Place of Expiry
 251021MALAYSIA
 50 : Applicant
 VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION
 JOINT STOCK COMPANY. 243 DIEN HONG
 STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG
 CITY, VIETNAM.
 59 : Beneficiary
 GUOCERA SDN. BHD.
 LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME,
 15A, JALAN 51A/219, 46100 PETALING
 JAYA, SELANGOR MALAYSIA
 32B : DC Amount
 USD [REDACTED]
 41D : Available With..By..
 ANY BANK
 BY NEGOTIATION
 42C : Drafts at...
 SIGHT FOR FULL OF INVOICE VALUE
 42A : Drawee
 EBVIVNVXXX
 43P : Partial Shipments
 NOT ALLOWED
 43T : Transshipment
 ALLOWED
 44E : Port of Loading/Airport of Departure
 ANY PORT IN MALAYSIA
 44F : Port of Discharge/Airport of Destination
 CAT LAI PORT, VIETNAM
 44C : Latest Date of Shipment
 250930
 45A : Description of Goods and/or Services
 +COMMODITY:GLAZED PORCELAIN TILES

ITEM NO.	DESCRIPTION	SIZE	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
			(M2)	(USD)	(USD)
1.	SY-NOW1NR-1A	60 X 60	302.40	[REDACTED]	[REDACTED]
2.	SY-NOW2NR-1A	60 X 60	302.40	[REDACTED]	[REDACTED]

Hình 2 : Letter of credit(3trang)

3. SY-NOW4NR-1A	60 X 60	302.40		
4. SY-NOW5NR-1A	60 X 60	345.60		
5. SS-NOW1NR-1	30 X 60	345.60		
6. SS-NOW2NR-1	30 X 60	345.60		
7. SS-NOW4NR-1	30 X 60	345.60		
8. SS-NOW5NR-1	30 X 60	345.60		
9. SY-ROS5NR-1A	60 X 60	345.60		
10. SS-ROS5NR-1	30 X 60	302.40		
11. SY-ROS4NR-1A	60 X 60	336.96		

+ TOTAL QUANTITY: 3,620.16 M2

+ TOTAL AMOUNT: USD

+ PRICE TERM: FOB MALAYSIA PORT (INCOTERMS 2010)

+ WATER ABSORPTION: LESS THAN OR EQUAL 0.5

46A : Documents Required

THE FOLLOWING DOCS MUST BE PRESENTED IN ENGLISH
 1/SIGNED COMMERCIAL INVOICE ISSUED BY THE SELLER IN 03 ORIGINALS
 2/FULL SET (3/3) ORIGINALS OF SIGNED CLEAN SHIPPED ON BOARD
 OCEAN BILL OF LADING MADE OUT TO ORDER OF VIETNAM EXIMBANK -
 NAM DA NANG BRANCH, SHOWING LC NUMBER MARKED FREIGHT TO COLLECT
 AND NOTIFY THE APPLICANT (STATING NAME AND FULL ADDRESS).
 3/PACKING LIST ISSUED BY THE SELLER IN 03 ORIGINALS
 4/ CERTIFICATE OF ORIGIN (C/O) ISSUED BY THE AUTHORIZED
 DEPARTMENT IN THE EXPORT COUNTRY IN 1 ORIGINAL.
 5/ E CERTIFICATE OF ORIGIN FORM D ISSUED BY THE AUTHORIZED
 DEPARTMENT IN THE EXPORT COUNTRY IN 1 COPY
 6/CERTIFICATE OF QUALITY ISSUED BY THE SELLER/SHIPPER OR
 MANUFACTURER IN 03 ORIGINALS.

47A : Additional Conditions

+ INSURANCE COVERED BY APPLICANT
 + THIRD PARTY DOCS ARE ACCEPTABLE (EXCEPT DRAFT AND INVOICE)
 + ALL DOCS MUST SHOW FULL NAME AND FULL ADDRESS OF APPLICANT
 + ONE ADDITIONAL SET OF PHOTOCOPY OF REQUIRED DOCUMENTS IN FIELD
 46A FOR ISSUING BANK'S FILES AND WILL NOT BE RETURNED EVEN
 DOCUMENTS ARE FINALLY REFUSED. IF NOT, A FEE OF USD11. WILL BE
 DEDUCTED UPON PAYMENT.
 + BEN'S TELL:+603-78639599 FAX:+603-78639600
 + WE UNDERTAKE NO OBLIGATION TO MAKE ANY PAYMENT UNDER,
 OR OTHERWISE TO IMPLEMENT, THIS LETTER OF CREDIT IF THE
 UNDERLYING TRANSACTIONS HAVE ANY INVOLVEMENT TO COUNTRIES,
 TERRITORIES, ENTITIES OR VESSELS UNDER THE SANCTIONS LISTS
 UNITED NATIONS, UNITED STATES OF AMERICA, EUROPEAN UNION,
 UNITED KINGDOM AND COMPETENT GOVERNMENTS AND ORGANIZATIONS
 (BINDING TO US ACCORDING TO INTERNATIONAL PRACTICE).

71D : Charges

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE VIETNAM
 INCLUDING ADVISING, NEGOTIATING,
 REIMBURSING N AMENDMENT CHARGES
 AT BEN'S ACCOUNT. ADVISING/
 AMENDMENT CHARGES MUST BE COLLECTED
 BEFORE RELEASE OF L/C/ AMENDMENT

48 : Period for Presentation in Days

21

49 : Confirmation Instructions

WITHOUT

78 : Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank

+ DOCUMENTS MUST BE PRESENTED THROUGH A BANK ONLY TO VIETNAM
 EXIMBANK NAM DANANG BRANCH, (181-183 NGUYEN PHUOC LAN ST.,
 DANANG CITY, VIETNAM) IN 01 LOT BY DHL
 + WE SHALL REIMBURSE YOU ACCORDING TO YOUR INSTRUCTIONS IN THE

CURRENCY OF THE CREDIT WITHIN 05 BANKING DAYS AFTER OUR RECEIPT
OF DOCUMENTS STRICTLY COMPLIED WITH L/C TERMS AND CONDITIONS.
+ USD66.-SHOULD BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS FOR EACH SET OF
DOCS BEARING DISCREPANCY(IES) PRESENTED UNDER THIS L/C
+ USD11.-EXTRA FEE FOR THE SUPPLEMENTARY PRESENTATION OF DOCS
WILL BE DEDUCTED TO THE PROCEEDS UPON PAYMENT.

-}

Guocera Sdn Bhd (197801000415)

Level 2 Block D, Wisma Hume PJ City Development, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya,
 Selangor Malaysia
 Tel: +603-7863 9599 /
 Fax: +603-7863 9600 (Sales) / +603-7863 9602 (Finance)
 www.guocera.com

PROFORMA INVOICE
PROFORMA INVOICE NO: 130013005
DOCUMENT DATE: 25.08.2025
Page 1 of 2

Sold To	Information
VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY (Account No:200334) NO. 243 DIEN HONG STREET HOA XUAN WARD DA NANG CITY VIETNAM	Customer PO: EMAIL 180825 Incoterms: FOB PASIR GUDANG, MALAYSIA Ship From: PASIR GUDANG, MALAYSIA Ship To: CAT LAI PORT, VIETNAM Final Destination: Payment Terms: LC 30 DAYS FROM BL DATE Currency: USD
Special Requirement	

Item No	Product Code	Product Description	Quantity		Unit Price	Amount
1	SY-NOW1NR-1A	S-NORWICH WHITE NAT 60x60	210 CTN	302.40 M2	■■■■/M2	■■■■
2	SY-NOW2NR-1A	S-NORWICH BEIGE NAT 60x60	210 CTN	302.40 M2	■■■■/M2	■■■■
3	SY-NOW4NR-1A	S-NORWICH GREY NAT 60x60	210 CTN	302.40 M2	■■■■/M2	■■■■
4	SY-NOW5NR-1A	S-NORWICH DARK GREY NAT 60x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
5	SS-NOW1NR-1	S-NORWICH WHITE NAT 30x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
6	SS-NOW2NR-1	S-NORWICH BEIGE NAT 30x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
7	SS-NOW4NR-1	S-NORWICH GREY NAT 30x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
8	SS-NOW5NR-1	S-NORWICH DARK GREY NAT 30x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
9	SY-ROS5NR-1A	S-ROSTOCK DK GREY NAT 60x60	240 CTN	345.60 M2	■■■■/M2	■■■■
10	SS-ROS5NR-1	S-ROSTOCK DK GREY NAT 30x60	210 CTN	302.40 M2	■■■■/M2	■■■■
13	SY-ROS4NR-1A	S-ROSTOCK LT GREY NAT 60x60	234 CTN	336.96 M2	■■■■/M2	■■■■
PAYMENT CITIBANK BERHAD LEVEL 19, MENARA CITIBANK, 165 JALAN AMPANG, 50450 KUALA LUMPUR MALAYSIA IN FAVOUR OF GUOCERA SDN BHD USD A/C NO. :- 0117464067 (SWIFT CODE : CITIMYKL)						
SHIPMENT ASAP						
VALIDITY ONE MONTH FROM DATE OF PROFORMA INVOICE						

E. & O.E.

GUOCERA

Hình 3 : Proforma Invoice (2 trang)



Guocera Sdn Bhd (197801000415)

Level 2 Block D, Wisma Hume PJ City Development, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya,
Selangor Malaysia

Tel: +603-7863 9599 /

Fax: +603-7863 9600 (Sales) / +603-7863 9602 (Finance)

www.quocera.com

PROFORMA INVOICE

PROFORMA INVOICE NO: 130013005

DOCUMENT DATE: 25.08.2025

Page 2 of 2

Sold To VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY (Account No:200334) NO. 243 DIEN HONG STREET HOA XUAN WARD DA NANG CITY VIETNAM	Information Customer PO: EMAIL 180825 Incoterms FOB PASIR GUDANG, MALAYSIA Ship From: PASIR GUDANG, MALAYSIA Ship To: CAT LAI PORT, VIETNAM Final Destination: Payment Terms: LC 30 DAYS FROM BL DATE Currency: USD
Special Requirement	

Item No	Product Code	Product Description	Quantity		Unit Price	Amount
E. & O.E.			2,514 CTN	3,620.16	Total Before SST	USD

The sale and purchase of goods and/or services (whichever is applicable) between Guocera Sdn Bhd and the customer pursuant to this quotation or proposal and/or other documents issued by Guocera Sdn Bhd or sales contract signed by Guocera Sdn Bhd is subject to our HLMG Standard Service Level Terms and Conditions, as attached herein or available at www.hlmg.com.my which shall be deemed to be incorporated and form an integral part of the sale and purchase.

Any and all representations, assurances, guarantees and warranties whatsoever given by any person, including Guocera Sdn. Bhd.'s ("Guocera") authorized representatives and sales consultant, collectively, "Third Party Representations", shall be invalid and not binding upon Guocera unless the same are expressly given by Guocera directly to you in writing. Guocera shall under no circumstances be responsible or liable in any manner for any loss or damage whatsoever, howsoever arising (whether for breach of contract, tort (including negligence), warranties, indemnity, statutory or strict liability) caused by your reliance on such Third Party Representations, or any loss or damage whatsoever arising out of or resulting from or in connection with such Third Party Representations.

Authorised Signatory

GUOCERA

**SAVINO DEL BENE®**

Global Logistics and Forwarding Company

MALAYSIA - JOHOR BAHRU

SAVINO DEL BENE (MALAYSIA) SDN BHD
#13A-07 Level 13A, Menara Landmark 12 Jln Ngee Hen
Johor Bahru 80000
Tel: +607 2277085 Fax: +607 2282894
E-mail: sdbjhb@savinodelbene.com
Vat id: 678953-V

HOUSE BILL OF LADING**ORIGINAL**

Shipper: GUOCERA SDN BHD LEVEL 2 BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219, 46100 PETALING JAYA, SELANGOR MALAYSIA		Document Number SDBB0S016735					
		File Ref.: E12667 Issued At: JOHOR BAHRU					
Consignee: TO ORDER OF VIETNAM EXIMBANK - NAM DA NANG BRANCH,		For Delivery apply to: SAVINO DEL BENE VIET NAM COMPANY LIMITED No. 6-8 Doan Van Bo Street, Khanh Hoi Ward Ho Chi Minh City VIETNAM Tel +84 2839434861 Fax +84 2839434866					
Notify: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY. 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.							
Insurance covered by us: Yes No X							
Vessel & Voyage: EVER ORIENT 0527-095N Port of loading: TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA Sailing Date: 07/10/2025 Place of Receipt: TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA Port of discharge: CAT LAI PORT, VIETNAM Place of Delivery / Final Destination: CAT LAI PORT, VIETNAM							
MARKS AND NUMBERS	CTNR #	TYPE	SEAL	Pkgs	DESCR. OF GOODS	GWK	CBMS
NO MARKS	EGHU354213/720BX FCL		EMCQD0724	24	PALLETS	24903.000	24.0000
	EGSU391886/620BX FCL		EMCQD0754	20	PALLETS	22100.000	20.0000
	EITU048158/020BX FCL		EMCQD0714	22	PALLETS	23789.000	22.0000
					SHIPPER'S LOAD COUNT AND SEAL 3 X 20'GP CONTAINERS STC : 66 PALLETS = 2514 CARTONS "GLAZED PORCELAIN TILES" LC NO : 1600ILSEIB250001 DATE OF ISSUE: 250909 HS CODE : 6907219300 FREIGHT TO COLLECT SHIPPED ON BOARD ON EVER ORIENT V.0527-095N ON 07.10.2025 AT TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA		
TOTAL #					66	70792.000 KGS	66.0000

FREIGHT RATES, CHARGES, WEIGHTS FREIGHT COLLECT SUBJECT TO CORRECTION		Received by carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of pre-carriage from place of receipt and on-carriage to place of delivery, where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever applicable, subject always to the exceptions, limitations, conditions and liberties set out on the reverse side hereof, to which the Shipper and/or Consignee agrees to accepting this document. IN WITNESS WHEREOF three (3) Original Documents have been signed, stated above, one of which being accomplished the others shall be void. * GOODS ON BOARD * ON 07/10/2025 DATED AT: JOHOR BAHRU ON: 07/10/2025 ISSUED BY: SAVINO DEL BENE (MALAYSIA) SDN BHD
TOTAL CHARGES TO BE COLLECTED		
		Read clause concerning extra freight and carrier's limitation of liability on the reverse side hereof.

Hình 4 :House Bill Of Lading (2 trang)

CONDITIONS OF CONTRACT

DEFINITIONS

"Freight forwarder" (herein called FF) means Multimodal Transport Operator, Agent of the Carrier, NVOCC who issues this Bill of Lading (BL or otherwise nominated) and is named on the face of it and does not assume liability for the performance of the multimodal transport contract as a carrier.

"Carrier" includes the contracting carrier with whom FF stipulates a contract of carriage and all carriers that carry or undertake the goods hereunder or perform any other service incidental to such carriage.

"Merchant" means and includes the Shipper, the Consignor, the Consignee, the Holder of this BL, the Receiver and the Owner of the Goods.

"Consignor" means the person who concludes the multimodal transport contract with the FF.

"Consignee" means the person entitled to receive the goods from the FF.

"Taken in charge" means that the goods have been handed over to and accepted for carriage by the FF at the place of receipt evidenced in this BL.

"Goods" means any property as well as containers, pallets or similar articles of transport or packaging not supplied by the FF, irrespective of whether such property is to be carried on or under deck.

1) Applicability Notwithstanding the heading "HOUSE BILL OF LADING" (or otherwise nominated) these conditions shall also apply if more than one mode of transport is used.

2) Issuance of this BL a) By issuance of this BL, the FF undertakes, in his own name and on behalf of the merchant, to procure through the designated carrier the performance of the multimodal transport contract and to issue a BL in accordance with the conditions evidenced in this BL.

b) Subject to the conditions of this BL, the FF is authorized to make use of the services and agents acting within the scope of their employment, and to make use of the services and agents acting within the scope of their employment, and to make use of the services and agents acting within the scope of their employment.

3) Negotiability and Title to the Goods a) This BL is issued in a negotiable form unless it is marked "non-negotiable". It is subject to the title to the goods and, by endorsement of this BL, the holder thereof may transfer the title to the goods.

b) The information in this BL, the holder of which is not the Consignor, shall be deemed to be correct and the holder of this BL shall indemnify the FF against all loss, damage, liability, or expense arising out of their being taken in charge, as though the carrier of the said goods shall rest on the Merchant.

c) If any goods shall become a danger to life or property, they may in like manner be unloaded, landed at any place, destroyed or rendered harmless, if such danger was not caused by the fault and neglect of the carrier or the Merchant, and the Merchant shall indemnify him against all loss, damage, liability and expense arising therefrom.

4) Description of Goods and Merchant's Packing and Inspection a) The Consignor shall be deemed to have guaranteed to the FF the accuracy at the time the goods were taken in charge by the FF, of all particulars relating to the nature of the goods, their marks, number, weight, volume and quantity, and if applicable, to the dangerous character of the goods, as furnished by him or on his behalf for insertion on the BL. The Consignor shall indemnify the FF against all loss, damage and expense resulting from any inaccuracy or inadequacy of such particulars. The Consignor shall remain liable even if the BL has been transferred by him. The right of the FF to such an indemnity shall in no way limit its liability under this BL to any person other than the Consignor.

b) The FF shall not be liable for any loss, damage or expense caused by defective or insufficient packing of goods or by inadequate loading or packing within containers or other transport units when such loading or packing has been performed by the Merchant or on his behalf by a person other than the FF, or by the defect or unsuitability of the containers or other transport units supplied by the Merchant, or if supplied by the FF if a defect or unsuitability of the container or other transport unit would have been apparent upon reasonable inspection by the Merchant. The Merchant shall indemnify the FF against all loss, damage, liability and expense so caused.

c) The FF shall not be liable for any over time, detention, demurrage or port charges applied to containers by the ocean carrier, merchant, owner of the container and/or port authority.

5) Liability a) The FF shall not be liable for the performance of a transport, his responsibility being involved only in the stipulation with the carrier of the contract of carriage in his own name, and on behalf of the merchant. However when and if his responsibility is involved, all the provisions herein regulating and limiting the carrier's liability shall apply to the benefit of the FF.

b) The responsibility of the carrier for the goods under these conditions covers the period from the time the carrier has taken the goods in his charge to the time of their delivery.

c) The carrier shall be liable for loss of or damage to the goods as well as for delay in delivery if the occurrence which caused the loss, damage or delay in delivery took place while the goods are in his charge as defined in Clause 2.a, unless the carrier proves that no fault or neglect of his own, his servants or agents or any other person has caused or contributed to such loss, damage or delay. However the carrier shall only be liable for loss following from delay in delivery if the Consignor has made a declaration of interest in timely delivery which has been accepted by the carrier and stated in this BL.

d) Arrival times are not guaranteed by the carrier. However, delay in delivery occurs when the goods have not been delivered within the time expressly agreed upon or, in absence of such agreement, within the time which would be reasonable to require of a diligent carrier, having regard to the circumstances of the case.

e) If the goods have not been delivered within ninety consecutive days following such date of delivery as determined in Clause 6.d, the claimant may, in the absence of evidence to the contrary, treat the goods as lost.

f) When the carrier establishes that, in the circumstances of the case, the loss or damage could be attributed to one or more causes or events, specified in iv) of the present clause, it shall be presumed that it was so caused, always provided, however, that the claimant shall be entitled to prove that loss or damage was not, in fact, caused wholly or partly by one or more of such causes or events.

g) An Act or omission of the Merchant, or person other than the carrier acting on behalf of the Merchant or from whom the carrier took the goods in charge;

h) Insufficiency or defective condition of the packaging or marks and/or numbers;

i) Handling, loading, stowage or unloading of the goods by the Merchant or any person acting on behalf of the Merchant;

j) Inherent vice of the goods;

k) Strike, lockout, stoppage or restraint of labor.

l) Defenses for carriage by sea or inland waterways: Notwithstanding Clauses 6.b, 6.c and 6.d the carrier shall not be liable for loss, damage or delay in delivery with respect to goods carried by sea or inland waterways when such loss, damage or delay during such carriage has been caused by:

i) Act, neglect, or default of the master, mariner, pilot or the servants of the carrier in the navigation or in the management of the ship;

ii) Fire, unless caused by the actual fault or privity of the carrier, however, always provided that whenever loss or damage has resulted from unseaworthiness of the ship, the carrier can prove that due diligence has been exercised to make the ship seaworthy at the commencement of the voyage.

7) Paramount Clauses These conditions shall only take effect to the extent that they are not contrary to the mandatory provisions of international Conventions or national law applicable to the contract evidenced by this BL.

8) The Hague Rules contained in the International Convention for the unification of certain rules relating to B.L's, dated Brussels Aug. 25th, 1924, or in those countries where there are already in force the Hague-Visby Rules contained in the Protocol of Brussels, dated Feb. 23rd 1968, as enacted in the Country of Shipment, shall apply to all carriage of goods by sea and also to the carriage of goods by inland waterways and such provisions shall apply to all goods whether carried on deck or under deck.

9) The Carriage of Goods by Sea Act of the United States of America (COGSA) shall apply to the carriage of goods by sea, whether on deck or under deck. If compulsorily applicable to this BL or would be applicable but, for the goods being carried on deck, in accordance with a statement on this BL.

10) Limitation of Liability a) Assessment of compensation for loss of or damage to the goods shall be made by reference to the value of such goods at the place and time they are delivered to the consignee or at the place and time when, in accordance with this BL, they should have been delivered.

b) The value of the goods shall be determined according to the current commodity exchange price or, if there is no such price, according to the current market price or, if there are no such prices, by reference to the normal value of goods of the same name and quality.

c) Subject to the provisions of sub clauses 8.d to 8.i inclusive, the FF shall in no event be or become liable for any loss of or damage to the goods in an amount exceeding the equivalent of 666.67 Special Drawing Rights (SDR) per package or unit or 2 SDR per kilogram of gross weight of the goods lost or damaged, whichever is the higher, unless the nature and value of the goods shall have been declared by the Consignor and accepted by the FF before the goods have been taken in his charge, or the ad valorem freight rate paid, and such value is stated in the BL by him, then such declared value shall be the limit.

d) Where a container, pallet or similar article of transport is loaded with more than one package or unit, the packages or other shipping units enumerated in the BL as packed in such article of transport are deemed packages or shipping units. Except as aforesaid, such article of transport shall be considered the package or unit.

e) Notwithstanding the above mentioned provisions, if the multimodal transport does not, according to the contract, include carriage of goods by sea or inland waterways, the liability of the FF shall be limited to an amount not exceeding 8.33 SDR per kilogram of gross weight of the goods lost or damaged.

f) When the loss of or damage to the goods occurred during one particular stage of the multimodal transport, in respect of which an applicable international convention or mandatory national law would have provided another limit of liability if a separate contract of carriage had been made for that particular stage of transport, then the limit of the FF's liability for such loss or damage shall be determined by reference to the provisions of such convention or mandatory national law.

g) Unless the nature and value of the goods shall have been declared by the Merchant and inserted in this BL and the ad valorem freight rate paid, the liability of the carrier, under COGSA where applicable, shall not exceed US\$500.00 per package or, in the case of goods not shipped in packages, per customary freight unit.

h) If the FF is liable in respect of loss following from delay in delivery, or consequential loss or damage other than loss of or damage to the goods, the liability of the FF shall be limited to an amount not exceeding the equivalent of twice the freight under the multimodal contract for the multimodal transport under this BL.

i) The aggregate liability of FF shall not exceed the limits of liability for total loss of the goods.

j) The FF is not entitled to the benefit of the limitation of liability if it is proved that the loss, damage or delay in delivery was caused by the FF, its servants, agents or other persons referred to in Clauses 2.b and 10.a and the damage or delay or recklessness and

11) Method and Route of Transportation Without prejudice to the Merchant, the FF has the liberty to ship the goods on or under deck and to choose or substitute the means, route and procedure to be followed in the handling, loading, stowage, storage and transportation of the goods.

12) Delivery of Goods a) Goods shall be deemed to be delivered when they have been handed over or placed at the disposal of the Consignee or his agent in accordance with the contract, or when the goods have been handed over to any authority or other party to whom, pursuant to the law or regulation applicable at the place of delivery, the goods must be handed over, or such other place at which the FF is entitled to and upon the Merchant to take delivery.

b) Freight shall be payable to the FF at the place of delivery, the goods at the sole risk of the Merchant, and the FF's liability shall cease, and the goods shall be deemed to be delivered, upon demand, by the Merchant to the FF.

c) If at any time the carriage under this BL is or is likely to be affected by any hindrance or risk of any kind (including the condition of the goods) not arising from any fault or neglect of the FF or a person referred to in Clause 2.a and which cannot be avoided by the exercise of reasonable endeavors, the FF may abandon the carriage of the goods under this BL and, where reasonably possible, place the goods or any part of them at the Merchant's disposal at any place which the FF may deem safe and convenient, whereupon delivery shall be deemed to have been made, and the responsibility of the FF in respect of such goods shall cease. In any event, the FF shall be entitled to full freight under this BL and the Merchant shall pay any additional costs of detention and demurrage resulting from the above mentioned circumstances.

d) Notwithstanding anything to the contrary in this BL the Merchant acknowledges that, if, according to destination country laws and practices, the FF, its servant, agent or other person should have no control over the goods' release once discharged, the goods shall be deemed to be delivered to the Merchant, and the Merchant shall be responsible for any claim deriving from the delivery of the goods without surrender of the BL.

13) Freight and Charges Freight shall be payable in cash, without any reduction or deferment on account of any claim, counterclaim or set-off, whether prepaid or payable at destination. Freight shall be considered as earned by the FF at the moment when the goods have been taken in charge, and not to be returned in any event.

14) Freight and all other amounts mentioned in this BL are to be paid in the currency named in this BL or, at the FF's option, in the currency of the country of dispatch or destination at the highest rate of exchange for bankers sight bills current for prepaid freight on the day of dispatch and for freight payable at destination on the day when the Merchant is notified on arrival of the goods there or on the date of withdrawal of the delivery order, whichever rate is higher, or at the option of the FF on the date of this BL.

15) All dues, taxes and charges or other expenses in connection with the goods shall be paid by the Merchant. Where equipment is supplied by the FF, the Merchant shall pay all demurrage, detention and charges which are not due to a fault or neglect of the FF.

16) The Merchant shall reimburse the FF in proportion to the amount of freight for any costs for deviation or delay or any other increase of costs of whatever nature caused by war, warfare operations, epidemics, strikes, government decrees or force majeure and caused by any other fact and/or beyond the control of the FF.

17) The merchant warrants the correctness of the declaration of contents, insurance, weight, measurements and value of the goods but the FF has the liberty to have the contents inspected and the weight, measurements or value verified. If on such inspection it is found that the declaration is not correct it is agreed that a sum equal either to five times the difference between the correct figure and the freight charged, or to double the correct freight less the freight charged, whichever sum is the smaller, shall be payable as liquidated damages to the FF for its inspection costs and losses of freight on other goods notwithstanding any other sum having been stated on this BL as freight payable.

18) Despite the acceptance by the FF of instructions to collect freight, charges or other expenses from any other person in respect of the transport under this BL, the Merchant shall remain responsible for such monies on receipt of evidence of demand and the absence of payment for whatever reason.

19) In relation to all goods and documents relating to the goods which come into the FF's possession and control, the FF shall have a particular lien and general right of detention upon each of the goods and documents for all amounts owing to the FF whether those amounts incurred to the FF before, during or after the goods or documents came into the FF's possession or control, or relate to other goods or documents. If any amount due to FF is not paid within one calendar month after notice has been given to the party from whom the amount is due that such goods are being detained, the goods and the documents that relate to the goods may be sold at public or private sale without advertising or in such other manner as deemed appropriate by FF with such sale being at the expense of such party that owes the amount to FF. The net proceeds of such sale may be applied in or towards satisfaction of the indebtedness to FF and FF will not be liable for any deficiencies or reduction in value received on the sale of the goods and the party responsible for the amount owing shall not be relieved from any liability, other than to the extent of the net proceeds realized from the sale, due to the sale of the goods.

20) General Average The Merchant shall indemnify the FF in respect of any claims of a General Average nature which may be made on him and shall provide such security as may be required by the FF in this connection.

21) Notice of claim a) Unless notice of loss of or damage to the goods, specifying the general nature of such loss or damage, is given in writing by the consignee to the FF when the goods are delivered to the consignee in accordance with clause 12, such handing over is prima facie evidence of the delivery by the FF of the goods as described in this BL.

b) Where the loss or damage is not apparent, the same prima facie effect shall apply if notice in writing is not given within 3 consecutive days after the day when the goods were delivered to the consignee in accordance with clause 12.

22) Time Bar The FF shall, unless otherwise expressly agreed, be discharged of all liability under these conditions unless suit is brought within 9 months after delivery of the goods, or the date when the goods should have been delivered, or the date when in accordance with clause 6.e failure to deliver the goods would give the consignee the right to treat the goods as lost.

23) Partial Invalidity If any clause or part thereof is held to be invalid, the validity of this BL and the remaining clauses or part thereof shall not be affected.

24) Jurisdiction and applicable law a) Actions against the FF may be instituted only in Florence, Italy, and shall be decided according to the law of this country.

DELIVERY TO ORDER VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT
STOCK COMPANY
DANANG CITY, 21/10/2025
FOR VIETNAM EXIMBANK, NAM DAN
VIETNAM BRANCH



A Member of the Hong Leong Group

ORIGINAL

INVOICE

INVOICE NO : 810036767-769

DATE : 29-SEP-2025

TO: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY, 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.		SHIPPING MARKS:		
FROM : TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA TO : CAT LAI PORT, VIETNAM SAILING ON / ABOUT : FEEDER VESSEL : MOTHER VESSEL :		P/O NO : EMAIL 180825 OUR REF : 130013005 TERMS : SIGHT L/C NO : 16001LSEIB250001 DATED:250909		
DESCRIPTION	QUANTITY		UNIT PRICE	AMOUNT
	SQM	CARTONS	USD / M2	USD
COMMODITY: GLAZED PORCELAIN TILES ITEM NO. DESCRIPTION SIZE QUANTITY UNIT PRICE AMOUNT (M2) (USD) (USD) 1.SY-NOW1NR-1A 60 X 60 302.40 2.SY-NOW2NR-1A 60 X 60 302.40 3.SY-NOW4NR-1A 60 X 60 302.40 4.SY-NOW5NR-1A 60 X 60 345.60 5.SS-NOW1NR-1 30 X 60 345.60 6.SS-NOW2NR-1 30 X 60 345.60 7.SS-NOW4NR-1 30 X 60 345.60 8.SS-NOW5NR-1 30 X 60 345.60 9.SY-ROS5NR-1A 60 X 60 345.60 10.SS-ROS5NR-1 30 X 60 302.40 11.SY-ROS4NR-1A 60 X 60 336.96 TOTAL QUANTITY: 3,620.16 M2 TOTAL AMOUNT: USD PRICE TERM: FOB TANJUNG PELEPAS (INCOTERMS 2010) WATER ABSORPTION: LESS THAN OR EQUAL 0.5 (30X60 CM) - 8PCS/CTN SOLARE CTN=1.440 M2 27 KG/CTN P.I. 130013005-EMAIL 180825 SS-NOW1NR-1 S-NORWICH WHITE NAT 30x60 345.60 240 SS-NOW2NR-1 S-NORWICH BEIGE NAT 30x60 345.60 240 SS-NOW4NR-1 S-NORWICH GREY NAT 30x60 345.60 240 SS-NOW5NR-1 S-NORWICH DARK GREY NAT 30x60 345.60 240 SS-ROS5NR-1 S-ROSTOCK DK GREY NAT 30x60 302.40 210 — Continue —				
E. & O.E			TOTAL	

INCOTERM :

for GUOCERA SDN BHD



Terms and Conditions

The sale and purchase of goods and/or services (whichever is applicable) between our Company and the customer pursuant to this quotation or proposal and/or other documents issued by our Company or sales contract signed by our Company is subject to our HLMG Standard Service Level Terms and Conditions, as attached herein or available at www.hlmg.com.my which shall be deemed to be incorporated and form an integral part of the sale and purchase.

GUOCERA

Guocera Sdn. Bhd. 197801000415 (37438-T)

- Sales & Marketing Office

Level 2, Block D, Wisma Hume, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel : +603 - 7863 9599 Fax : +603 - 7863 9602 (Finance), 7863 9600 / 7863 9601 (Sales) E : enquiry@guocera.com.my

www.guocera.com

Hình 5 : Invoice (2 trang)



A Member of the Hong Leong Group

ORIGINAL

INVOICE

INVOICE NO : 810036767-769

DATE : 29-SEP-2025

TO: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY. 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.		SHIPPING MARKS:		
FROM : TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA TO : CAT LAI PORT, VIETNAM SAILING ON / ABOUT : FEEDER VESSEL : MOTHER VESSEL :		P/O NO : EMAIL 180825 OUR REF.: 130013005 TERMS : SIGHT L/C NO : 1600ILSEIB250001 DATED:25/09/09		
DESCRIPTION	QUANTITY		UNIT PRICE	AMOUNT
	SQM	CARTONS	USD / M2	USD
— Page 2 —				
(60X60 CM) - 4PCS/CTN SOLARE CTN=1.440 M2 28 KG/CTN P.I. 130013005-EMAIL 180825				
SY-NOW1NR-1A S-NORWICH WHITE NAT 60x60	302.40	210		
SY-NOW2NR-1A S-NORWICH BEIGE NAT 60x60	302.40	210		
SY-NOW4NR-1A S-NORWICH GREY NAT 60x60	302.40	210		
SY-NOW5NR-1A S-NORWICH DARK GREY NAT 60x60	345.60	240		
SY-ROS4NR-1A S-ROSTOCK LT GREY NAT 60x60	336.96	234		
SY-ROS5NR-1A S-ROSTOCK DK GREY NAT 60x60	345.60	240		
CITIBANK BERHAD LEVEL 19, MENARA CITIBANK, 165 JALAN AMPANG, 50450 KUALA LUMPUR MALAYSIA IN FAVOUR OF GUOCERA SDN BHD USD A/C NO. :- 0117464067 (SWIFT CODE : CITIMYKL)				
E. & O.E			TOTAL	

INCOTERM : FOB TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA

for GUOCERA SDN BHD



Terms and Conditions

The sale and purchase of goods and/or services (whichever is applicable) between our Company and the customer pursuant to this quotation or proposal and/or other documents issued by our Company or sales contract signed by our Company is subject to our HLMG Standard Service Level Terms and Conditions, as attached herein or available at www.hlmg.com.my which shall be deemed to be incorporated and form an integral part of the sale and purchase.

GUOCERA

Guocera Sdn. Bhd. 197801000415 (37438-T)

- Sales & Marketing Office

Level 2, Block D, Wisma Hume, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel : +603 - 7863 9599 Fax : +603 - 7863 9602 (Finance), 7863 9600 / 7863 9601 (Sales) E : enquiry@guocera.com.my
www.guocera.com

ORIGINAL

PACKING LIST

INVOICE NO: 810036767-769
DATE: 29-SEP-2025

TO: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY. 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.			SHIPPING MARKS:		
FROM : TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA TO : CAT LAI PORT, VIETNAM SAILING ON / ABOUT : FEEDER VESSEL : MOTHER VESSEL :			P/O NO : EMAIL 180825 OUR REF.: 130013005 TERMS : SIGHT L/C NO : 160011SEIB250001 DATED:250909		
DESCRIPTION	SHADE	SIZE	QUANTITY		PALLET REF NO
			SQM	CARTONS	
COMMODITY:GLAZED PORCELAIN TILES ITEM NO:DESCRIPTION SIZE QUANTITY UNIT PRICE AMOUNT (M2) (USD) (USD) 1.SY-NOW1NR-1A 60 X 60 302.40 2.SY-NOW2NR-1A 60 X 60 302.40 3.SY-NOW4NR-1A 60 X 60 302.40 4.SY-NOW5NR-1A 60 X 60 345.60 5.SS-NOW1NR-1 30 X 60 345.60 6.SS-NOW2NR-1 30 X 60 345.60 7.SS-NOW4NR-1 30 X 60 345.60 8.SS-NOW5NR-1 30 X 60 345.60 9.SY-ROS5NR-1A 60 X 60 345.60 10.SS-ROS5NR-1 30 X 60 302.40 11.SY-ROS4NR-1A 60 X 60 336.96 TOTAL QUANTITY: 3,620.16 M2 TOTAL AMOUNT: USD PRICE TERM: FOB TANJUNG PELEPAS (INCOTERMS 2010) WATER ABSORPTION: LESS THAN OR EQUAL 0.5 (60X60 CM) - 4PCS/CTN SOLARE CTN=1.440M2 28KG/CTN P.I. 130013005-EMAIL 180825 SY-NOW1NR-1A S-NORWICH WHITE NAT 60x60 K25177 RP 302.40 210 1-6 CNTR NO:EGHU3542137 SY-NOW2NR-1A S-NORWICH BEIGE NAT 60x60 K25224 RP 302.40 210 7-12 CNTR NO:EGHU3542137 SY-NOW4NR-1A S-NORWICH GREY NAT 60x60 K25026 RP 302.40 210 13-18 Continue TOTAL					

NET WEIGHT : KGS GROSS WEIGHT : KGS for GUOCERA SDN BHD

Terms and Conditions

The sale and purchase of goods and/or services (whichever is applicable) between our Company and the customer pursuant to this quotation or proposal and/or other documents issued by our Company or sales contract signed by our Company is subject to our HLMG Standard Service Level Terms and Conditions, as attached herein or available at www.hlmg.com.my which shall be deemed to be incorporated and form an integral part of the sale and purchase.

GUOCERA

Guocera Sdn. Bhd. 197801000415 (37438-T)

- Sales & Marketing Office

Level 2, Block D, Wisma Hume, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel : +603 - 7863 9599 Fax : +603 - 7863 9602 (Finance), 7863 9600 / 7863 9601 (Sales) E : enquiry@guocera.com.my

www.guocera.com





A Member of the Hong Leong Group

ORIGINAL

PACKING LIST

INVOICE NO: 810036767-769
DATE: 29-SEP-2025

TO: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY. 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM.		SHIPPING MARKS:			
FROM : TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA TO : CAT LAI PORT, VIETNAM SAILING ON / ABOUT : FEEDER VESSEL : MOTHER VESSEL :		P/O NO : EMAIL 180825 OUR REF.: 130013005 TERMS : SIGHT L/C NO : 1600ILSEIB250001 DATED: 25/09/2025			
DESCRIPTION	SHADE	SIZE	QUANTITY		PALLET REF NO
			SQM	CARTONS	
— Page 2 —					
CNTR NO:EGHU3542137 SY-NOW5NR-1A S-NORWICH DARK GREY NAT 60x60	K24474	RP	345.60	240	19-24
CNTR NO:EGHU3542137 SY-ROS5NR-1A S-ROSTOCK DK GREY NAT 60x60	K24504	RP	345.60	240	49-54
CNTR NO:EITU0481580 SY-ROS4NR-1A S-ROSTOCK LT GREY NAT 60x60	K25176	RP	336.96	234	61-66
CNTR NO:EITU0481580 (30X60 CM) - 8PCS/CTN SOLARE CTN=1.440M2 27KG/CTN P.I. 130013005-EMAIL 180825					
SS-NOW1NR-1 S-NORWICH WHITE NAT 30x60	K25116	RP	345.60	240	25-30
CNTR NO:EGSU3918866 SS-NOW2NR-1 S-NORWICH BEIGE NAT 30x60	K25227	RP	345.60	240	31-36
CNTR NO:EGSU3918866 SS-NOW4NR-1 S-NORWICH GREY NAT 30x60	K25303	RP	345.60	240	37-42
CNTR NO:EGSU3918866 SS-NOW5NR-1 S-NORWICH DARK GREY NAT 30x60	K25126	RP	115.20	80	43-44
CNTR NO:EGSU3918866 SS-NOW5NR-1 S-NORWICH DARK GREY NAT 30x60	K25126	RP	230.40	160	45-48
CNTR NO:EITU0481580 SS-ROS5NR-1 S-ROSTOCK DK GREY NAT 30x60	K25124	RP	302.40	210	55-60
CNTR NO:EITU0481580					
TOTAL				2,514	66

NET WEIGHT: 69,222 KGS GROSS WEIGHT: 70,792 KGS

for GUOCERA SDN BHD



Terms and Conditions

The sale and purchase of goods and/or services (whichever is applicable) between our Company and the customer pursuant to this quotation or proposal and/or other documents issued by our Company or sales contract signed by our Company is subject to our HLMG Standard Service Level Terms and Conditions, as attached herein or available at www.himg.com.my which shall be deemed to be incorporated and form an integral part of the sale and purchase.

GUOCERA

Guocera Sdn. Bhd. 197801000415 (37438-T)

- Sales & Marketing Office

Level 2, Block D, Wisma Hume, 15A, Jalan 51A/219, 46100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel: +603 - 7863 9599 Fax: +603 - 7863 9602 (Finance), 7863 9600 / 7863 9601 (Sales) E: enquiry@guocera.com.my

www.guocera.com

POINTS TO NOTE WHEN COMPLETING FORMS FOR CERTIFICATE OF ORIGIN.

1. Photostat copies of this form will not be accepted.
2. The certificate must be signed by an authorised person of the company or firm who must ensure that the details submitted are correct. Invoices and other relevant documents should be attached.
3. All entries must be typewritten. No erasures or superimposition are allowed and alterations should be made by striking out the erroneous material and making the required alterations. Such alterations should be approved by the person who authorised the alteration.
4. Any unused space should be crossed out to prevent any subsequent addition.
5. If the exporter/shipper is not a manufacturer, a certificate from the manufacturer to the effect that the goods in question were in fact manufactured by him should be produced.
6. Commercial invoices for endorsement must be signed by an authorised employee of the Company who is identifiable by name and designation and who has knowledge of the transaction.
7. Re-exports must be supported by the certificate of origin from the country concerned, approved import declarations(s) and original invoice(s) from the supplier and the bill of lading, to establish their origin.
8. Inclusion of the relevant Customs tariff classification number in this document will assist clearance of the goods in the importing country.
9. Field 10 must be completed by the exporter declaring all the details and statements provided are true and goods declared are in accordance to the Rules of Origin stipulated below:
 - (a) Manufactured in Malaysia and used 100% local materials; **or**
 - (b) Manufactured in Malaysia through transformation process which alters tariff code classification at six (6) digit levels; **or**
 - (c) Contains at least 25% local materials.
10. Goods which do not comply with the above origin requirements shall be considered as goods not originating from Malaysia. Therefore, the name of the country where the goods were originally produced or processed must be stated in Field 10, (country) column.

NOTE : Refusal by foreign Customs to accept certificate of origin due to discrepancies in them can result in delays in clearing the goods.

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) GUOCERA SDN. BHD. LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219 46100 PETALING JAYA, SELANGOR DARUL EHSAN, MALAYSIA		Reference No. JB-202510-CCF-37438-T-022968 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D Issued in <u>MALAYSIA</u> (Country) See Overleaf Notes			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country			
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 07 October 2025 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. EVER ORIENT V. 0527-095N Port of Discharge CAT LAI					
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
1.		240 CARTON LC NO : 1600ILSEIB250001 DATE OF ISSUE : 250909 GLAZED PORCELAIN TILES 3X20 CONTAINERS SAID CONTAIN: 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
2.		240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
Page 1 of 6.					
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM (Importing Country) PETALING JAYA , 08 October 2025 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of Investment, Trade and Industry Malaysia Johor Bahru, Johor , 13 October 2025 [CPT-CCF-W-251008-JB-000022] Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third-Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis ☒ Issued Retroactively					

Hình 7: C/O form D (6 trang)

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) GUOCERA SDN. BHD. LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219 46100 PETALING JAYA, SELANGOR DARUL EHSAN, MALAYSIA		Reference No. JB-202510-CCF-37438-T-022968 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D Issued in <u>MALAYSIA</u> (Country) See Overleaf Notes																			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country																			
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 07 October 2025 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. EVER ORIENT V. 0527-095N Port of Discharge CAT LAI		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">5. Item number</th> <th style="width: 10%;">6. Marks and numbers on packages</th> <th style="width: 40%;">7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)</th> <th style="width: 10%;">8. Origin criterion (see Overleaf Notes)</th> <th style="width: 15%;">9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied</th> <th style="width: 15%;">10. Number and date of invoices</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">3.</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td> 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 </td> <td style="text-align: center;">CTH</td> <td style="text-align: center;">345.6 SQUARE METRE</td> <td style="text-align: center;">810036767-769 29/09/2025</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4.</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td> 240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES </td> <td style="text-align: center;">CTH</td> <td style="text-align: center;">345.6 SQUARE METRE</td> <td style="text-align: center;">810036767-769 29/09/2025</td> </tr> </tbody> </table>		5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices	3.	-	6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025	4.	-	240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices																
3.	-	6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025																
4.	-	240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025																
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM (Importing Country) PETALING JAYA , 08 October 2025 Place and date, signature of authorised signatory		12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of Investment, Trade and Industry Malaysia Johor Bahru, Johor , 13 October 2025 [CPT-CCF-W-251008-JB-000022] Place and date, signature and stamp of certifying authority																			
13. ☐ Third-Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis ☒ Issued Retroactively																					

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) GUOCERA SDN. BHD. LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219 46100 PETALING JAYA, SELANGOR DARUL EHSAN, MALAYSIA		Reference No. JB-202510-CCF-37438-T-022968 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D MALAYSIA Issued in _____ (Country) See Overleaf Notes			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country			
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 07 October 2025 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. EVER ORIENT V. 0527-095N Port of Discharge CAT LAI					
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
5.	-	6 PALLETS = 240 CARTONS = 6630 KILOGRAM 6630 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 210 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 210 CARTONS = 5801 KILOGRAM 5801 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	302.4 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
6.	-	210 CARTON	CTH	302.4 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
Page 3 of 6					
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM (Importing Country) PETALING JAYA, 08 October 2025 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of Investment, Trade and Industry Malaysia Johor Bahru, Johor, 13 October 2025 [CPT-CCF-W-251008-JB-000022] Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third-Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis ☒ Issued Retroactively					

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) GUOCERA SDN. BHD. LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219 46100 PETALING JAYA, SELANGOR DARUL EHSAN, MALAYSIA		Reference No. JB-202510-CCF-37438-T-022968 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate)			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		FORM D MALAYSIA Issued in _____ (Country) See Overleaf Notes			
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 07 October 2025 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. EVER ORIENT V. 0527-095N Port of Discharge CAT LAI		4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) _____ Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country			
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
7.		GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 210 CARTONS = 6011 KILOGRAM 6011 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 210 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 210 CARTONS = 6011 KILOGRAM 6011 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	302.4 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
Page 4 of 6					
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA _____ (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM _____ (Importing Country) PETALING JAYA, 08 October 2025 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of Investment, Trade and Industry Malaysia Johor Bahru, Johor, 13 October 2025 [CPT-CCF-W-251008-JB-000022] _____ Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third-Country Involving ☐ Exhibition ☐ Accumulation ☐ De Minimis ☐ Back-to-Back CO ☒ Issued Retroactively ☐ Partial Cumulation					

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) GUOCERA SDN. BHD. LEVEL 2, BLOCK D, WISMA HUME 15A, JALAN 51A/219 46100 PETALING JAYA, SELANGOR DARUL EHSAN, MALAYSIA			Reference No. JB-202510-CCF-37438-T-022968 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate)		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY 243 DIEN HONG STREET, HOA XUAN WARD, DA NANG CITY, VIETNAM			FORM D MALAYSIA Issued in _____ (Country) See Overleaf Notes 		
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 07 October 2025 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. EVER ORIENT V. 0527-095N Port of Discharge CAT LAI			4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country		
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
8.	-	210 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 210 CARTONS = KILOGRAM 6011 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	302.4 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
9.	-	240 CARTON GLAZED PORCELAIN TILES 6 PALLETS = 240 CARTONS = 6870 KILOGRAM 6870 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300 EXPORTING COUNTRY HS CODE 6907219300	CTH	345.6 SQUARE METRE	810036767-769 29/09/2025
Page 5 of 6					
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM (Importing Country) PETALING JAYA, 08 October 2025 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of Investment, Trade and Industry Malaysia Johor Bahru, Johor, 13 October 2025 [CPT-CCF-W-251008-JB-000022] Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third-Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis ☒ Issued Retroactively					



A Member of the Hong Leong Group

ORIGINAL

Date : 29 SEP 2025

TO : VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION
JOINT STOCK COMPANY,
243 DIEN HONG STREET,
HOA XUAN WARD,
DA NANG CITY,
VIETNAM.

CERTIFICATE OF QUALITY

DRAWN UNDER INVOICE NO. 810036767-769 DATED 29 SEP 2025
COMMODITY: GLAZED PORCELAIN TILES

TRADE TERM: FOB TANJUNG PELEPAS, MALAYSIA

Please be informed that the products have been inspected by QA Department and found to be complied
with International Standard Specification MS ISO 13006:2020

No	Nominal Size (Length x Width) (cm)	Work Size (Length x Width x Thickness) (cm)	Product Code	Quantity
1	30 X 60	29.85x60.0x0.88	SS-NOW1NR-1	240 ctns = 345.60 M ²
2	30 X 60	29.85x60.0x0.88	SS-NOW2NR-1	240 ctns = 345.60 M ²
3	30 X 60	29.85x60.0x0.88	SS-NOW4NR-1	240 ctns = 345.60 M ²
4	30 X 60	29.85x60.0x0.88	SS-NOW5NR-1	240 ctns = 345.60 M ²
5	30 X 60	29.85x60.0x0.88	SS-ROS5NR-1	210 ctns = 302.40 M ²
6	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-NOW1NR-1A	210 ctns = 302.40 M ²
7	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-NOW2NR-1A	210 ctns = 302.40 M ²
8	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-NOW4NR-1A	210 ctns = 302.40 M ²
9	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-NOW5NR-1A	240 ctns = 345.60 M ²
10	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-ROS4NR-1A	234 ctns = 336.96 M ²
11	60 X 60	60.0x60.0x0.88	SY-ROS5NR-1A	240 ctns = 345.60 M ²

GUOCERA SDN BHD
AS MANUFACTURER



MOHD SHAHRIZAN
QA ASST. MANAGER

Guocera Sdn. Bhd. (37438-T)

Level 2, Block D, Wisma Hume, PJ City Development, 15A, Jalan 51A / 219, 46100 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Tel: +603-7863 9599 Fax: +603-7863 9600/7863 9601 E: enquiry@guoceratile.com.my www.guocera.com



Hình 8 : Certificate of Quality



SAVINO DEL BENE VIETNAM COMPANY

Global Logistics and Forwarding Company

THÔNG BÁO HÀNG ĐẾN

Arrival notice

Số (No.): SIP42866

Date: 1/10/2025

KÍNH GỬI: VIET HUONG CERAMICS CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY

(Tổ) ADDRESS: 243 DIEN HONG, HOA XUAN WARD, DA

NANG CITY, VIET NAM

Chúng tôi xin trân trọng báo lô hàng sau đây của Quý cơ quan được nhập về với các chi tiết sau:

We are pleased to inform you that your below shipment will import on:

SỐ CONTAINER <i>Container No.</i>	SỐ LƯỢNG <i>Quantity</i>	TÊN HÀNG HÓA <i>Description</i>	TRỌNG LƯỢNG <i>Weight</i>
YMMU6839627	2,514 CTNS	CERAMIC / PORCELAIN TILES AS PER PROFORMA INVOICE NO.130013005 S-NORWICH WHITE NAT 60x60 S-NORWICH BEIGE NAT 60x60 S-NORWICH GREY NAT 60x60 S-NORWICH DARK GREY NAT 60x60 S-NORWICH WHITE NAT 30x60 S-NORWICH BEIGE NAT 30x60 S-NORWICH GREY NAT 30x60 S-NORWICH DARK GREY NAT 30x60 S-ROSTOCK DK GREY NAT 60x60 S-ROSTOCK DK GREY NAT 30x60 S-ROSTOCK LT GREY NAT 60x60	70.792 KGS

Tàu(Vessel): EVER ORIENT

Chuyến(Voy): 0527-095N

Từ (From): PASIR GUDANG, MALAYSIA

Đến cảng nhận hàng: CAT LAI WAREHOUSE 3

Ngày đến : CAT LAI PORT, VIETNAM 7/10/2025

Vận đơn chính số(M-B/L): 2500019982

Vận đơn phụ số(H-B/L): SDBBOS016735

Chứng từ xuất trình khi nhận D/O (The

following documents are requested):

SURENDERED B/L

Các phí thanh toán khi nhận D/O (đã bao gồm VAT)

Charges (VAT included):

Hình 9 : Arrival noitice (2 trang)

CUOC VAN TAI QUOC TE	ZERO RATED	57.00	USD
CUOC VAN TAI QUOC TE (EXW)	ZERO RATED	380.00	USD
PHU PHI CAN BANG CONT (CIC)	VAT 8%	9.85	USD
PHI BOC XEP (CFS)	VAT 8%	46.78	USD
PHI CAU CANG (THC)	VAT 8%	17.24	USD
PHI CHUNG TU	VAT 8%	64.80	USD

TOTAL CHARGES

575.67 USD

HO CHI MINH CITY - Date 1/10/2025

Registered Office SAVINO DEL BENE VIETNAM COMPANY

No. 6-8 Doan Van Bo Street, Khanh Hoi Ward

HO CHI MINH CITY - VIETNAM

Tel: +84 839434861

Fax: +84 839434866

E-mail: hochiminhcity@savinodelbene.com

24/09/2025 14:02:52

Pag.: 1 by Thao Nguyenth

Hình 10 : Freight Bill

Hình 11 : LCC Bill

TÀI LIỆU THAM KHẢO

❖ *Giáo trình, bài giảng tham khảo*

- [1] Giáo trình vận tải đa phương thức – Trần Phụng Trân
- [2] Bài giảng giao nhận hàng hóa và kê khai hải quan – Trần Thúy Kiều
- [3] Bài giảng Quản trị Logistics, Trường Đại học Tài chính – Marketing, TP. Hồ Chí Minh, Hà Minh Hiếu (2017)
- [4] Giáo trình vận tải và giao nhận trong Ngoại thương - PGS. TS Nguyễn Hồng Đàm (2003),
- [5] Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương, NXB thông tin và truyền thông Hà Nội. Trịnh Thị Thu Hương (2011),
- [6] Nghiệp vụ giao nhận vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương, NXB lao động- xã hội. Phạm Mạnh Hiền, Phan Hữu Hạnh (2012)
- [7] Giáo trình Quản trị logistics, Đặng Đình Đào, Trần Văn Bảo, Phạm Cảnh Huy, Đặng Thị Thúy Hồng, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội, 2021.
- [8] Bộ phận kế toán, 2023. Báo cáo tài chính thường niên Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
- [9] Bộ phận kế toán, 2024. Báo cáo tài chính thường niên Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương
- [10] Bộ phận kế toán, 2025. Báo cáo tài chính thường niên Công ty CPXD Gốm Sứ Việt Hương

❖ *Các trang website tham khảo*

<https://www.studocu.vn/vn/document/truong-dai-hoc-kinh-te-dai-hoc-quoc-gia-ha-noi/logistics/1-giao-trinh-logistics/69032575>

<https://www.studocu.vn/vn/document/truong-dai-hoc-thu-dau-mot/nghip-vu-kinh-doanh-xuat-nhap-khau/giao-trinh-nghip-vu-giao-nhan-van-tai-quoc-te/75487849>

<https://tuvanltl.com/vai-tro-cua-giao-nhan-hang-hoa-xuat-nhap-khau/>

<https://fr.slideshare.net/slideshow/c-s-l-thuyt-v-quy-trnh-giao-nhn-hng-ha-nhp-khu-bng-ng-bin-nguyn-container-fcldocx/258375659>

<https://www.scribd.com/document/777261365/Dan-%C3%BD-Nguy%E1%BB%85n-Th%E1%BB%8B-Thuy-Linh-83721-Quy-trinh-giao-nh%E1%BA%ADn-Nh%E1%BA%ADp-kh%E1%BA%A9u-hang-nguyen-container-1>

<https://tailieu.vn/doc/khoa-luan-tot-nghiep-hoan-thien-quy-trinh-giao-nhan-hang-hoa-nguyen-container-fcl-nhap-khau-bang-duong-bien-tai-cong-ty-trach-nhiem-huu-han-van-tai-tam-minh-phat-2942836.html>

<https://www.studocu.vn/vn/document/truong-dai-hoc-giao-thong-van-tai/tai-lieu-tham-khao/danh-gia-hieu-qua-giao-nhan-hang-nhap-khau-qua-cac-tieu-chi/60327228>

<https://www.studocu.vn/vn/document/dai-hoc-thuy-loi/dai-hoc-thuy-loi/giai-phap-hoan-thien-quy-trinh-giao-nhan-hang-hoa-nhap-khau-bang-duong-bien/132789920>

<https://namhaico.com.vn/blogs/tin-tuc/quy-trinh-giao-nhan-hang-hoa-nhap-khau-nguyen-container-bang-duong-bien>

<https://fr.scribd.com/document/578154335/221-Giao-Trinh-GNVTHH>