

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN
TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU
TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ BÍCH HÀNG

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254050139

KHÓA HỌC: 2022 – 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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



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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU
TUYỂN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH
ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP**

Giảng viên hướng dẫn : TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Bích Hằng

Mã số sinh viên : 2254050139

Khóa học : 2022 – 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 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: Nguyễn Thị Bích Hằng
- 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

“QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP”

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

- TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 20/5/2026

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, Nguyễn Thị Bích Hằng, 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 Khóa luận này.

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

1. 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.
- ☐ **Không**, tôi không sử dụng bất kỳ công cụ AI nào.

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

- Các công cụ AI đã sử dụng:**

ChatGPT, Grok.com, smallpdf.com

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

Tim ý tưởng, soạn thảo, chuyển đổi từ pdf sang ảnh

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

Mục 2.4. Soạn thảo văn bản chỉnh chu

Mục 3.2. Tim ý tưởng

- 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**

3. Liêm 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 Khoá 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: Hang Nguyễn Thị Bích Hằng Ngày: 30-05-2026

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình học tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, hỗ trợ và hướng dẫn quý báu từ các thầy cô, đơn vị và cá nhân.

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến toàn thể quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, Khoa Kinh tế, đặc biệt là các thầy cô thuộc Bộ môn Logistics và Quản lý Chuỗi cung ứng. Những kiến thức chuyên môn vững chắc cùng những bài học thực tiễn mà thầy cô đã tận tâm truyền đạt chính là nền tảng quan trọng giúp em có đủ hành trang để bước vào môi trường thực tập và hoàn thành khóa luận này.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Phạm Thị Hoàng Mỹ, người đã trực tiếp hướng dẫn, tận tình chỉ bảo và luôn đồng hành cùng em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Những góp ý quý báu và sự hỗ trợ của cô đã giúp em hoàn thiện đề tài một cách tốt nhất.

Bên cạnh đó, em xin chân thành cảm ơn Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group đã tạo điều kiện cho em được thực tập trong môi trường chuyên nghiệp. Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến các anh chị trong công ty đã nhiệt tình hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm thực tế, giúp em hiểu rõ hơn về công việc và môi trường làm việc trong ngành.

Mặc dù đã nỗ lực hết mình trong quá trình thực hiện, song do hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn, bài khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến từ quý thầy cô để em có thể rút kinh nghiệm và tiếp tục hoàn thiện bản thân trong quá trình học tập cũng như công tác sau này.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô và các anh chị luôn dồi dào sức khỏe, thành công trong công việc và cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU	iv
DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ	v
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vi
LỜI MỞ ĐẦU	vii
1. Tính cấp thiết của đề tài:.....	vii
2. Mục tiêu nghiên cứu:	viii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:	viii
4. Phương pháp nghiên cứu:	viii
5. Kết cấu khóa luận:	ix
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG TRONG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA.....	1
1.1. Khái quát về nhà cung ứng và quản trị nhà cung ứng	1
1.1.1. Khái niệm và vai trò nhà cung ứng	1
1.1.2. Khái niệm và vai trò quản trị nhà cung ứng [3]	2
1.1.3. Đặc điểm của nhà cung ứng trong thương mại quốc tế (Trung Quốc).....	3
1.2. Nội dung của hoạt động quản trị nhà cung ứng trong nhập khẩu	8
1.2.1. Quy trình quản trị nhà cung ứng (các bước chính)	8
1.2.2. Các tiêu chí đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng.....	9
1.2.3. Quản lý hợp đồng và quản lý rủi ro trong cung ứng	13
1.2.4. Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng.....	15
1.2.5. Ý nghĩa của quản trị nhà cung ứng đối với doanh nghiệp nhập khẩu.....	16
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong hoạt động nhập khẩu	17
1.3.1. Các quy định pháp lý liên quan đến nhập khẩu	17
1.3.2. Hệ thống chứng từ trong hoạt động nhập khẩu.....	19
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến Quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu.	21
1.4.1. Nhân tố bên trong.....	21
1.4.2. Nhân tố bên ngoài	22
1.4.3. Nhân tố đặc thù	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP.....	24
2.1. Khái quát về Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	24
2.1.1. Lịch sử hình thành công ty	24
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi	26
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh	28
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ	31
2.1.5. Nguồn lực.....	32

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	38
2.2.1. Phân tích về thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng	38
2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ	41
2.3. Thực trạng quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	43
2.3.1. Sơ đồ quy trình quản trị nhà cung ứng	43
2.3.2. Phân tích chi tiết các bước trong quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	44
2.3.3. Minh họa thực tế quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	48
2.3.4. Thực trạng kết quả quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group trong giai đoạn 2023 – 2025	62
2.4. Đánh giá hoạt động quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	65
2.4.1. Ưu điểm	65
2.4.2. Hạn chế	66
2.4.3. Nguyên nhân	67
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP	70
3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển	70
3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	70
3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới	73
3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng	77
3.2.1. Hoàn thiện hoạt động tìm kiếm và xác minh năng lực nhà cung ứng	77
3.2.2. Giải pháp hoàn thiện hệ thống đánh giá và phân tích hiệu quả nhà cung ứng	79
3.2.3. Giải pháp nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng hàng hóa và tiến độ giao hàng	80
3.2.4. Giải pháp số hóa hoạt động lưu trữ và quản lý thông tin nhà cung ứng	83
3.2.5. Giải pháp xây dựng hệ thống nhà cung ứng chiến lược dài hạn	87
3.3. Điều kiện triển khai	90
3.3.1. Điều kiện về nguồn nhân lực	90
3.3.2. Điều kiện về tài chính	91
3.3.3. Điều kiện về công nghệ	92
KẾT LUẬN	94
PHỤ LỤC	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Cơ sở vật chất của công ty	33
Bảng 2.2. Tổng số lao động.....	34
Bảng 2.3. Cơ cấu lao động theo phòng ban.....	34
Bảng 2.4. Cơ cấu lao động theo giới tính	34
Bảng 2.5. Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn	35
Bảng 2.6. Bảng cân đối kế toán của MIB group năm 2023-2025	37
Bảng 2.7. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2023-2025	41
Bảng 2.8. Các chỉ số biên lợi nhuận của MIB Group giai đoạn 2023 – 2025.....	41
Bảng 2.9. Các chỉ số ROA và ROE của MIB Group giai đoạn 2023 – 2025.....	42
Bảng 2.10. So sánh các nhà cung cấp sản phẩm miếng bọt biển	52
Bảng 2.11. Chấm điểm đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp.....	53
Bảng 2.12. Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung cấp Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd.....	61
Bảng 2.13. Báo cáo giao hàng của nhà cung ứng giai đoạn 2023–2025	62
Bảng 2.14. Báo cáo chất lượng hàng hóa nhập khẩu giai đoạn 2023–2025	63
Bảng 2.15. Hoạt động xử lý khiếu nại liên quan đến nhà cung ứng tại MIB Group giai đoạn 2023–2025	64
Bảng 3.1. Tiêu chí phân loại mức độ rủi ro nhà cung cấp.....	77

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 1.1. Mô tả các yếu tố chính trong định nghĩa về quản lý cung ứng.	2
Hình 2.1. Logo công ty.....	25
Hình 2.2. Logo dự án Báo Đen Cargo.....	25
Hình 2.3. Logo dự án Boxmo.....	26
Hình 2.4. Lĩnh vực kinh doanh.....	28
Hình 2.5. Các sản phẩm nội sàn.....	30
Hình 2.6. Các sản phẩm ngoại sàn.....	30
Hình 2.7. Sơ đồ tổ chức.....	31
Hình 2.8. Sơ đồ quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group	44
Hình 2.9. Mẫu sản phẩm khách hàng gửi.....	49
Hình 2.10. Giao diện gian hàng của Beihai Kaite Chemical Packing Co., Ltd trên Alibaba.....	50
Hình 2.11. Giao diện gian hàng của Nanning Elaiter Environmental Technologies Co., Ltd trên Alibaba.....	51
Hình 2.12. Giao diện gian hàng của Yixing Haoyang Sponge Products Co., Ltd trên 1688	51
Hình 2.13. Trao đổi giữa Nhà cung cấp và Nhân viên mua hàng trên zalo.....	54
Hình 2.14. Sales confirmation	57
Hình 2.15. Commercial Invoice	58
Hình 2.16. Trao đổi với nhà cung cấp để cập nhật lịch trình tàu qua zalo	59
Hình 2.17. Lịch trình tàu chạy do nhà cung cấp gửi	59
Hình 2.18. Arrival Notice	60

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
MIB	MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS & INVESTMENT COMPANY LIMITED	Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh quốc tế MIB Group
C&B	Compensation & Benefits	Bộ phận chuyên phụ trách lương thưởng và phúc lợi trong doanh nghiệp
CSKH		Chăm sóc khách hàng
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến cập cảng
GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm trong nước
HS	Harmonized System	Hệ thống mã số hàng hóa quốc tế
IoT	Internet of Things	Internet vạn vật
PTCN		Phát triển con người
QC	Quality Control	Kiểm soát chất lượng
ROA	Return on Assets	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản
ROE	Return on Equity	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu
VA	Value Added	Giá trị gia tăng
VAT		Thuế giá trị gia tăng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong những năm gần đây, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc không ngừng được mở rộng và phát triển mạnh mẽ. Trung Quốc hiện là một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam, giữ vai trò quan trọng trong việc cung ứng hàng hóa, nguyên vật liệu và máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng. Đặc biệt, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử và logistics xuyên biên giới, hoạt động nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc về Việt Nam ngày càng trở nên sôi động và đa dạng hơn về hình thức cũng như phương thức giao dịch.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại quốc tế và logistics, công tác quản trị nhà cung ứng nước ngoài, đặc biệt là nhà cung ứng tại Trung Quốc, giữ vai trò then chốt trong việc đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh. Một hệ thống quản trị nhà cung ứng được xây dựng bài bản không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì nguồn cung ổn định, kiểm soát chất lượng hàng hóa, mà còn góp phần tối ưu chi phí nhập khẩu, nâng cao năng lực cạnh tranh và giảm thiểu các rủi ro phát sinh trong quá trình giao dịch quốc tế như rủi ro về hợp đồng, thanh toán hay vận chuyển.

Tuy nhiên, trên thực tế, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang gặp phải không ít khó khăn trong quá trình quản trị nhà cung ứng nước ngoài. Các vấn đề phổ biến có thể kể đến như: hạn chế trong việc tìm kiếm và lựa chọn nhà cung ứng uy tín; thiếu hệ thống tiêu chí đánh giá và kiểm soát hiệu quả; thông tin về đối tác chưa đầy đủ và minh bạch; tiềm ẩn rủi ro trong ký kết hợp đồng và phương thức thanh toán quốc tế; cũng như sự thiếu đồng bộ trong quy trình phối hợp và quản lý mối quan hệ với nhà cung ứng. Những hạn chế này phần nào ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và khả năng phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Tại thành phố Đà Nẵng – một trong những trung tâm kinh tế, thương mại và logistics quan trọng của khu vực miền Trung, hoạt động nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc đang ngày càng phát triển, kéo theo nhu cầu hoàn thiện công tác quản trị nhà cung ứng tại các doanh nghiệp trong ngành. Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc về Việt Nam. Trong quá trình hoạt động, công ty đã xây dựng được

mạng lưới nhà cung ứng tương đối đa dạng, đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày càng mở rộng. Tuy nhiên, công tác quản trị nhà cung ứng tại doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định, cần được nghiên cứu và hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập.

Xuất phát từ những vấn đề lý luận và thực tiễn nêu trên, đề tài: “*Quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group*” được lựa chọn nghiên cứu. Thông qua việc phân tích thực trạng công tác quản trị nhà cung ứng tại doanh nghiệp, đề tài hướng đến việc đề xuất các giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả quản trị nhà cung ứng, góp phần hỗ trợ doanh nghiệp phát triển ổn định và bền vững trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quản trị nhà cung ứng trong hoạt động nhập khẩu.
- Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty MIB Group.
- Đánh giá những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của các hạn chế trong hoạt động quản trị nhà cung ứng.
- Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng tại công ty trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

a. Đối tượng nghiên cứu

Quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

b. Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi không gian: Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group
- Phạm vi thời gian: 2023–2025.

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập dữ liệu thứ cấp từ báo cáo kinh doanh của công ty; thu thập thông tin từ tài liệu chuyên ngành, sách, giáo trình logistics và quản trị chuỗi cung ứng.
- Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phân tích các dữ liệu về hoạt động nhập khẩu và quản trị nhà cung ứng của công ty nhằm đánh giá thực trạng và rút ra nhận xét.

- Phương pháp so sánh: So sánh tình hình hoạt động của công ty qua các năm để đánh giá xu hướng phát triển.
- Phương pháp thống kê: Tổng hợp và xử lý các số liệu liên quan đến hoạt động kinh doanh và nhập khẩu của công ty.

5. Kết cấu khóa luận:

Gồm 3 chương.

Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị nhà cung ứng trong hoạt động nhập khẩu hàng hóa

Chương 2: Thực trạng quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG TRONG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA

1.1. Khái quát về nhà cung ứng và quản trị nhà cung ứng

1.1.1. Khái niệm và vai trò nhà cung ứng

Nhà cung ứng là các hãng hoặc cá nhân cung cấp các nguồn lực mà doanh nghiệp cần đến để sản xuất hàng hóa và dịch vụ: tư liệu sản xuất, hàng hóa, sức lao động ...

Chọn nhà cung ứng có tầm quan trọng lớn trong hoạt động Logistics và trong kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhà cung ứng đảm bảo cung cấp vật tư, nguyên liệu, hàng hóa... với số lượng đầy đủ, chất lượng, ổn định, chính xác... đáp ứng yêu cầu của sản xuất, của kinh doanh với chi phí thấp.
- Chọn nhà cung ứng tạo nên các mối quan hệ chiến lược, thực hiện marketing các mối quan hệ.
- Chọn nhà cung ứng tốt sẽ tăng trưởng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Theo giáo sư Wibur England thì: “ Một nhà cung cấp đáng tin cậy là người luôn trung thực và công bằng trong quan hệ với khách hàng, nhân viên và với chính bản thân mình; Họ có đầy đủ các trang thiết bị, máy móc thích hợp, có phương pháp công nghệ tốt để có thể cung cấp vật tư hàng hóa đủ số lượng, đúng chất lượng, kịp thời hạn với giá cả hợp lý; Nhà cung cấp tin cậy có tình hình tài chính lành mạnh, chính sách quản trị tiên tiến, linh hoạt, sáng tạo, không ngừng cải tiến quy trình sản xuất cho hoàn thiện hơn, và cuối cùng, nhà cung cấp hiểu được rằng quyền lợi của anh ta được đáp ứng nhiều nhất khi anh ta phục vụ khách hàng tốt nhất”. [1]

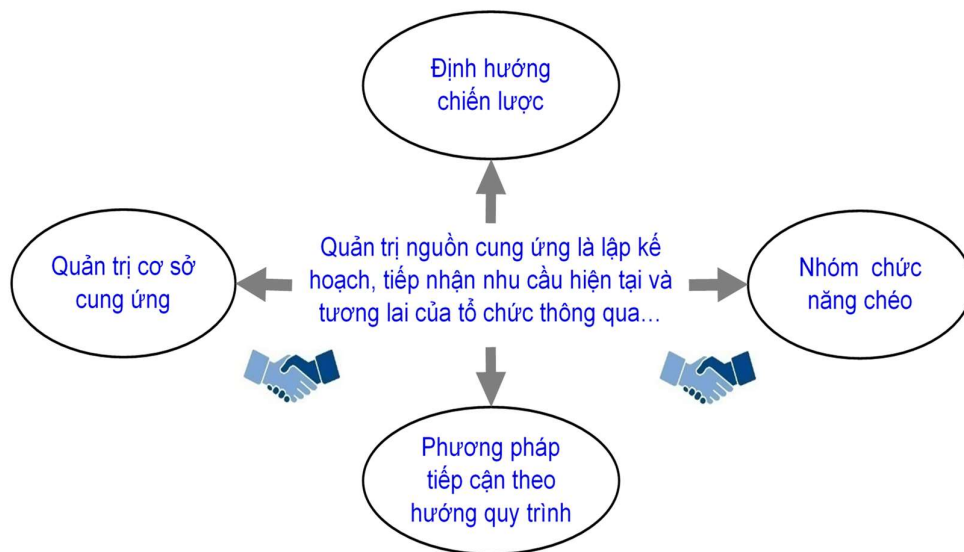
Như vậy, nhà cung ứng là tài sản vô giá, một trong nhân tố chiến lược của môi trường vi mô: 3C + 1S (Customer, Competitor, Company, Supplier)

Nhà cung ứng là mắt xích đầu tiên và quan trọng nhất trong chuỗi cung ứng. Chất lượng, giá cả và độ tin cậy của nhà cung ứng quyết định trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mua hàng. [2]

1.1.2. Khái niệm và vai trò quản trị nhà cung ứng [3]

Quản trị cung ứng (Supply management) là một cách tiếp cận chiến lược để lập kế hoạch và đạt được các nhu cầu hiện tại và tương lai của tổ chức thông qua việc quản lý hiệu quả cơ sở cung ứng, sử dụng định hướng quy trình kết hợp với các nhóm chức năng chéo (CFT) để đạt được sứ mệnh của tổ chức.

Viện Quản lý Cung ứng (Institute of Supply Management) định nghĩa, quản trị cung ứng là việc xác định, thu nhận, truy cập, định vị và quản lý các nguồn lực và các khả năng liên quan mà một tổ chức cần hoặc có thể cần để đạt được các mục tiêu chiến lược của mình.



Hình 1.1. Mô tả các yếu tố chính trong định nghĩa về quản lý cung ứng.

Từ hình được làm rõ hơn như sau:

Quản trị cung ứng đòi hỏi phải theo đuổi các *nhiệm vụ chiến lược* (strategic responsibilities), đó là những hoạt động có tác động chính đến kết quả hoạt động lâu dài của tổ chức. Những trách nhiệm dài hạn này không được theo đuổi một cách riêng lẻ mà phải phù hợp với sứ mệnh và chiến lược tổng thể của tổ chức.

Quản trị cung ứng thường áp dụng *phương pháp tiếp cận theo quy trình* (process driven approach) để có được hàng hóa và dịch vụ cần thiết. Chúng ta có thể mô tả quản trị cung ứng là quá trình xác định, đánh giá, lựa chọn, quản lý và phát triển các nhà cung cấp để thực hiện chuỗi cung ứng tốt hơn so với các đối thủ cạnh tranh.

Quản trị nguồn cung ứng là là một khái niệm rộng hơn so với mua hàng, tiếp cận tiến bộ hơn để *quản lý cơ sở cung ứng* (managing the supply base) khác với cách tiếp cận truyền thống theo chiều dài của các hoạt động thu mua hoặc tiếp cận với người bán theo hướng cạnh tranh. Nó đòi hỏi các chuyên gia thu mua phải làm việc trực tiếp với những nhà cung cấp có khả năng cung cấp đạt hiệu suất cao và lợi thế và đẳng cấp thế giới. Có thể xem quản trị cung ứng như một phiên bản chiến lược và mạnh mẽ hơn của hoạt động thu mua truyền thống.

Quản trị cung ứng là một *nhóm chức năng chéo* (Cross-Functional Groups), có nghĩa là nó liên quan đến việc thu mua, kỹ thuật, đảm bảo chất lượng của nhà cung cấp, nhà cung cấp và các chức năng liên quan khác để làm việc cùng nhau như một nhóm, ngay từ ban đầu để đạt được các mục tiêu chung (mục tiêu có lợi cho cả hai bên) xa hơn trong tương lai. Thay vì các mối quan hệ đối nghịch như trong thu mua truyền thống, quản lý cung ứng sẽ thiết lập mối quan hệ lâu dài, cùng có lợi giữa công ty mua và các nhà cung cấp đã được lựa chọn. Ngoại trừ quyền sở hữu, nhà cung cấp gần như trở thành một phần mở rộng của công ty mua. Quản lý cung ứng cũng ghi nhận lợi ích chung cho cả hai bên, bằng việc chia sẻ thông tin, hỗ trợ nguồn lực và sự giúp đỡ thường xuyên dành cho các nhà cung cấp, công ty mua sẽ nhận được những cải tiến mạnh mẽ và liên tục về hiệu suất cung ứng, bao gồm cả việc giảm giá theo lộ trình.

Tóm lại, quản trị cung ứng là một phương thức hoạt động mới, liên quan đến các hoạt động nội bộ và các nhà cung cấp bên ngoài để đạt được những tiến bộ trong quản lý chi phí, phát triển sản phẩm, chu kỳ sản xuất và kiểm soát chất lượng toàn diện.

Về mặt tổ chức, việc lãnh đạo và điều phối các hoạt động quản trị cung ứng chiến lược đã trở thành trách nhiệm của nhóm chức năng được gọi là bộ phận “thu mua”. Các vị trí việc làm trong lĩnh vực này có thể sử dụng các thuật ngữ “quản trị cung ứng” và “thu mua” để thay thế cho nhau.

1.1.3. Đặc điểm của nhà cung ứng trong thương mại quốc tế (Trung Quốc)

1.1.3.1. Đặc điểm về khoảng cách địa lý

Khoảng cách địa lý là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến đặc điểm và cách thức hoạt động của nhà cung ứng trong thương mại quốc tế. Đối với các nhà cung ứng Trung Quốc, lợi thế nằm ở vị trí địa lý gần kề Việt Nam, với đường

biên giới dài và hệ thống kết nối vận tải đa dạng, đã hình thành nên những đặc điểm riêng biệt trong hoạt động cung ứng hàng hóa.

Trước hết, do khoảng cách địa lý tương đối gần, các nhà cung ứng Trung Quốc thường có khả năng đáp ứng đơn hàng nhanh và linh hoạt hơn so với các nhà cung ứng đến từ các khu vực xa như châu Âu hay châu Mỹ. Thời gian vận chuyển ngắn giúp họ dễ dàng điều chỉnh sản lượng, giao hàng theo nhiều đợt nhỏ và phản ứng nhanh với biến động nhu cầu của thị trường Việt Nam. Đây là một trong những lợi thế cạnh tranh nổi bật của nhà cung ứng Trung Quốc trong chuỗi cung ứng khu vực.

Bên cạnh đó, khoảng cách gần còn tạo điều kiện để các nhà cung ứng Trung Quốc tối ưu chi phí logistics và đa dạng hóa phương thức vận chuyển. Họ có thể linh hoạt sử dụng nhiều tuyến vận tải như đường bộ qua cửa khẩu, đường biển hoặc đường sắt liên vận, từ đó cung cấp các phương án giao hàng phù hợp với nhu cầu và ngân sách của doanh nghiệp nhập khẩu. Điều này khiến các nhà cung ứng Trung Quốc thường có mức giá cạnh tranh và khả năng thương lượng cao trong giao dịch thương mại.

Tuy nhiên, đặc điểm về khoảng cách địa lý cũng dẫn đến một số hạn chế nhất định. Do hoạt động giao thương diễn ra với tần suất cao và quy mô lớn, thị trường nhà cung ứng Trung Quốc có tính phân tán và đa dạng, khiến doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn trong việc lựa chọn và kiểm soát chất lượng nhà cung ứng. Ngoài ra, mặc dù khoảng cách gần giúp rút ngắn thời gian vận chuyển, nhưng quá trình giao hàng vẫn phụ thuộc vào hoạt động thông quan tại cửa khẩu, do đó các nhà cung ứng Trung Quốc thường có đặc điểm là phụ thuộc vào điều kiện biên mậu và chính sách quản lý biên giới, dễ bị ảnh hưởng bởi tình trạng ứ tắc hoặc thay đổi quy định.

Đối với các doanh nghiệp tại khu vực miền Trung như Đà Nẵng, khoảng cách địa lý thực tế đến các trung tâm sản xuất lớn của Trung Quốc và các cửa khẩu phía Bắc vẫn còn tương đối xa, dẫn đến việc hàng hóa từ nhà cung ứng Trung Quốc thường phải trung chuyển qua nhiều chặng nội địa. Điều này làm gia tăng yêu cầu đối với nhà cung ứng trong việc phối hợp vận chuyển, đồng thời đòi hỏi doanh nghiệp nhập khẩu phải có năng lực quản trị logistics phù hợp.

1.1.3.2 Sự khác biệt về văn hóa kinh doanh [4]

Bên cạnh yếu tố địa lý, sự khác biệt về văn hóa kinh doanh là một trong những đặc điểm quan trọng khi làm việc với các nhà cung ứng Trung Quốc trong thương mại quốc

tế. Những yếu tố văn hóa này không chỉ ảnh hưởng đến cách thức giao tiếp, đàm phán mà còn tác động trực tiếp đến hiệu quả hợp tác và quản trị mối quan hệ với nhà cung ứng.

Trước hết, các nhà cung ứng Trung Quốc thường đề cao năng lực kỹ thuật và tính thực tiễn trong kinh doanh. Trong quá trình trao đổi, họ có xu hướng tập trung vào các yếu tố cụ thể như tính năng sản phẩm, quy trình vận hành, khả năng sửa chữa và bảo trì. Điều này cho thấy họ có chuyên môn sâu và khả năng cung cấp thông tin chính xác, chi tiết, thay vì chỉ dừng lại ở mức độ giới thiệu chung.

Một đặc điểm nổi bật khác là các nhà cung ứng Trung Quốc coi trọng yếu tố quan hệ (guanxi - Nghĩa là quan hệ, là những mối liên hệ liên cá nhân mà người Trung quốc coi là rất căn bản để hỗ trợ cho việc làm ăn suôn sẻ) trong kinh doanh. Quan hệ cá nhân và sự tin tưởng lẫn nhau đóng vai trò quan trọng không kém so với các điều khoản hợp đồng. Việc xây dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn hàng ổn định hơn, nhận được mức giá tốt hơn và tạo thuận lợi trong các giao dịch sau này. Tuy nhiên, điều này cũng khiến quá trình đánh giá nhà cung ứng mang tính chủ quan nhất định và đòi hỏi doanh nghiệp phải có thời gian xây dựng lòng tin.

Bên cạnh đó, nhà cung ứng Trung Quốc thường có phong cách đàm phán thận trọng, kéo dài và mang tính chiến lược. Họ không vội vàng đi đến thỏa thuận mà thường dành thời gian để tìm hiểu đối tác, đặt nhiều câu hỏi và cân nhắc kỹ lưỡng trước khi đưa ra quyết định. Trong nhiều trường hợp, việc trì hoãn hoặc điều chỉnh lịch làm việc có thể được sử dụng như một chiến thuật nhằm tạo lợi thế trong đàm phán. Do đó, sự kiên nhẫn và linh hoạt là yếu tố cần thiết đối với các doanh nghiệp khi làm việc với đối tác Trung Quốc.

Ngoài ra, văn hóa kinh doanh Trung Quốc mang tính tập thể cao, trong đó lợi ích của nhóm thường được đặt lên trên lợi ích cá nhân. Điều này thể hiện qua cách giao tiếp và ra quyết định, khi các nhà cung ứng thường tham khảo ý kiến nội bộ trước khi thống nhất phương án hợp tác. Đồng thời, họ cũng có xu hướng tránh các tình huống gây “mất mặt” trong giao tiếp và đàm phán, do đó cách ứng xử cần khéo léo, tôn trọng và tránh thể hiện cảm xúc tiêu cực.

Cuối cùng, nguyên tắc “có đi có lại” trong hợp tác là một đặc điểm quan trọng trong văn hóa kinh doanh của các nhà cung ứng Trung Quốc. Những nhượng bộ trong

đàm phán thường đi kèm với kỳ vọng nhận lại lợi ích tương ứng từ phía đối tác. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có chiến lược đàm phán phù hợp, đảm bảo cân bằng lợi ích và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài.

1.1.3.3. Các rủi ro trong giao dịch thương mại quốc tế (chính trị, tỷ giá, chất lượng, thanh toán, giao hàng...)

❖ Rủi ro chính trị và thể chế

Trung Quốc là quốc gia có nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, trong đó Nhà nước và Đảng Cộng sản Trung Quốc can thiệp sâu vào hoạt động kinh tế thông qua các chiến lược quốc gia, chẳng hạn như “Made in China 2025” và “Lưu thông kép - Dual Circulation”. Các công cụ pháp lý như Luật chống trừng phạt của nước ngoài (Anti-Foreign Sanctions Law), danh sách thực thể không đáng tin cậy (Unreliable Entities List) và hệ thống kiểm soát xuất khẩu cho phép chính phủ Trung Quốc điều chỉnh nhanh chóng chính sách thương mại, kiểm soát xuất khẩu nguyên liệu chiến lược (đặc biệt là đất hiếm) nhằm phục vụ mục tiêu địa chính trị và phát triển nội địa.

Trong bối cảnh căng thẳng thương mại Mỹ - Trung kéo dài sang năm 2025-2026, Trung Quốc đã nhiều lần siết chặt kiểm soát xuất khẩu đất hiếm và các khoáng sản quan trọng. Cụ thể, vào tháng 10/2025, Bộ Thương mại Trung Quốc ban hành quy định yêu cầu giấy phép xuất khẩu đối với sản phẩm chứa hơn 0.1% đất hiếm có nguồn gốc Trung Quốc hoặc được chế biến bằng công nghệ Trung Quốc, ảnh hưởng trực tiếp đến chuỗi cung ứng toàn cầu trong lĩnh vực ô tô điện, thiết bị điện tử và quốc phòng. Mỹ đã đáp trả bằng mức thuế bổ sung lên đến 100% đối với hàng hóa Trung Quốc, dẫn đến nguy cơ gián đoạn nguồn cung và tăng chi phí logistics.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, rủi ro thể chế thể hiện qua việc thay đổi đột ngột chính sách hải quan, kiểm dịch hoặc kiểm soát biên giới, dẫn đến ùn tắc hàng hóa tại cửa khẩu hoặc gián đoạn giao hàng. Ngoài ra, nếu nhà cung ứng Trung Quốc bị đưa vào danh sách hạn chế của Mỹ hoặc EU, doanh nghiệp Việt Nam có nguy cơ gặp khó khăn về thanh toán quốc tế, vận chuyển và quy tắc xuất xứ khi xuất khẩu sản phẩm thành phẩm sang các thị trường này. Theo các phân tích, căng thẳng Mỹ-Trung đã thúc đẩy chiến lược “China+1”, trong đó Việt Nam vừa là điểm chuyển dịch chuỗi cung ứng vừa đối mặt với rủi ro kiểm soát chặt chẽ hơn về hàng hóa có nguồn gốc Trung Quốc.

❖ Rủi ro tỷ giá hối đoái

Giao dịch với nhà cung ứng Trung Quốc thường được niêm yết bằng USD hoặc Nhân dân tệ (CNY). Doanh nghiệp Việt Nam do đó phải chịu rủi ro biến động kép: tỷ giá VND/USD và VND/CNY (hoặc CNY/USD). Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc (PBOC) kiểm soát CNY, nhưng trong bối cảnh thương chiến, CNY thường biến động mạnh để hỗ trợ xuất khẩu.

Khi CNY giảm giá so với USD, hàng hóa Trung Quốc trở nên rẻ hơn về mặt danh nghĩa, giúp giảm chi phí nhập khẩu ngắn hạn cho doanh nghiệp Việt Nam. Ngược lại, khi CNY tăng giá hoặc VND mất giá so với USD/CNY, chi phí nhập khẩu tính bằng VND tăng lên, làm giảm lợi nhuận và ảnh hưởng đến dòng tiền. Các nghiên cứu cho thấy biến động tỷ giá VND/CNY có tác động tiêu cực đến khối lượng nhập khẩu một số mặt hàng từ Trung Quốc, đồng thời làm gia tăng bất ổn trong kế hoạch chi phí sản xuất.

Đặc điểm của nhà cung ứng Trung Quốc là khả năng điều chỉnh giá chào hàng linh hoạt theo biến động thị trường, khiến doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam khó dự báo chính xác chi phí.

❖ *Rủi ro chất lượng sản phẩm*

Thị trường cung ứng Trung Quốc có quy mô khổng lồ và đa dạng từ phân khúc giá rẻ đến cao cấp. Tuy nhiên, do cạnh tranh giá khốc liệt, một bộ phận nhà cung ứng (đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ lẻ trên các nền tảng như 1688 hay Alibaba) thường cắt giảm chi phí, dẫn đến tình trạng chất lượng sản phẩm không đồng đều: sai mẫu mã, thiếu số lượng, lỗi kỹ thuật hoặc thậm chí hàng giả, hàng nhái.

Đặc trưng này xuất phát từ áp lực cạnh tranh nội địa cao và mức độ minh bạch thông tin hạn chế. Nhiều trường hợp nhà cung ứng gửi mẫu thử đạt tiêu chuẩn nhưng lô hàng thực tế lại không đồng nhất. Theo các nghiên cứu về chuỗi cung ứng toàn cầu, sự không đồng đều về chất lượng và thiếu minh bạch là nguyên nhân chính gây rủi ro cho người mua nhập khẩu.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, rủi ro chất lượng dẫn đến tồn kho ế, mất uy tín khách hàng, chi phí xử lý khiếu nại cao và nguy cơ vi phạm tiêu chuẩn nhập khẩu (an toàn thực phẩm, kỹ thuật điện tử...). Rủi ro này càng lớn khi giao dịch qua biên mậu hoặc thương mại điện tử mà không thực hiện kiểm tra thực tế đầy đủ.

❖ *Rủi ro thanh toán*

Các phương thức thanh toán phổ biến khi làm việc với nhà cung ứng Trung Quốc bao gồm T/T (chuyển tiền điện tử), L/C (thư tín dụng) và đặt cọc trước (thường từ 30-70% giá trị đơn hàng). Việc yêu cầu đặt cọc cao là đặc điểm phổ biến, đặc biệt với nhà cung ứng nhỏ, nhằm giảm rủi ro cho bên bán.

Điều này đẩy rủi ro về phía bên mua: nguy cơ mất cọc nếu gặp nhà cung ứng “ma”, không giao hàng hoặc giao hàng không đúng cam kết. Ngoài ra, tranh chấp thanh toán thường kéo dài do sự khác biệt về hệ thống pháp luật và khó khăn trong việc thực thi phán quyết nước ngoài tại Trung Quốc. Các nghiên cứu chỉ ra rằng rủi ro thanh toán và tín dụng đối tác là yếu tố cần kiểm soát chặt chẽ khi giao dịch với thị trường có mức độ minh bạch chưa cao.

❖ *Rủi ro giao hàng và logistics*

Mặc dù khoảng cách địa lý giữa Việt Nam và Trung Quốc tương đối gần (lợi thế về thời gian và chi phí vận chuyển), hoạt động logistics vẫn tồn tại nhiều rủi ro. Hàng hóa dễ bị ảnh hưởng bởi ùn tắc tại cửa khẩu, thay đổi đột ngột quy định kiểm soát xuất nhập khẩu, kiểm dịch hoặc chính sách biên giới của Trung Quốc. Ngoài ra, rủi ro hư hỏng hàng hóa trong quá trình vận chuyển đường bộ, đường sắt hoặc biển cũng khá phổ biến.

Đặc điểm linh hoạt trong giao hàng của nhà cung ứng Trung Quốc đôi khi trở thành bất lợi khi dẫn đến chậm trễ tiến độ sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam, phát sinh chi phí lưu kho và phạt hợp đồng.

1.2 Nội dung của hoạt động quản trị nhà cung ứng trong nhập khẩu

1.2.1. Quy trình quản trị nhà cung ứng (các bước chính)

Theo Chopra và Meindl (2016) trong *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*, quy trình quản trị nhà cung ứng thường bao gồm các bước sau:

1. Xác định nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng.
2. Tìm kiếm và sàng lọc nhà cung ứng tiềm năng.
3. Đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng.
4. Đàm phán và ký kết hợp đồng.

5. Quản lý thực hiện hợp đồng và kiểm soát chất lượng.
6. Đánh giá hiệu suất và phát triển mối quan hệ lâu dài.

1.2.2. Các tiêu chí đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng

Lựa chọn nhà cung ứng là một trong những quyết định quan trọng trong hoạt động quản trị nhà cung ứng, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, hiệu quả chi phí, khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt và chuỗi cung ứng ngày càng phức tạp, việc lựa chọn nhà cung ứng không chỉ dựa trên một tiêu chí đơn lẻ mà đòi hỏi doanh nghiệp phải xem xét đồng thời nhiều yếu tố khác nhau.

Theo Weber, Current và Benton (1991), lựa chọn nhà cung ứng là một vấn đề ra quyết định đa tiêu chí (Multi-Criteria Decision Making – MCDM), trong đó các tiêu chí định lượng và định tính cần được đánh giá đồng thời nhằm đảm bảo tính khách quan và hiệu quả trong quá trình ra quyết định. Bên cạnh đó, Patton (1996) cho rằng hệ thống tiêu chí đánh giá nhà cung ứng cần được xây dựng phù hợp với mục tiêu kinh doanh, chiến lược phát triển và đặc điểm hoạt động của từng doanh nghiệp.

Một trong những nghiên cứu nền tảng và có ảnh hưởng sâu rộng nhất trong lĩnh vực đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng là nghiên cứu của Dickson (1966). Thông qua khảo sát 273 chuyên gia mua hàng thuộc các doanh nghiệp tại Hoa Kỳ, Dickson đã xác định 23 tiêu chí được sử dụng trong quá trình đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng. Các tiêu chí này bao gồm:

1. Chất lượng (Quality);
2. Khả năng giao hàng (Delivery);
3. Hiệu suất hoạt động trong quá khứ (Performance History);
4. Chính sách bảo hành và xử lý khiếu nại (Warranties and Claim Policies);
5. Năng lực sản xuất (Production Facilities and Capacity);
6. Giá cả (Price);
7. Năng lực kỹ thuật (Technical Capability);
8. Năng lực tài chính (Financial Position);
9. Mức độ tuân thủ quy trình (Procedural Compliance);

10. Hệ thống thông tin và giao tiếp (Communication System);
11. Danh tiếng và vị thế trong ngành (Reputation and Position in Industry);
12. Mong muốn hợp tác kinh doanh (Desire for Business);
13. Năng lực quản lý và tổ chức (Management and Organization);
14. Kiểm soát hoạt động (Operating Controls);
15. Dịch vụ sửa chữa và hỗ trợ kỹ thuật (Repair Service);
16. Thái độ của nhà cung ứng (Attitude);
17. Ấn tượng trong giao dịch (Impression);
18. Khả năng đóng gói (Packaging Ability);
19. Quan hệ lao động (Labor Relations Record);
20. Vị trí địa lý (Geographical Location);
21. Hồ sơ hoạt động trước đây (Past Records);
22. Hỗ trợ đào tạo (Training Aids);
23. Quan hệ đối ứng (Reciprocal Arrangements).

Kết quả nghiên cứu của Dickson cho thấy ba tiêu chí được đánh giá có mức độ quan trọng cao nhất là chất lượng, khả năng giao hàng và hiệu suất hoạt động trong quá khứ. Điều này cho thấy các doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến chi phí mua hàng mà còn đặc biệt chú trọng đến độ tin cậy, khả năng đáp ứng và tính ổn định của nhà cung ứng trong dài hạn. [5]

Kế thừa nghiên cứu của Dickson, nhiều học giả đã tiếp tục nghiên cứu và phát triển hệ thống tiêu chí đánh giá nhà cung ứng. Cheraghi, Dadashzadeh và Subramanian (2004) đã tổng hợp các nghiên cứu trước đó và mở rộng thêm nhiều tiêu chí mới, đồng thời phân loại thành các nhóm tiêu chí chính như lợi nhuận, mối quan hệ hợp tác, năng lực công nghệ, chất lượng và khả năng giải quyết tranh chấp. Theo Chen, Lin và Huang (2006), chất lượng và chi phí vẫn là hai nhóm tiêu chí có ảnh hưởng lớn nhất đến quyết định lựa chọn nhà cung ứng của doanh nghiệp. Các nghiên cứu của Chang, Chang và Wu (2011) cùng Jayshingpure và cộng sự (2016) tiếp tục khẳng định vai trò quan trọng

của các tiêu chí như chi phí, chất lượng, giao hàng, năng lực kỹ thuật, mức độ dịch vụ và các yếu tố rủi ro trong hoạt động đánh giá nhà cung ứng. [6]

Trên cơ sở kế thừa các nghiên cứu nêu trên, đặc biệt là mô hình của Dickson (1966), nghiên cứu này lựa chọn bốn nhóm tiêu chí trọng tâm để đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng hàng nhập khẩu, bao gồm: chất lượng, khả năng giao hàng, hiệu suất hoạt động trong quá khứ và chi phí. Đây là những tiêu chí được nhiều nghiên cứu xác nhận có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả quản trị nhà cung ứng cũng như phù hợp với đặc điểm hoạt động nhập khẩu của nhiều doanh nghiệp.

1.2.2.1. Chất lượng

Chất lượng được xem là tiêu chí quan trọng hàng đầu trong quá trình đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng. Tiêu chí này phản ánh khả năng của nhà cung ứng trong việc cung cấp sản phẩm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng và yêu cầu sử dụng của doanh nghiệp. Chất lượng sản phẩm không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh mà còn tác động đến uy tín, hình ảnh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Một nhà cung ứng có khả năng duy trì chất lượng ổn định sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu tỷ lệ hàng lỗi, hạn chế các chi phí kiểm tra, sửa chữa và đổi trả phát sinh trong quá trình hoạt động. Đồng thời, chất lượng sản phẩm ổn định còn góp phần đảm bảo tính liên tục của chuỗi cung ứng, nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng và tạo điều kiện cho doanh nghiệp xây dựng lợi thế cạnh tranh bền vững.

Đối với hoạt động nhập khẩu, chất lượng hàng hóa còn liên quan đến việc đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định kiểm tra chuyên ngành và yêu cầu của thị trường nhập khẩu. Do đó, doanh nghiệp thường xem xét các yếu tố như tỷ lệ hàng đạt chuẩn, mức độ ổn định chất lượng, hệ thống quản lý chất lượng và khả năng cải tiến sản phẩm của nhà cung ứng khi thực hiện đánh giá và lựa chọn đối tác cung ứng.

1.2.2.2. Khả năng giao hàng

Khả năng giao hàng phản ánh mức độ đáp ứng của nhà cung ứng đối với các cam kết về thời gian, số lượng, chủng loại và địa điểm giao nhận hàng hóa. Đây là một trong những tiêu chí quan trọng bởi nó ảnh hưởng trực tiếp đến tính liên tục của hoạt động kinh doanh và hiệu quả vận hành của chuỗi cung ứng.

Nhà cung ứng có khả năng giao hàng đúng thời gian và đúng yêu cầu sẽ giúp doanh nghiệp chủ động trong việc lập kế hoạch kinh doanh, giảm thiểu nguy cơ gián đoạn nguồn cung và hạn chế các chi phí phát sinh liên quan đến tồn kho hoặc thiếu hụt hàng hóa. Ngược lại, việc giao hàng không đúng tiến độ có thể làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Đối với hoạt động nhập khẩu, khả năng giao hàng còn chịu tác động bởi nhiều yếu tố như năng lực sản xuất của nhà cung ứng, điều kiện vận tải quốc tế, thủ tục hải quan và các rủi ro trong quá trình logistics. Vì vậy, doanh nghiệp thường quan tâm đến các chỉ tiêu như tỷ lệ giao hàng đúng hạn, thời gian giao hàng trung bình, khả năng đáp ứng đơn hàng khẩn cấp và mức độ linh hoạt trong quá trình thực hiện đơn hàng.

1.2.2.3. Hiệu suất hoạt động trong quá khứ

Hiệu suất hoạt động trong quá khứ phản ánh mức độ tin cậy và năng lực thực hiện cam kết của nhà cung ứng thông qua kết quả hợp tác trong các giao dịch trước đây. Đây là cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp dự báo khả năng đáp ứng của nhà cung ứng trong tương lai và giảm thiểu các rủi ro phát sinh trong quá trình hợp tác.

Việc đánh giá hiệu suất hoạt động thường dựa trên các tiêu chí như tỷ lệ giao hàng đúng hạn, tỷ lệ hàng hóa đạt yêu cầu chất lượng, số lượng khiếu nại phát sinh, khả năng xử lý sự cố và mức độ tuân thủ các điều khoản hợp đồng. Những thông tin này cho phép doanh nghiệp đánh giá khách quan về năng lực thực tế của nhà cung ứng thay vì chỉ dựa trên các cam kết hoặc thông tin quảng bá.

Trong môi trường kinh doanh quốc tế, hiệu suất hoạt động trong quá khứ càng có ý nghĩa quan trọng bởi khoảng cách địa lý, sự khác biệt về môi trường pháp lý và các rủi ro trong giao dịch xuyên biên giới có thể làm gia tăng mức độ bất định. Do đó, các nhà cung ứng có lịch sử hoạt động ổn định thường được doanh nghiệp ưu tiên lựa chọn và duy trì quan hệ hợp tác lâu dài.

1.2.2.4. Chi phí

Chi phí là một trong những tiêu chí quan trọng trong quá trình đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng, bởi nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc đánh giá chi phí không nên chỉ dựa trên giá

mua hàng hóa mà cần xem xét tổng thể các chi phí phát sinh trong suốt quá trình hợp tác với nhà cung ứng.

Ngoài chi phí mua hàng, doanh nghiệp còn phải gánh chịu nhiều khoản chi phí khác như chi phí tìm kiếm và đánh giá nhà cung ứng, chi phí kiểm tra chất lượng, chi phí vận chuyển, chi phí lưu kho, chi phí xử lý hàng lỗi và các chi phí phát sinh do giao hàng chậm hoặc không đáp ứng yêu cầu. Vì vậy, một nhà cung ứng có mức giá thấp chưa chắc đã mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất nếu các chi phí phát sinh trong quá trình hợp tác ở mức lớn.

Đối với hoạt động nhập khẩu, yếu tố chi phí còn chịu ảnh hưởng bởi cước vận tải quốc tế, chi phí thông quan, bảo hiểm hàng hóa, biến động tỷ giá và các chi phí logistics liên quan. Do đó, doanh nghiệp cần đánh giá chi phí trên góc độ tổng thể nhằm lựa chọn nhà cung ứng có khả năng mang lại giá trị kinh tế cao nhất và đảm bảo hiệu quả hoạt động trong dài hạn.

1.2.3. Quản lý hợp đồng và quản lý rủi ro trong cung ứng

1.2.3.1. Quản lý hợp đồng

“Quản lý hợp đồng là một quá trình liên quan đến việc xác định cách tạo lập hợp đồng, xác định vai trò và trách nhiệm của cả hai bên và tư vấn khi nào cần sửa đổi và đảm bảo sự thay đổi là phù hợp”

Trong hoạt động quản trị nhà cung ứng, hợp đồng là cơ sở pháp lý quan trọng nhằm ràng buộc quyền và nghĩa vụ giữa các bên tham gia giao dịch. Quản lý hợp đồng trong cung ứng được hiểu là quá trình xây dựng, thực hiện, giám sát và điều chỉnh các điều khoản hợp đồng nhằm đảm bảo việc cung ứng hàng hóa, dịch vụ diễn ra đúng cam kết về chất lượng, thời gian, chi phí và các điều kiện đã thỏa thuận.

Trước hết, giai đoạn xây dựng hợp đồng đóng vai trò nền tảng trong quản lý hợp đồng cung ứng. Doanh nghiệp cần xác định rõ các nội dung cốt lõi như: đối tượng hợp đồng, tiêu chuẩn chất lượng, số lượng, giá cả, điều kiện giao hàng (Incoterms), phương thức thanh toán, thời gian giao nhận, cũng như các điều khoản về xử lý vi phạm và giải quyết tranh chấp. Việc xây dựng hợp đồng chặt chẽ, rõ ràng sẽ giúp hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện.

Tiếp theo, giai đoạn thực hiện hợp đồng đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng. Doanh nghiệp cần theo dõi tiến độ sản xuất, giao hàng, kiểm

tra chất lượng sản phẩm và thực hiện thanh toán theo đúng điều khoản đã ký kết. Trong giai đoạn này, việc trao đổi thông tin kịp thời và minh bạch giữa các bên là yếu tố quan trọng nhằm đảm bảo hợp đồng được thực hiện hiệu quả.

Hoạt động giám sát và kiểm soát hợp đồng giữ vai trò quan trọng trong việc phát hiện và xử lý các sai lệch so với cam kết. Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống kiểm tra, đánh giá định kỳ đối với nhà cung ứng, bao gồm kiểm tra chất lượng hàng hóa, thời gian giao hàng và mức độ tuân thủ các điều khoản hợp đồng. Trong trường hợp phát sinh vi phạm, cần áp dụng các biện pháp xử lý theo quy định đã thỏa thuận.

Ngoài ra, việc điều chỉnh và hoàn thiện hợp đồng cũng là một nội dung cần thiết trong quản lý hợp đồng cung ứng, đặc biệt trong bối cảnh môi trường kinh doanh có nhiều biến động. Các yếu tố như thay đổi tỷ giá, chi phí vận chuyển, chính sách thương mại hoặc nhu cầu thị trường có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng, do đó doanh nghiệp cần có sự linh hoạt trong đàm phán và điều chỉnh điều khoản khi cần thiết.

Trong thực tiễn hợp tác với các nhà cung ứng nước ngoài, đặc biệt là nhà cung ứng Trung Quốc, công tác quản lý hợp đồng càng trở nên quan trọng do sự khác biệt về pháp lý, văn hóa kinh doanh và mức độ minh bạch thông tin. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp không chỉ xây dựng hợp đồng chặt chẽ mà còn phải chủ động giám sát và kiểm soát quá trình thực hiện nhằm giảm thiểu rủi ro.

1.2.3.2. Quản lý rủi ro

Bất cứ khi nào một đơn đặt hàng được đặt hoặc hợp đồng được trao sẽ có một mức độ rủi ro cho nhà nhập khẩu. Quản lý rủi ro là quá trình xác định các sự kiện tiêu cực tiềm ẩn, đánh giá khả năng xảy ra của chúng, loại bỏ các sự kiện này trước khi chúng xảy ra hoặc giảm khả năng chúng xảy ra và lập các kế hoạch dự phòng để giảm thiểu hậu quả nếu chúng xảy ra. Mặc dù rủi ro có thể xuất phát từ nhiều nơi trong giai đoạn lựa chọn, nhưng sẽ tập trung vào hai rủi ro chính về tài chính và hoạt động.

Quản lý rủi ro tài chính được định nghĩa là việc giám sát liên tục tình trạng tài chính của nhà cung cấp để đảm bảo khả năng đáp ứng các yêu cầu về hiệu suất của doanh nghiệp đối với sản phẩm hoặc dịch vụ. Hầu hết doanh nghiệp thực hiện ít nhất một phân tích tài chính sơ lược về các nhà cung cấp tiềm năng. Mặc dù điều kiện tài chính không phải là tiêu chí duy nhất để đánh giá một nhà cung cấp, nhưng điều kiện tài chính kém có thể chỉ ra những vấn đề nghiêm trọng. Phân tích tài chính được thực hiện

trong giai đoạn này của quy trình kém toàn diện hơn nhiều so với phân tích được thực hiện trong quá trình đánh giá nhà cung cấp cuối cùng. Trong giai đoạn này, doanh nghiệp đang cố gắng có được dấu hiệu về tình hình tài chính tổng thể của nhà cung cấp. Nhà nhập khẩu thường tham khảo các nguồn thông tin bên ngoài như báo cáo hàng năm, báo cáo 10K (có tại www.sec.gov) và báo cáo Dun & Bradstreet (D&B) để hỗ trợ việc đánh giá. Sau khi nhà cung cấp được chọn, một số nhà cung cấp bên thứ ba có thể giữ cho doanh nghiệp biết trước bất kỳ thay đổi tài chính có vấn đề nào có thể gây gián đoạn nguồn cung cấp.

Quản lý rủi ro hoạt động tập trung vào khả năng liên tục của nguồn nhân lực, trí tuệ và vật chất của nhà cung cấp để đáp ứng các yêu cầu của công ty mua về chất lượng và giao hàng. Về dài hạn, nó liên quan đến việc đáp ứng các biến động của nhu cầu, nhu cầu về sản phẩm mới và cung cấp các sản phẩm và dịch vụ được cải tiến liên tục.

1.2.4. Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng

Sau khi thiết lập quan hệ hợp tác với nhà cung ứng, doanh nghiệp cần tiến hành đánh giá hiệu quả thực hiện nhằm đảm bảo các nhà cung ứng đáp ứng đúng các cam kết đã thỏa thuận. Việc đánh giá này thường được thực hiện thông qua các chỉ tiêu phản ánh kết quả thực tế trong quá trình hợp tác, cụ thể như sau:

- Thực hiện giao hàng: Đơn đặt hàng hoặc bản xuất kho vật liệu được gửi đến nhà cung cấp có số lượng và ngày đến hạn giao hàng. Do đó, người mua có thể dễ dàng đánh giá mức độ đáp ứng của nhà cung cấp về số lượng và thời hạn giao hàng. Các yêu cầu về số lượng, thời gian giao hàng và việc tuân thủ ngày đến hạn đều là một phần trong hoạt động giao hàng tổng thể của nhà cung cấp .
- Hiệu suất chất lượng: Hầu như tất cả các hệ thống đo lường của nhà cung cấp đều bao gồm hiệu suất chất lượng như một thành phần quan trọng. Doanh nghiệp có thể đánh giá hoạt động chất lượng của nhà cung cấp so với các mục tiêu đã xác định trước đó, theo dõi xu hướng và tỷ lệ cải tiến, đồng thời so sánh các nhà cung cấp tương tự. Một hệ thống đo lường được thiết kế tốt cũng giúp xác định các yêu cầu chất lượng của người mua và thông báo hiệu quả hơn các yêu cầu đó với các nhà cung cấp của họ.
- Giảm chi phí: Doanh nghiệp thường dựa vào các nhà cung cấp để được hỗ trợ giảm chi phí, điều này có thể được đo lường theo một số cách. Một phương pháp

phổ biến là theo dõi chi phí thực tế của nhà cung cấp sau khi điều chỉnh theo lạm phát. Các kỹ thuật được chấp nhận khác liên quan đến việc so sánh chi phí của nhà cung cấp với các nhà cung cấp khác trong cùng ngành hoặc so với giá cơ sở hoặc giá mục tiêu. Một số công ty hàng đầu sử dụng giá cuối cùng được trả trong năm hiện tại làm giá cơ sở để so sánh trong năm tiếp theo.

1.2.5. Ý nghĩa của quản trị nhà cung ứng đối với doanh nghiệp nhập khẩu

Quản trị nhà cung ứng giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung ổn định và liên tục. Việc lựa chọn và duy trì mối quan hệ với các nhà cung ứng phù hợp giúp doanh nghiệp giảm thiểu gián đoạn trong chuỗi cung ứng, đặc biệt trong môi trường kinh doanh quốc tế có nhiều biến động. Quản trị nhà cung ứng góp phần kiểm soát và nâng cao chất lượng đầu vào. Chất lượng nguyên vật liệu và hàng hóa đầu vào có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm đầu ra và uy tín của doanh nghiệp. Việc xây dựng hệ thống đánh giá, lựa chọn và giám sát nhà cung ứng giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro về chất lượng, đặc biệt trong bối cảnh thị trường quốc tế có sự đa dạng và phân hóa cao. Ngoài ra, quản trị nhà cung ứng còn giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả tài chính. Quản lý tốt nhà cung ứng cho phép doanh nghiệp khai thác lợi thế về giá, giảm chi phí mua hàng và kiểm soát tổng chi phí sở hữu (Total Cost of Ownership – TCO). Điều này đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp nhập khẩu khi chi phí còn bao gồm vận chuyển quốc tế, thuế và các chi phí phát sinh khác.

Một ý nghĩa quan trọng khác là giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro trong giao dịch quốc tế. Hoạt động thương mại quốc tế tiềm ẩn nhiều rủi ro như rủi ro thanh toán, tỷ giá, pháp lý và logistics. Thông qua quản trị nhà cung ứng, doanh nghiệp có thể lựa chọn đối tác uy tín, xây dựng hợp đồng chặt chẽ và thiết lập cơ chế kiểm soát phù hợp nhằm hạn chế các rủi ro này. Quản trị nhà cung ứng còn góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh và linh hoạt của doanh nghiệp. Xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với nhà cung ứng giúp doanh nghiệp cải thiện khả năng đáp ứng thị trường, tăng tính linh hoạt trong điều chỉnh đơn hàng và thích ứng với biến động nhu cầu.

Đối với doanh nghiệp nhập khẩu từ Trung Quốc, vai trò của quản trị nhà cung ứng càng trở nên quan trọng do tồn tại các đặc điểm như sự khác biệt về văn hóa kinh doanh, khoảng cách địa lý và sự phụ thuộc vào chính sách thương mại. Việc quản lý hiệu quả nhà cung ứng không chỉ giúp doanh nghiệp đảm bảo hoạt động nhập khẩu ổn

định mà còn tạo nền tảng cho việc phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh quốc tế.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong hoạt động nhập khẩu

1.3.1. Các quy định pháp lý liên quan đến nhập khẩu

1.3.1.1. Luật Quản lý ngoại thương 2017

Luật Quản lý ngoại thương năm 2017 quy định về các biện pháp quản lý nhà nước đối với hoạt động ngoại thương, trong đó có hoạt động nhập khẩu hàng hóa. Theo đó, hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam được phân loại theo các nhóm quản lý như hàng hóa cấm nhập khẩu, hàng hóa nhập khẩu theo giấy phép, hàng hóa nhập khẩu có điều kiện và hàng hóa áp dụng hạn ngạch nhập khẩu. Việc phân loại này nhằm kiểm soát chặt chẽ chất lượng, an toàn và tác động của hàng hóa nhập khẩu đối với nền kinh tế trong nước.

Luật cũng quy định việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như chống bán phá giá, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ trong trường hợp hàng hóa nhập khẩu gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Đồng thời, hoạt động nhập khẩu còn phải tuân thủ các quy định về kiểm tra chuyên ngành và phối hợp với cơ quan hải quan theo Luật Hải quan 2014.

Việc tuân thủ đúng các quy định của Luật Quản lý ngoại thương 2017 không chỉ giúp doanh nghiệp đảm bảo tính pháp lý trong hoạt động nhập khẩu mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro và tận dụng các chính sách thương mại trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

1.3.1.2. Luật hải quan 2014

Luật Hải quan năm 2014 quy định về quản lý nhà nước đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, phương tiện vận tải xuất cảnh, nhập cảnh, quá cảnh và tổ chức thực hiện pháp luật hải quan. Theo quy định của Luật, thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu bao gồm các nội dung cơ bản như: khai và nộp tờ khai hải quan; xuất trình hồ sơ hải quan; kiểm tra thực tế hàng hóa khi cần thiết; nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính theo quy định. Doanh nghiệp có trách nhiệm kê khai trung thực, chính xác các thông tin liên quan đến hàng hóa như mã HS, trị giá, xuất xứ hàng hóa.

Luật Hải quan 2014 cũng quy định việc áp dụng quản lý rủi ro trong kiểm tra hải quan nhằm tạo thuận lợi thương mại, giảm thời gian thông quan nhưng vẫn đảm bảo kiểm soát chặt chẽ đối với hàng hóa có nguy cơ vi phạm.

1.3.1.3. Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu 2016

Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu năm 2016 quy định về đối tượng chịu thuế, căn cứ tính thuế, phương pháp tính thuế và các trường hợp miễn, giảm, hoàn thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu. Theo đó, hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam, trừ các trường hợp được miễn thuế, đều phải chịu thuế nhập khẩu. Căn cứ tính thuế bao gồm trị giá tính thuế, thuế suất và số lượng hàng hóa nhập khẩu. Thuế suất được áp dụng theo Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi hoặc các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia.

Ngoài ra, Luật quy định các trường hợp miễn thuế như hàng hóa nhập khẩu phục vụ gia công, sản xuất xuất khẩu hoặc hàng hóa viện trợ, quà biếu trong định mức cho phép. Việc tuân thủ đúng quy định về thuế giúp doanh nghiệp tránh rủi ro pháp lý và tối ưu chi phí nhập khẩu.

1.3.1.4. Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa 2007

Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa năm 2007 quy định về quyền và nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân trong việc đảm bảo chất lượng sản phẩm, hàng hóa; quản lý nhà nước về chất lượng và kiểm tra chất lượng hàng hóa. Đối với hàng hóa nhập khẩu, doanh nghiệp phải đảm bảo sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật quốc gia và chịu sự kiểm tra của cơ quan có thẩm quyền. Một số mặt hàng thuộc danh mục quản lý chuyên ngành phải thực hiện kiểm tra chất lượng trước khi thông quan. Việc tuân thủ quy định về chất lượng không chỉ là yêu cầu pháp lý mà còn giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro trong kinh doanh, bảo vệ uy tín và quyền lợi của người tiêu dùng.

1.3.1.5. Luật Hóa chất 2025

Luật Hóa chất quy định về hoạt động sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu và sử dụng hóa chất nhằm đảm bảo an toàn cho con người, môi trường và xã hội. Đối với hoạt động nhập khẩu, các loại hóa chất thuộc danh mục quản lý phải đáp ứng điều kiện về an toàn, có giấy phép hoặc khai báo hóa chất theo quy định. Doanh nghiệp nhập khẩu hóa chất cần thực hiện đầy đủ nghĩa vụ về ghi nhãn, cung cấp phiếu an toàn hóa chất (MSDS) và đảm bảo các yêu cầu về bảo quản, vận chuyển. Một số hóa chất nguy

hiểm hoặc hạn chế kinh doanh phải được kiểm soát chặt chẽ thông qua cơ chế cấp phép của cơ quan quản lý chuyên ngành.

1.3.1.6. Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt 2025

Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt quy định về việc đánh thuế đối với một số hàng hóa và dịch vụ đặc biệt nhằm điều tiết tiêu dùng và tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Đối với hàng hóa nhập khẩu, các mặt hàng thuộc diện chịu thuế tiêu thụ đặc biệt như rượu, bia, thuốc lá, ô tô dưới 24 chỗ... sẽ phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt ngoài thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng. Căn cứ tính thuế bao gồm giá tính thuế và thuế suất theo quy định. Việc xác định đúng đối tượng chịu thuế và thực hiện nghĩa vụ thuế đầy đủ là yêu cầu bắt buộc đối với doanh nghiệp nhập khẩu, nhằm tránh các vi phạm pháp luật và phát sinh chi phí không cần thiết.

1.3.2. Hệ thống chứng từ trong hoạt động nhập khẩu

1.3.2.1. Chứng từ hàng hóa

Khi xuất nhập khẩu hàng hóa quốc tế đều cần chứng từ hàng hóa; ghi rõ đặc điểm về giá trị, chất lượng, số lượng hàng hóa. Bao gồm:

- ❖ Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

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 làm 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...

- ❖ Bảng kê chi tiết (Specification)

Đây là chứng từ giúp tạo điều kiện kiểm tra hàng hóa, ghi chi tiết hàng hóa trong lô hàng. Trong trường hợp lô hàng gồm nhiều loại hàng có tên gọi và chất lượng khác nhau; Bảng kê chi tiết có tác dụng bổ sung cho hóa đơn thương mại.

- ❖ Phiếu đóng gói (Packing list)

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. Phiếu thường được lập thành 3 bản. Nội dung Phiếu đóng gói:

- Tên người Bán;
 - Tên người Mua;
 - Số hiệu của hóa đơn;
 - Số thứ tự của kiện hàng;
 - Cách thức đóng gói;
 - Loại hàng, số lượng hàng đóng trong từng kiện hàng, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì
- ❖ Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, trọng lượng (C/O)

C/O thường do một bên thứ 3 cấp, là một công ty kiểm định có uy tín. Giúp kết luận lô hàng sau khi sản xuất có phù hợp điều kiện xuất khẩu và các thông tin cam kết trong hợp đồng hay không. C/O không phải là chứng từ bắt buộc nhưng trong một số trường hợp hải quan, quy định của bên nhập khẩu thì người bán (seller) phải cung cấp được chứng nhận này.

1.3.2.2. Chứng từ vận tải

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. Ở mặt trước của B/L có ghi rõ tên người gửi, người nhận (hoặc "theo lệnh"...), tên tàu, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, tên hàng, ký mã hiệu, số lượng kiện, trọng lượng, giá cả, tổng trị giá, cách trả cước (cước trả trước hay trả tại cảng đến), tình hình xếp hàng, số bản gốc đã lập, ngày tháng cấp vận đơn... Mặt sau ghi các điều kiện chuyên chở. Khi chuyên chở hàng vừa có hợp đồng vừa có vận đơn thì quan hệ giữa người vận tải và người nhận hàng do vận đơn điều chỉnh, còn quan hệ giữa người gửi hàng và người vận tải do hợp đồng thuê tàu điều chỉnh.

1.3.2.3. Chứng từ hải quan

Tờ khai hải quan (Customs Declaration) là một tài liệu mà chủ hàng hoặc chủ phương tiện vận chuyển cần kê khai đầy đủ thông tin chi tiết về lô hàng hoặc phương

tiện trong quá trình thực hiện việc xuất và nhập khẩu hàng hóa ra/vào lãnh thổ của Việt Nam.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến Quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu.

1.4.1. Nhân tố bên trong

Nhân tố bên trong là các yếu tố thuộc nội bộ doanh nghiệp, có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xây dựng và triển khai hoạt động quản trị nhà cung ứng.

❖ Nguồn lực tài chính

Năng lực tài chính quyết định khả năng thanh toán, quy mô nhập khẩu và mức độ đầu tư của doanh nghiệp vào hoạt động tìm kiếm, đánh giá và phát triển nhà cung ứng. Doanh nghiệp có nguồn lực tài chính mạnh thường có điều kiện lựa chọn các nhà cung ứng có chất lượng cao, duy trì lượng dự trữ hợp lý và xây dựng quan hệ hợp tác dài hạn với đối tác cung ứng.

❖ Chiến lược và mục tiêu kinh doanh

Mỗi doanh nghiệp có chiến lược kinh doanh khác nhau nên yêu cầu đối với nhà cung ứng cũng khác nhau. Doanh nghiệp theo đuổi chiến lược chi phí thấp thường ưu tiên các nhà cung ứng có giá cạnh tranh, trong khi doanh nghiệp tập trung vào chất lượng hoặc khác biệt hóa sản phẩm sẽ chú trọng nhiều hơn đến chất lượng, công nghệ và khả năng đổi mới của nhà cung ứng.

❖ Năng lực quản trị và trình độ nhân sự

Năng lực của đội ngũ nhân sự phụ trách mua hàng và quản trị nhà cung ứng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả lựa chọn, đánh giá và duy trì quan hệ với nhà cung ứng. Đội ngũ có trình độ chuyên môn cao sẽ giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác năng lực của nhà cung ứng, hạn chế rủi ro trong giao dịch và nâng cao hiệu quả hợp tác.

❖ Hệ thống thông tin và công nghệ

Việc ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị chuỗi cung ứng giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng thu thập, xử lý và chia sẻ thông tin với nhà cung ứng. Hệ thống thông tin hiện đại góp phần tăng cường khả năng kiểm soát đơn hàng, theo dõi tiến độ giao hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động của nhà cung ứng một cách chính xác và kịp thời.

1.4.2. Nhân tố bên ngoài

Nhân tố bên ngoài là các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh mà doanh nghiệp khó có khả năng kiểm soát nhưng có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động quản trị nhà cung ứng.

❖ Môi trường kinh tế

Các yếu tố như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái và chi phí logistics có ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí nhập khẩu và hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng. Biến động kinh tế có thể làm thay đổi giá hàng hóa, chi phí vận chuyển và khả năng cung ứng của nhà cung ứng.

❖ Môi trường pháp lý

Hoạt động nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật về thương mại quốc tế, hải quan, thuế xuất nhập khẩu, kiểm dịch và tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa. Những thay đổi trong chính sách quản lý nhà nước hoặc quy định thương mại quốc tế có thể tác động đến quá trình lựa chọn và quản lý nhà cung ứng.

❖ Mức độ cạnh tranh trên thị trường

Số lượng và năng lực của các nhà cung ứng trên thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến quyền thương lượng của doanh nghiệp. Khi thị trường có nhiều nhà cung ứng, doanh nghiệp có nhiều cơ hội lựa chọn và đàm phán các điều kiện hợp tác có lợi hơn. Ngược lại, nếu nguồn cung tập trung vào một số ít nhà cung ứng thì doanh nghiệp có thể đối mặt với nguy cơ phụ thuộc và giảm khả năng kiểm soát chi phí.

❖ Sự phát triển của công nghệ và logistics

Sự phát triển của công nghệ thông tin, thương mại điện tử và dịch vụ logistics quốc tế tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc tìm kiếm, đánh giá và giao dịch với nhà cung ứng ở nhiều quốc gia khác nhau. Đồng thời, sự phát triển của logistics cũng góp phần rút ngắn thời gian giao hàng và nâng cao hiệu quả quản trị nguồn cung.

1.4.3. Nhân tố đặc thù

Bên cạnh các yếu tố bên trong và bên ngoài, hoạt động quản trị nhà cung ứng còn chịu tác động bởi các yếu tố mang tính đặc thù, xuất phát từ chính đặc điểm của mối quan hệ cung ứng và đặc điểm của hàng hóa được cung ứng.

❖ **Mức độ phụ thuộc vào nhà cung ứng**

Mức độ phụ thuộc thể hiện khả năng doanh nghiệp thay thế hoặc chuyển đổi sang nhà cung ứng khác khi cần thiết. Khi doanh nghiệp phụ thuộc quá lớn vào một nhà cung ứng, rủi ro gián đoạn nguồn cung sẽ gia tăng nếu nhà cung ứng gặp khó khăn hoặc thay đổi điều kiện hợp tác.

❖ **Mức độ phức tạp của hàng hóa nhập khẩu**

Những mặt hàng có yêu cầu kỹ thuật cao, tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt hoặc quy trình sản xuất phức tạp thường đòi hỏi doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng có năng lực chuyên môn cao và thực hiện quy trình đánh giá chặt chẽ hơn so với các mặt hàng thông thường.

❖ **Mức độ tập trung của nguồn cung**

Nếu thị trường chỉ có một số ít nhà cung ứng đủ khả năng đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp thì khả năng lựa chọn và đàm phán sẽ bị hạn chế. Ngược lại, khi có nhiều nhà cung ứng cạnh tranh, doanh nghiệp sẽ có điều kiện tối ưu hóa hoạt động lựa chọn và quản lý nhà cung ứng.

❖ **Thời gian dẫn (Lead Time)**

Lead Time là khoảng thời gian từ khi doanh nghiệp đặt hàng đến khi nhận được hàng hóa. Đối với hoạt động nhập khẩu, thời gian dẫn thường kéo dài do liên quan đến sản xuất, vận chuyển quốc tế và thủ tục hải quan. Lead Time càng dài thì rủi ro gián đoạn nguồn cung càng lớn và yêu cầu quản trị nhà cung ứng càng phức tạp.

❖ **Mức độ hợp tác và chia sẻ thông tin**

Hiệu quả quản trị nhà cung ứng phụ thuộc đáng kể vào khả năng trao đổi thông tin giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng. Việc chia sẻ kịp thời các thông tin về nhu cầu, kế hoạch kinh doanh và tình hình thị trường giúp hai bên phối hợp tốt hơn trong quá trình cung ứng, giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP

2.1. Khái quát về Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

❖ Thông tin liên hệ

- Tên công ty: Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group
- Tên nước ngoài: MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS & INVESTMENT COMPANY LIMITED
- Tên viết tắt: MIB GROUP CO.,LTD
- Mã Số Thuế: 0401812961
- Địa chỉ: 34 Phần Lãng 5, Phường An Khê, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Order và vận chuyển hàng hoá từ Trung Quốc về Việt Nam
- Ngày thành lập: 08/02/2017
- Người đại diện pháp luật: Đỗ Trọng Anh Vũ
- Số điện thoại: 0975102853
- Website: Baoden.vn
- Email: baodenexpress@gmail.com
- Linkedin: [linkedin.com/company/bao-den-logistics-official/](https://www.linkedin.com/company/bao-den-logistics-official/)
- Youtube: [youtube.com/@baodenlogistics](https://www.youtube.com/@baodenlogistics)

❖ Giới thiệu công ty

Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group là doanh nghiệp phát triển dựa trên mô hình Holding Company, là mô hình quản trị với nhiều dự án được phát triển song song. Hiện nay, công ty có trụ sở chính tại Đà Nẵng, 3 Chi nhánh Kho tại Đà Nẵng, Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Dự án trực thuộc bao gồm: Báo Đen Logistics, Boxlog, Boxmo, Boxtra.

Logo công ty:



Hình 2.1. Logo công ty

(Nguồn: Phòng PTCN)

Dự án Báo Đen Logistics là dự án khai thác mảng dịch vụ đặt hàng và vận chuyển hàng hóa trực tiếp giữa Trung Quốc – Việt Nam nhằm đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp, giá trị mà công ty mang lại:

- Tốc độ vận chuyển siêu tốc.
- Cước phí vận chuyển cạnh tranh cùng nhiều ưu đãi hấp dẫn.
- Sử dụng hệ thống công nghệ cao, theo sát lộ trình hàng hóa.
- Đội ngũ nhân viên ân cần, chu đáo sẵn sàng hỗ trợ khách hàng khi có nhu cầu.
- Cơ sở vật chất kho bãi, phương tiện vận tải đầy đủ, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

Dự án Báo Đen Cargo là dự án khai thác mảng chính ngạch, là một trong những dự án hàng đầu về vận chuyển hàng hóa quốc tế, vận tải hàng dự án và đại lý tàu biển, cung cấp đầy đủ và toàn diện các giải pháp tốt nhất cho khách hàng. Tên cũ là Boxlog, thành lập năm 2022, cung cấp các dịch vụ.

- Dịch vụ vận tải quốc tế
- Dịch vụ xin giấy phép nhập khẩu
- Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu
- Dịch vụ hải quan

Logo Dự án:



Hình 2.2. Logo dự án Báo Đen Cargo

(Nguồn: Phòng PTCN)

Dự án Boxmo chuyên cung cấp dịch vụ chuyển tiền - Thanh toán hộ bằng Nhân Dân Tệ. Thành lập năm 2022.

Logo dự án:



Hình 2.3. Logo dự án Boxmo

(Nguồn: Phòng PTCN)

❖ Lịch sử hình thành

2017 Tiền thân công ty là Báo Đen Logistics là thương hiệu TaobaoDaNang, được thành lập vào năm 2017, hoạt động trong lĩnh vực Thương mại điện tử.

TaobaoDaNang tự hào là một trong những công ty đầu tiên tại Đà Nẵng khai thác mảng đặt hàng và vận chuyển hàng hóa trực tiếp giữa Trung Quốc và Đà Nẵng.

Tháng 7/2020, để thực hiện dự án Fulfillment, Báo Đen logistics đã hợp tác với Công ty TNHH MTV Chuyển phát nhanh Thuận Phong - CN Đà Nẵng, mở bưu cục chuyển phát nhanh J&T tại 138 Hồ Nguyên Trừng, Cẩm Lệ, Đà Nẵng. Tháng 1/2021, bưu cục J&T dời về 276 Huỳnh Ngọc Huệ, Thanh Khê, Đà Nẵng.

Tháng 1/2021 Thành lập dự án Boxmo cung cấp dịch vụ chuyển tiền - Thanh toán hộ bằng Nhân Dân Tệ.

Năm 2022 Sau hơn 5 năm xây dựng và phát triển, Công ty TNHH Xúc Tiến Thương Mại Quốc Tế Báo Đen đẩy mạnh phát triển dự án chính ngạch với thương hiệu Boxlog.

Năm 2023 hình thành và phát triển dự án Boxtra - China Business Tour.

Năm 2025 Công ty đổi tên mới thành **Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group**

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

❖ Tầm nhìn

“ Dịch vụ hậu cần trọn gói số 1 Việt Nam cho nhà bán hàng nhập khẩu ”

❖ Sứ mệnh

“ Mang hàng hóa từ khắp thế giới về Việt Nam trở nên đơn giản hơn ”

❖ Văn hóa doanh nghiệp

Văn hoá doanh nghiệp là niềm tin, thái độ, giá trị theo đuổi được tồn tại và phổ biến trong doanh nghiệp

- *Niềm tin doanh nghiệp*

Niềm tin 1: “ MIBer tin rằng phát triển bản thân là điều quan trọng nhất để có một sự nghiệp thành công và một cuộc sống hạnh phúc ”

Niềm tin 2: “ MIBer tin rằng mục tiêu của tổ chức cũng chính là mục tiêu của MIBer, đồng hành và cống hiến cho sự phát triển của tổ chức, chính là con đường phát triển sự nghiệp bền vững cho MIBer ”

Niềm tin 3: “ MIBer tin rằng MIBer là "Nhân" và mọi thứ đến với MIBer là "Quả", MIBer tích cực gieo nhân tốt để gặt quả tốt ”

- *Giá trị cốt lõi*

Tuyên bố	Hành vi lý tưởng	Mục đích
"Tôi" có kỹ năng chuyên môn cao, ở mỗi vị trí "Tôi" luôn nỗ lực nâng cấp và trau dồi để trở thành chuyên gia ở vị trí đó"	Học tập mỗi ngày và tự đánh giá năng lực mỗi kỳ	Duy trì và mở rộng kiến thức chuyên môn, đảm bảo luôn bắt kịp với sự phát triển và những thay đổi trong công việc
	Đặt mục tiêu cao hơn khả năng	Thúc đẩy làm những điều mới và khó hơn để đạt được năng lực cao hơn
	Làm nhanh và sửa nhanh	Rèn luyện kỹ năng thông qua việc triển khai công việc nhanh chóng và học hỏi từ những bài học thực tế.
"Tôi" mang trách nhiệm lớn, một khi đã nhận một mục tiêu, "Tôi" sẽ cố gắng đạt được bằng tất cả sự nỗ lực và hành động đúng	Tập trung vào kết quả	Định hướng hành động để đạt được mục tiêu đã đề ra
	Làm tới nơi tới chốn	Mọi công việc cần phải được hoàn thành, tránh dờ dẫm ương ương
	Máu lửa trong công việc	Tập trung cao độ và nỗ lực tối đa để hoàn thành mọi mục tiêu
"Tôi" sẵn sàng thích nghi với sự thay đổi, để theo kịp sự phát triển của thị	Cải tiến từ những điều nhỏ	Tiết kiệm thời gian và tăng hiệu quả công việc
	Ứng dụng công nghệ	Tăng tốc độ, sự chính xác và hiệu quả trong công việc

trường kinh doanh và thị trường lao động	Dũng cảm làm điều mới	Mang lại kết quả mới tốt hơn, bức phá hơn.
"Tôi" tận tâm vì sự hài lòng và thành công của khách hàng.	Giúp khách hàng đạt được mục tiêu	"Tôi" đạt được mục tiêu khi giúp khách hàng đạt được mục tiêu
	Chính trực trong việc chuyển đổi và giữ chân khách hàng	Không chém gió, bốc phét để chuyển đổi hay giữ chân khách hàng
	Ôn tồn, bình tĩnh trong mọi tình huống căng thẳng, bất bình	Giải quyết vấn đề hiệu quả, chuyên nghiệp và tạo ấn tượng tốt với khách hàng.
"Tôi" nêu cao tinh thần đoàn kết và hợp tác, tất cả cùng vì mục tiêu chung của tổ chức	Hạ cái tôi xuống và hợp tác vì mục tiêu chung	Tạo sự đồng lòng, đoàn kết của toàn bộ đội ngũ vào các mục tiêu chung
	Trung thực, nhất quán trong lời nói và hành động	Xây dựng lòng tin giữa các thành viên trong đội ngũ, đảm bảo mọi cam kết được thực hiện một cách đáng tin cậy và minh bạch.
	Tôn trọng, lắng nghe, ghi nhận ý kiến của đồng đội	Duy trì một môi trường làm việc tích cực, nơi mọi thành viên cảm thấy được lắng nghe, đánh giá cao và hỗ trợ lẫn nhau để cùng phát triển.

(Nguồn: Phòng PTCN)

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh



Hình 2.4. Lĩnh vực kinh doanh

(Nguồn: Phòng PTCN)

2.1.3.1. Dịch vụ ủy thác nhập khẩu trọn gói

Đây là giải pháp toàn diện dành cho các doanh nghiệp muốn nhập khẩu hàng hóa chính ngạch từ Trung Quốc về Việt Nam mà không cần có kinh nghiệm về thủ tục hải quan hay Logistics. MIB sẽ thay mặt doanh nghiệp xử lý tất cả các công đoạn, từ đầu đến cuối mà không tốn thêm nhân sự hay thời gian

Quy trình khép kín, tối giản:

- Tìm nguồn hàng & Đàm phán
- Ký kết hợp đồng nội/ngoại thương
- Thanh toán quốc tế
- Khai và nộp các loại thuế
- Lưu giữ bộ chứng từ xuất nhập khẩu (hợp đồng, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, CO...)
- Vận chuyển & Giao nhận
- Bàn giao hóa đơn VAT cho khách hàng

Hệ thống kho bãi chính chủ: có tổng diện tích hơn 10.000m² tại Băng Tường (Trung Quốc), và trải dài 3 miền Kho Hoàng Mai (Hà Nội), Kho Thanh Khê (Đà Nẵng), Kho Bình Tân (TP. Hồ Chí Minh). Đội ngũ chuyên môn cao & tận tâm với khách hàng: Mỗi đơn hàng đều có 4 chuyên viên hỗ trợ (Kinh doanh, Mua hàng, Logistics, CSKH) từ đầu đến cuối, đảm bảo quá trình nhập khẩu diễn ra suôn sẻ.

Đầy đủ chứng từ, full VAT: MIB thông quan chính ngạch 100%, cam kết khai đúng, khai đủ thông tin hàng hóa nhập khẩu của khách. Đồng thời cung cấp chính xác hóa đơn VAT cùng các chứng từ nhập khẩu khác có liên quan ngay sau khi hoàn tất việc vận chuyển. Hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn hóa giấy tờ đầu vào, tránh những rắc rối pháp lý nếu bị cơ quan chức năng kiểm tra hàng.

2.1.3.2. Dịch vụ vận chuyển chính ngạch đường bộ

Đường bộ hiện đang là phương thức vận chuyển phổ biến, đóng vai trò quan trọng trong việc lưu thông hàng hóa giữa Trung Quốc - Việt Nam vì tính hoạt vận chuyển hàng hóa bất cứ lúc nào mà không phải phụ thuộc vào thời gian hay lịch trình. Hỗ trợ toàn bộ thủ tục pháp lý, khai báo hải quan, nộp thuế và xuất hóa đơn VAT đầy đủ, đảm bảo hàng hóa thông quan an toàn, hợp lệ và nhanh chóng. Dịch vụ vận chuyển đường bộ chính ngạch bao gồm:

- Vận chuyển ghép container (LCL) (Chỉ từ 50kg hoặc 0.5m³/mặt hàng): Gom nhiều lô hàng nhỏ, lẻ của các chủ hàng khác nhau vào chung một container để vận chuyển

- Vận chuyển nguyên container (FCL): Một chủ hàng sử dụng toàn bộ container cho hàng hóa của mình

2.1.3.3. Dịch vụ vận chuyển chính ngạch đường biển

Với khách hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hóa siêu trường, siêu trọng, có số lượng lớn như máy móc, đồ nội thất thì vận chuyển hàng Trung Quốc chính ngạch bằng đường biển được xem là sự lựa chọn hàng đầu. Bởi hình thức này không những tiết kiệm chi phí mà còn có năng lực chuyên chở hàng hóa lớn. Dịch vụ vận chuyển đường biển chính ngạch bao gồm: Vận chuyển ghép container (LCL); vận chuyển nguyên container (FCL)

2.1.3.4. Dịch vụ Order – Mua hàng hộ

MIB thực hiện mua hàng hộ trên các sàn thương mại điện tử nội địa Trung, bao gồm vận chuyển từ kho Trung Quốc về kho Việt Nam của MIB. Khách hàng sẽ cung cấp nhu cầu của mình từ thông tin, hình ảnh, mức giá sản phẩm, MIB sẽ tìm kiếm, liên hệ với nhà cung cấp để mua hàng và vận chuyển về Việt Nam.

Dịch vụ bao gồm:

- Order nội sàn:



Hình 2.5. Các sàn order nội sàn

(Nguồn: Phòng PTCN)

- Order ngoại sàn:



Hình 2.6. Các sàn order ngoại sàn

(Nguồn: Phòng PTCN)

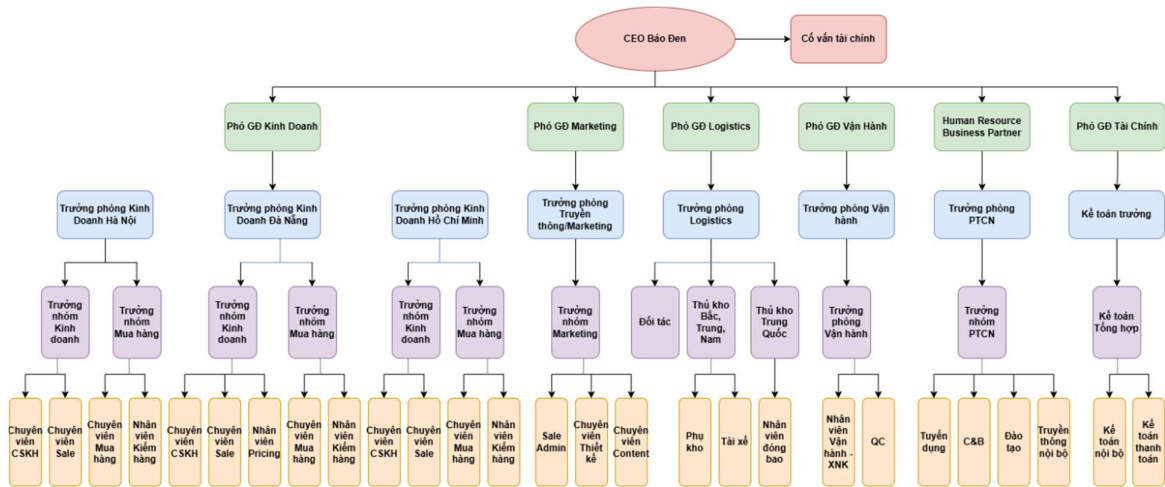
2.1.3.5. Dịch vụ ký gửi hàng

Dịch vụ ký gửi hàng của công ty hỗ trợ nhận hàng trực tiếp tại kho Trung Quốc và vận chuyển về Việt Nam trong thời gian nhanh chóng từ 2–5 ngày, đáp ứng nhu cầu nhập hàng kịp thời của khách hàng. Với mức phí vận chuyển cạnh tranh chỉ từ 6.000 đồng/kg, dịch vụ giúp tối ưu chi phí logistics cho khách hàng. Dịch vụ này phù hợp với các nhà kinh doanh và doanh nghiệp đã có sẵn nhà cung cấp tại Trung Quốc, có nhu cầu vận chuyển hàng hóa về Việt Nam một cách an toàn, thuận tiện và hiệu quả.

2.1.3.6. Dịch vụ giá trị gia tăng

- Dịch vụ đổi tiền, chuyển tiền Trung Quốc, nạp tiền ví Alipay
- Dịch vụ kiểm đếm
- Dịch vụ đóng gói
- Dịch vụ thẩm định và đàm phán giá với Nhà cung cấp
- Dịch vụ thẩm định và test sản phẩm trước khi xuất kho Trung

2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ



Hình 2.7. Sơ đồ tổ chức

(Nguồn: Phòng PTCN)

Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group được xây dựng theo mô hình cơ cấu chức năng, trong đó các phòng ban được phân chia theo từng lĩnh vực chuyên môn cụ thể như kinh doanh, marketing, logistics, vận hành, nhân sự và tài chính. Trong đó, bộ phận Kinh Doanh được tổ chức theo khu vực địa lý gồm Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh; các bộ phận còn lại tập trung ở chi nhánh chính (Đà Nẵng). Đứng đầu công ty là Giám đốc điều hành (CEO), chịu trách

nhiệm hoạch định chiến lược phát triển tổng thể và điều phối hoạt động của toàn bộ doanh nghiệp. Hỗ trợ cho CEO là các Phó Giám đốc phụ trách từng mảng chức năng, đảm bảo việc triển khai chiến lược được thực hiện đồng bộ và hiệu quả.

Khối kinh doanh đóng vai trò trung tâm trong việc tạo doanh thu cho doanh nghiệp. Mỗi khu vực có Trưởng phòng Kinh doanh chịu trách nhiệm điều hành, dưới đó là các nhóm kinh doanh gồm đội ngũ nhân viên bán hàng, chăm sóc khách hàng, pricing và nhóm mua hàng có vai trò đặt hàng và kiểm hàng. Trong đó, nhân viên Pricing nằm ở chi nhánh Đà Nẵng, đảm nhận chức tìm kiếm sản phẩm và báo giá cho cả 3 chi nhánh của công ty. Việc tổ chức theo khu vực giúp công ty dễ dàng tiếp cận thị trường, nâng cao khả năng phản ứng với nhu cầu khách hàng tại từng địa bàn.

Khối marketing đảm nhận chức năng xây dựng thương hiệu, triển khai các hoạt động truyền thông và hỗ trợ bán hàng. Bộ phận này bao gồm các vị trí chuyên môn như digital marketing, content và vận hành marketing, góp phần gia tăng độ nhận diện thương hiệu và thúc đẩy doanh số.

Khối logistics giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo nguồn cung hàng hóa và quản lý chuỗi cung ứng. Bộ phận này chịu trách nhiệm làm việc với đối tác quốc tế, quản lý kho bãi tại Việt Nam và Trung Quốc, đồng thời điều phối hoạt động vận chuyển nhằm đảm bảo hàng hóa được cung ứng kịp thời với chi phí tối ưu.

Khối vận hành có chức năng điều phối và theo dõi toàn bộ quá trình vận chuyển hàng hóa, chứng từ và giao nhận để hàng đến đúng tiến độ. Trong khi đó, bộ phận nhân sự (HRBP) phụ trách công tác tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực và xây dựng chính sách đãi ngộ phù hợp. Khối tài chính – kế toán chịu trách nhiệm quản lý dòng tiền, kiểm soát chi phí và đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật về tài chính.

2.1.5. Nguồn lực

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Có 4 kho hàng:

- Kho Hà Nội: 225 Lĩnh Nam, phường Vĩnh Hưng, Hoàng Mai, Hà Nội (Đối diện số 225H Lĩnh Nam - Mỹ phẩm Bình Minh)
- Kho Đà Nẵng: 34 Phần Lãng 5, An Khê, Thanh Khê, Tp.Đà Nẵng
- Kho Hồ Chí Minh: 29E đường số 18, phường Bình Hưng Hòa A, quận Bình Tân, Hồ Chí Minh

- Kho Trung Quốc: Hà Khẩu và Bằng Tường

Có 3 văn phòng:

- Đà Nẵng: Tầng 2 và 6, 630-632 Ngô Quyền, Sơn Trà, Đà Nẵng
- Hồ Chí Minh: Tầng 2, phòng 2A, 36A Lê Văn Huân, Tân Bình, TP.Hồ Chí Minh
- Hà Nội: 225 Lĩnh Nam, Phường Tương Mai, Hoàng Mai

Hiện nay em đang thực tập tại văn phòng làm việc của công ty tại chi nhánh chính 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, máy quạt, camera, lò vi sóng, tủ lạnh, ... 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. Với đội xe đầu kéo đáp ứng mọi nhu cầu từ hàng lẻ đến hàng nguyên container. Chi tiết được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.1. Cơ sở vật chất của công ty

(ĐVT: Cái)

STT	Chỉ tiêu	Số lượng
1	Máy tính bàn	30
2	Máy in	3
3	Thiết bị trình chiếu	2
4	Tivi	2
5	Wifi	2
6	Bàn làm việc	30
7	Ghế làm việc	70
8	Bàn phòng bếp	10
9	Ghế phòng bếp	80
10	Máy điều hòa	12
11	Máy quạt	8
12	Camera	7
13	Lò vi sóng	2
14	Tủ lạnh	1

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Với đội xe đa dạng từ xe tải giao hàng nội thành đến xe nâng, đầu kéo và romooc, khả năng xếp 1-2 xe ở kho Trung mỗi ngày, đáp ứng mọi nhu cầu từ hàng lẻ đến hàng nguyên container.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Bảng 2.2. Tổng số lao động

(ĐVT: Người)

Tiêu chí	Năm						Chênh lệch			
	2023		2024		2025		2024/2023		2025/2024	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Tổng số lao động	60	100	85	100	105	100	25	41,67	20	23,53

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Bảng 2.3. Cơ cấu lao động theo phòng ban

(ĐVT: Người)

Phòng ban	2023		2024		2025	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Bộ phận kinh doanh	29	48,3	38	44,7	50	47,6
Bộ phận marketing	5	8,3	8	9,4	11	10,5
Bộ phận logistics	20	33,3	32	37,6	35	33,3
Bộ phận vận hành	1	1,7	1	1,2	2	1,9
Bộ phận nhân sự	3	5	3	3,5	4	3,8
Bộ phận tài chính - kế toán	2	3,3	3	3,5	3	2,9
Tổng	60	100	85	100	105	100

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Bảng 2.4. Cơ cấu lao động theo giới tính

(ĐVT: Người)

Giới tính	2023		2024		2025	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Nam	11	18,3	18	21,2	28	26,7
Nữ	49	81,7	67	78,8	77	73,3
Tổng	60	100	85	100	105	100

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Bảng 2.5. Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn

(ĐVT: Người)

Trình độ	2023		2024		2025	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Đại học	36	60	48	56,5	62	59
Cao đẳng	13	21,7	15	17,6	19	18,1
Trung cấp	5	8,3	10	11,8	13	12,4
Trung học phổ thông	5	8,3	11	12,9	11	10,5
Tổng	60	100	85	100	105	100

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Cơ cấu lao động của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group cho thấy sự tăng trưởng rõ rệt về quy mô nhân sự, từ 60 người năm 2023 lên 85 người năm 2024 và đạt 105 người vào năm 2025. Cụ thể, năm 2024 số lao động tăng thêm 25 người, tương ứng 41,67% so với năm 2023, cho thấy doanh nghiệp có sự mở rộng rõ rệt về quy mô nhân sự. Đến năm 2025, số lao động tiếp tục tăng 20 người, tương ứng 23,53% so với năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng có xu hướng chậm lại, nhưng mức tăng về số lượng là cao hơn, phản ánh hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty đang phát triển ổn định và có nhu cầu nhân lực ngày càng lớn.

❖ *Cơ cấu lao động theo phòng ban:*

Năm 2023 đến 2024, Bộ phận Kinh doanh tiếp tục chiếm tỷ trọng cao nhất dù giảm nhẹ từ 48,3% xuống 44,7%, nhưng số lượng vẫn tăng từ 29 lên 38 người phản ánh xu hướng tinh gọn đội ngũ kinh doanh nhằm tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động. Bộ phận Logistics tăng đáng kể cả về số lượng (từ 20 lên 32 người) và tỷ trọng (từ 33,3% lên 37,6%), cho thấy công ty đang mở rộng mạnh hoạt động vận hành, kho bãi và xử lý hàng hóa nhập khẩu. Các bộ phận hỗ trợ như Marketing, Tài chính – Kế toán cũng được bổ sung nhân sự để hỗ trợ đà tăng trưởng.

Từ năm 2024 đến 2025, Bộ phận Kinh doanh phục hồi tỷ trọng lên 47,6% với 50 nhân sự, khẳng định vai trò then chốt trong việc thúc đẩy doanh thu. Bộ phận Logistics tuy giảm nhẹ tỷ trọng xuống 33,3% nhưng số lượng vẫn tăng thêm 3 người (đạt 35

người). Các bộ phận hỗ trợ tiếp tục được củng cố với quy mô phù hợp với giai đoạn nhập hàng tiểu ngạch dần giảm bớt, và đặc biệt Marketing tăng lên 11 người để gia tăng quảng bá xu hướng nhập hàng chính ngạch theo quy định mới của Nhà nước. Nhìn chung, cơ cấu lao động theo phòng ban đang được điều chỉnh linh hoạt theo tốc độ mở rộng kinh doanh.

❖ *Cơ cấu lao động theo giới tính:*

Lao động nữ luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nhân sự của MIB Group, dao động từ 81,7% năm 2023 xuống còn 73,3% năm 2025. Cơ cấu này hoàn toàn phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh nhập khẩu và logistics của doanh nghiệp, khi nhiều vị trí đòi hỏi sự tỉ mỉ, cẩn thận và kỹ năng giao tiếp tốt như chăm sóc khách hàng, sale, pricing, xử lý chứng từ, kế toán và văn phòng. Lao động nam tuy chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng có xu hướng tăng rõ nét qua các năm (từ 18,3% năm 2023 lên 26,7% năm 2025). Nhóm lao động nam chủ yếu đảm nhận các vị trí liên quan đến kho bãi, vận chuyển, logistics hiện trường và vận hành thực địa, góp phần nâng cao năng lực xử lý hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc. Cơ cấu lao động của công ty đang dần trở nên cân bằng hơn nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh trong giai đoạn mở rộng quy mô.

❖ *Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn:*

Lực lượng lao động có trình độ Đại học chiếm tỷ trọng cao nhất, dao động từ 56,5% đến 60%. Việc duy trì tỷ lệ lớn nhân sự có trình độ đại học cho thấy công ty đang chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao về nghiệp vụ logistics quốc tế, báo giá, chứng từ hải quan, quản lý nhà cung ứng Trung Quốc và quản trị chuỗi cung ứng. Nhóm lao động trình độ Cao đẳng, Trung cấp và Trung học phổ thông vẫn chiếm tỷ lệ đáng kể (khoảng 40%), chủ yếu phục vụ cho các vị trí vận hành kho bãi, hỗ trợ logistics và công việc thực thi. Sự đa dạng về trình độ chuyên môn giúp doanh nghiệp duy trì sự linh hoạt, tối ưu chi phí nhân sự đồng thời vẫn đảm bảo chất lượng hoạt động kinh doanh.

2.1.5.3. *Nguồn lực Tài chính*

Bảng 2.6. Bảng cân đối kế toán của MIB Group năm 2023-2025

(ĐVT: VND)

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
Tài sản lưu động	6.820.450.320	8.122.913.027	9.994.819.836	19,1	23
Tài sản cố định	4.727.941.964	5.523.926.849	6.604.475.237	16,8	19,6
Tổng tài sản	11.548.392.284	13.646.839.876	16.599.295.073	18,2	21,6
Nợ phải trả	6.432.980.150	7.597.915.293	9.179.491.344	18,1	20,8
Vốn chủ sở hữu	5.115.412.134	6.048.924.583	7.419.803.729	18,3	22,7
Tổng nguồn vốn	11.548.392.284	13.646.839.876	16.599.295.073	18,2	21,6

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Tổng tài sản của MIB Group tăng trưởng mạnh và liên tục qua các năm, từ 11.548.392.284 đồng năm 2023 lên 13.646.839.876 đồng năm 2024 (tăng 18,2%) và đạt 16.599.295.073 đồng năm 2025 (tăng 21,6%). Sự tăng trưởng này phản ánh rõ chiến lược mở rộng quy mô hoạt động logistics, đặc biệt trong giai đoạn chuyển đổi thương hiệu từ Báo Đen Logistics sang MIB Group. Đặc biệt, tài sản lưu động tăng mạnh qua hai năm (19,1% năm 2024 và 23% năm 2025), trong khi tài sản cố định cũng duy trì đà tăng ổn định (16,8% và 19,6%). Những con số này thể hiện rõ định hướng đầu tư hạ tầng và nguồn lực phục vụ khối lượng hàng hóa ngày càng lớn.

Tổng nguồn vốn tăng đồng bộ với tổng tài sản. Việc huy động vốn kịp thời đã hỗ trợ công ty đầu tư mở rộng hạ tầng kho bãi, phương tiện vận tải và vốn luân chuyển, nhằm nâng cao khả năng phục vụ khách hàng trên toàn quốc, đặc biệt tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Về cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả tăng từ 6.432.980.150 đồng năm 2023 lên 9.179.491.344 đồng năm 2025, với tốc độ 18,1% (2024) và 20,8% (2025). Tỷ trọng nợ duy trì hợp lý ở mức khoảng 55%, phù hợp với đặc thù ngành logistics cần vốn lớn cho hoạt động nhập khẩu và vận chuyển hàng hóa từ Trung Quốc. Vốn chủ sở hữu cũng tăng đều đặn, từ 5.115.412.134 đồng năm 2023 lên 7.419.803.729 đồng năm 2025, trong đó năm 2025 ghi nhận mức tăng cao nhất (22,7%). Điều này phản ánh hiệu quả kinh doanh đang cải thiện và khả năng giữ lại lợi nhuận ngày càng tốt.

Nhìn chung, MIB Group đang xây dựng được nền tảng tài chính vững vàng với tốc độ phát triển cao và cơ cấu vốn cân đối. Sự đầu tư đồng bộ này tạo lợi thế cạnh tranh quan trọng, giúp công ty nâng cao chất lượng dịch vụ và khẳng định vị thế trong lĩnh vực nhập khẩu hàng Trung Quốc trên các thị trường trọng điểm toàn quốc.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

2.2.1. Phân tích về thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng

2.2.1.1. Thị trường kinh doanh

Doanh nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc về Việt Nam. Thị trường kinh doanh của doanh nghiệp tập trung chủ yếu tại các thành phố lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Đây là những khu vực có hoạt động thương mại phát triển, nhu cầu nhập khẩu hàng hóa lớn và tập trung nhiều doanh nghiệp kinh doanh, phân phối cũng như sản xuất.

Trong đó, thị trường Hà Nội và khu vực miền Bắc chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh của công ty do có lợi thế về vị trí địa lý gần các cửa khẩu và tuyến vận chuyển hàng hóa từ Trung Quốc về Việt Nam. Điều này giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong quá trình vận chuyển, giảm chi phí logistics và rút ngắn thời gian giao hàng. Bên cạnh đó, Hà Nội còn là khu vực tập trung nhiều đầu mối phân phối hàng hóa cho các tỉnh thành phía Bắc.

Đối với thị trường Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, nhu cầu nhập khẩu tập trung vào nhiều nhóm hàng phục vụ hoạt động kinh doanh và sản xuất như nội thất, máy móc, thiết bị và hàng tiêu dùng. Đây cũng là những khu vực có tốc độ phát triển thương mại cao, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu và mở rộng thị trường của doanh nghiệp.

Về thị trường mua hàng, doanh nghiệp chủ yếu nhập khẩu hàng hóa từ các trung tâm sản xuất lớn của Trung Quốc như Quảng Châu, Nghĩa Ô, Thâm Quyển và Phật Sơn. Đây là những khu vực tập trung nhiều xưởng sản xuất, nguồn hàng đa dạng và có hệ thống logistics phát triển, thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa sang Việt Nam. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu bao gồm hàng tiêu dùng, thời trang, nội thất, linh kiện điện tử, máy móc và các sản phẩm phục vụ sản xuất kinh doanh.

2.2.1.2. Đối thủ cạnh tranh

Ngành logistics có mức độ cạnh tranh cao với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước. Đối thủ cạnh tranh của công ty không chỉ là các doanh nghiệp logistics độc lập, mà còn có thể là các đối tác bán cước vận chuyển quốc tế, do họ hoàn toàn có khả năng tiếp cận trực tiếp khách hàng và cung cấp dịch vụ tương tự.

Tại Đà Nẵng, nhiều công ty logistics có năng lực mạnh về vận chuyển quốc tế và bán cước biển như Bee Logistics, Glotrans, Bách Việt Shipping, Golstrans, Pigeon Logistics, Worldwide Link, T&M Forwarding... Các doanh nghiệp này có lợi thế về mạng lưới tuyến châu Á, Mỹ và châu Âu.

So với các đối thủ, Báo Đen Logistics có mức giá cước ở mức trung bình, không quá thấp cũng không quá cao, nhưng có lợi thế rõ rệt ở các tuyến Trung Quốc – Việt Nam, phù hợp với phân khúc khách hàng nhập hàng order Trung Quốc.

Trong mảng ủy thác xuất nhập khẩu, công ty cạnh tranh với các doanh nghiệp có kinh nghiệm lâu năm như Goldtrans, Eureka Logistics, Fingroup, Real Logistics...

Ngoài các doanh nghiệp logistics truyền thống, doanh nghiệp còn cạnh tranh với các công ty chuyên dịch vụ order hàng Trung Quốc như Nhập Hàng China, Võ Minh Thiên Logistics, Thương Đô Logistics hay Yển China Logistics. Tuy nhiên, điểm khác biệt là công ty sở hữu ứng dụng đặt hàng riêng với cơ chế hoạt động tương tự các sàn thương mại điện tử như Shopee. Khách hàng có thể trực tiếp tìm kiếm sản phẩm, lựa chọn và đặt mua ngay trên ứng dụng mà không cần truy cập các sàn thương mại điện tử Trung Quốc hoặc sao chép đường dẫn sản phẩm như hình thức order truyền thống. Đây là lợi thế giúp công ty nâng cao trải nghiệm khách hàng, đơn giản hóa quy trình mua hàng và tăng khả năng cạnh tranh trong lĩnh vực nhập hàng Trung Quốc.

2.2.1.3. Khách hàng

Khách hàng của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group chủ yếu là doanh nghiệp, hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh thương mại có nhu cầu nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc về Việt Nam phục vụ sản xuất, kinh doanh và phân phối nội địa. Nhóm khách hàng này có một số đặc điểm nổi bật như sau:

❖ Khách hàng có quy mô đa dạng, tập trung vào doanh nghiệp vừa và nhỏ

Phần lớn khách hàng của công ty là doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh cá thể và các đơn vị kinh doanh online, chưa có hệ thống logistics hoặc phòng xuất nhập

khẩu chuyên nghiệp. Do đó, khách hàng có xu hướng: Thuê ngoài dịch vụ logistics trọn gói; Ưu tiên các doanh nghiệp có thể hỗ trợ từ khâu mua hàng, vận chuyển đến thủ tục hải quan. Đây là nhóm khách hàng có tần suất nhập hàng thường xuyên nhưng giá trị mỗi lô hàng không quá lớn.

❖ Nhu cầu về dịch vụ ủy thác và hỗ trợ pháp lý xuất nhập khẩu

Khách hàng hạn chế về năng lực pháp lý và nghiệp vụ xuất nhập khẩu. Nhiều khách hàng, đặc biệt là hộ kinh doanh và doanh nghiệp mới thành lập:

- Chưa có chức năng đứng tên trên tờ khai hải quan
- Chưa sở hữu chữ ký số và phần mềm khai báo hải quan
- Thiếu kinh nghiệm trong việc xác định mã HS, thuế nhập khẩu và thủ tục thông quan

Do đó, dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu và hỗ trợ thủ tục hải quan là một trong những dịch vụ được khách hàng sử dụng nhiều nhất tại công ty. Với mức phí ủy thác khoảng 2% giá trị lô hàng, Công ty đáp ứng tốt nhu cầu của nhóm khách hàng này, đồng thời tạo lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

❖ Xu hướng ứng dụng công nghệ của khách hàng

Khách hàng của công ty có xu hướng ứng dụng mạnh mẽ công nghệ và thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh. Nhiều khách hàng trực tiếp tìm nguồn hàng trên Alibaba và 1688, mong muốn quy trình mua hàng, theo dõi đơn hàng và thanh toán được thực hiện thuận tiện.

Công ty phát triển ứng dụng Báo Đen Logistics, cho phép khách hàng mua hàng trên các sàn thương mại điện tử Trung Quốc với thao tác tương tự như các nền tảng trong nước đã góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng, đồng thời gia tăng mức độ gắn bó lâu dài giữa công ty và khách hàng.

❖ Hàng hóa nhập khẩu của khách hàng

Hàng hóa mà khách hàng của công ty nhập khẩu chủ yếu là nhóm hàng tiêu dùng và thiết bị gia dụng, có nhu cầu thị trường ổn định và dễ tiêu thụ. Cụ thể bao gồm: Thiết bị vệ sinh, nồi chiên không dầu, giày dép, sản phẩm thú cưng, đèn LED và đèn năng lượng mặt trời, văn phòng phẩm.... Đây là các mặt hàng có lợi thế sản xuất tại Trung Quốc, giá thành cạnh tranh và phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng Việt Nam, đặc biệt là tại các khu vực đô thị và khu công nghiệp.

2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ

Bảng 2.7. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2023-2025

(Đơn vị tính: Đồng)

Mã số	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	21.138.964.820	24.426.815.905	28.677.081.872	15,6	17,4
2	Doanh thu thuần	20.970.492.505	24.231.989.465	28.375.659.664	15,6	17,1
3	Giá vốn dịch vụ	16.781.246.880	19.357.426.915	22.609.474.637	15,4	16,8
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp – Bán hàng	3.176.482.115	3.826.914.772	4.357.384.291	20,5	13,9
5	Lợi nhuận kế toán trước thuế	1.012.763.510	1.047.647.778	1.408.800.736	3,4	34,5
6	Thuế TNDN (6=5x20%)	202.552.702	209.529.556	281.760.147	3,4	34,5
7	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (7=5-6)	810.210.808	838.118.222	1.127.040.589	3,4	34,5

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Bảng 2.8. Các chỉ số biên lợi nhuận của MIB Group giai đoạn 2023 – 2025.

(Đơn vị tính: Đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2024/2023 (%)	Chênh lệch 2025/2024 (%)
1	Doanh thu thuần	20.970.492.505	24.231.989.465	28.375.659.664	15,6	17,1
2	Giá vốn hàng bán	16.781.246.880	19.357.426.915	22.609.474.637	15,4	16,8
3	Lợi nhuận gộp (3=1-2)	4.189.245.625	4.874.562.550	5.766.185.027	16,4	18,3

4	Biên lợi nhuận gộp (%) ($4=(3/1)*100$)	19,98	20,12	20,32	-	-
5	Lợi nhuận sau thuế	810.210.808	838.118.222	1.127.040.589	3,4	34,5
6	Biên lợi nhuận ròng (%) ($6=(5/1)*100$)	3,86	3,46	3,97	-	-

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Bảng 2.9. Các chỉ số ROA và ROE của MIB Group giai đoạn 2023 – 2025.

(Đơn vị tính: Đồng)

Năm	Lợi nhuận sau thuế (1)	Tổng tài sản (2)	Vốn chủ sở hữu (3)	ROA (%) $(1/2)*100$	ROE (%) $(1/3)*100$
2023	810.210.808	11.548.392.284	5.115.412.134	7,02	15,84
2024	838.118.222	13.646.839.876	6.048.924.583	6,14	13,86
2025	1.127.040.589	16.599.295.073	7.419.803.729	6,79	15,19

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Trong giai đoạn 2023–2025, MIB Group ghi nhận sự tăng trưởng khá tích cực về quy mô hoạt động. Cụ thể, doanh thu thuần tăng từ 20.970.492.505 đồng năm 2023 lên 24.231.989.465 đồng năm 2024 (tăng 15,6%) và đạt 28.375.659.664 đồng năm 2025 (tăng 17,1%). Tương ứng, giá vốn hàng bán cũng tăng nhưng ở mức độ kiểm soát tốt hơn, giúp lợi nhuận gộp đạt tốc độ tăng trưởng lần lượt là 16,4% và 18,3%. Sự gia tăng này phản ánh hiệu quả trong hoạt động nhập khẩu và phân phối hàng hóa, đặc biệt là hàng chính ngạch từ Trung Quốc về Việt Nam.

Về khả năng sinh lời, biên lợi nhuận gộp của công ty duy trì ở mức ổn định và có xu hướng cải thiện nhẹ, từ 19,98% năm 2023 lên 20,32% năm 2025. Từ đó, cho thấy MIB Group đã kiểm soát tương đối tốt chi phí nhập khẩu chính ngạch, bao gồm giá gốc hàng hóa, chi phí vận chuyển quốc tế và các khoản thuế quan theo quy định. Lợi nhuận sau thuế tăng từ 810.210.808 đồng năm 2023 lên 838.118.222 đồng năm 2024 và tăng mạnh lên 1.127.040.589 đồng năm 2025, tương ứng mức tăng 34,5% so với năm trước. Biên lợi nhuận ròng dao động trong khoảng 3,46% - 3,97%, cho thấy áp lực từ chi phí

quản lý và chi phí tài chính vẫn tồn tại, nhưng công ty đã cải thiện rõ rệt hiệu quả hoạt động tổng thể vào năm 2025.

Về hiệu quả sử dụng tài sản và vốn, ROA giảm nhẹ từ 7,02% năm 2023 xuống 6,14% năm 2024 trước khi phục hồi lên 6,79% năm 2025. ROE cũng có biến động nhưng vẫn duy trì ở mức khá, dao động từ 13,86% đến 15,84%. Các chỉ số này cho thấy dù quy mô tổng tài sản và vốn chủ sở hữu tăng mạnh để hỗ trợ mở rộng kinh doanh, công ty vẫn đảm bảo khả năng sinh lời trên vốn ở mức chấp nhận được trong ngành thương mại nhập khẩu.

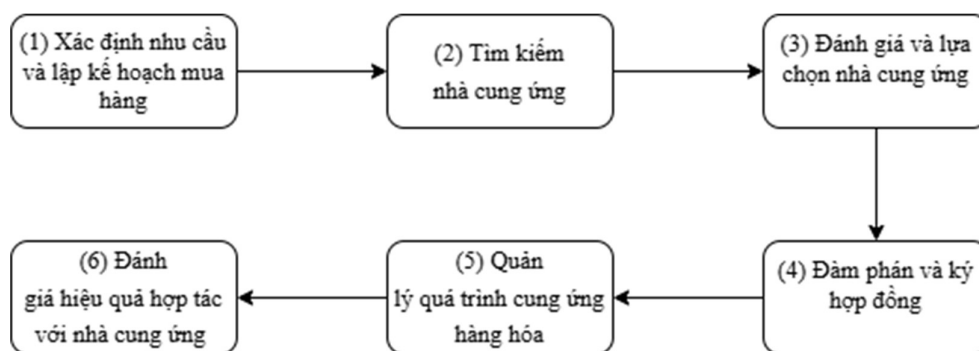
Tổng thể, qua các chỉ số tài chính giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy MIB Group đang phát triển ổn định và có dấu hiệu bứt phá trong lĩnh vực nhập khẩu hàng hóa chính ngạch tuyến Trung Quốc - Việt Nam. Việc duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu cao kết hợp với cải thiện biên lợi nhuận gộp và tốc độ tăng lợi nhuận ròng mạnh mẽ năm 2025 cho thấy công ty đã tận dụng tốt lợi thế của kênh nhập khẩu chính ngạch (hóa đơn VAT, thủ tục hải quan minh bạch, hưởng ưu đãi thuế theo các hiệp định thương mại). Tuy nhiên, biên lợi nhuận ròng còn mỏng và ROA biến động nhẹ cũng phản ánh những thách thức nội tại như áp lực chi phí logistics, biến động tỷ giá và cạnh tranh gay gắt từ các kênh nhập khẩu khác.

Kết luận: Thực trạng tài chính của MIB Group trong giai đoạn này là tích cực, với nền tảng tăng trưởng vững chắc và hiệu quả hoạt động được cải thiện. Công ty đang có vị thế tốt để tiếp tục mở rộng trong lĩnh vực nhập khẩu hàng chính ngạch từ Trung Quốc, tuy nhiên cần tập trung hơn vào việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản và tối ưu biên lợi nhuận ròng nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững lâu dài.

2.3. Thực trạng quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

2.3.1. Sơ đồ quy trình quản trị nhà cung ứng

Quy trình tổ chức thực hiện nghiệp vụ quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam được thể hiện như sau:



Hình 2.8. Sơ đồ quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

2.3.2. Phân tích chi tiết các bước trong quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

Bước 1: Xác định nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng.

Trách nhiệm: Nhân viên kinh doanh (sales) và Nhân viên Vận hành.

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Yêu cầu nhập khẩu hàng hóa của khách hàng; Hình ảnh/mẫu sản phẩm; File thông tin sản phẩm; Biên bản xác nhận lập Kế hoạch mua hàng [Phụ lục A – Hình 1]

Mô tả công việc: Xác định nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng là bước đầu tiên trong quy trình quản trị nhà cung ứng của doanh nghiệp. Ở bước này, Nhân viên Kinh doanh tiếp nhận nhu cầu nhập khẩu hàng hóa từ khách hàng. Trong một số trường hợp, khách hàng có thể chủ động cung cấp đường link sản phẩm hoặc thông tin nhà cung cấp trên các sàn thương mại điện tử Trung Quốc như Taobao, 1688, Tmall hoặc nhà cung cấp khách hàng biết trên website, được giới thiệu.

Việc xác định nhu cầu mua hàng được doanh nghiệp thực hiện dựa trên các yếu tố như nhu cầu thực tế của khách hàng, đặc điểm sản phẩm, số lượng đặt hàng, thời gian giao hàng yêu cầu, khả năng cung ứng của nhà cung cấp và phương thức vận chuyển phù hợp. Đây là cơ sở để doanh nghiệp lựa chọn phương án nhập khẩu tối ưu và đảm bảo tiến độ thực hiện đơn hàng.

Sau khi tiếp nhận và xác định nhu cầu, Nhân viên Kinh doanh phối hợp với Nhân viên Vận hành tiến hành lập kế hoạch mua hàng. Quá trình này bao gồm các bước như

kiểm tra thông tin sản phẩm, xác định nguồn cung phù hợp, dự kiến chi phí nhập khẩu, lựa chọn phương án vận chuyển, xác định thời gian thực hiện từng giai đoạn và theo dõi tiến độ đơn hàng. Nội dung kế hoạch mua hàng còn bao gồm thời gian dự kiến hàng hóa được vận chuyển về Việt Nam, phương án xử lý phát sinh và kế hoạch phối hợp giữa các bộ phận liên quan.

Do doanh nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nhập khẩu hàng hóa theo yêu cầu khách hàng nên hàng hóa nhập khẩu có tính đa dạng, không nhập cố định để lưu kho mà được thực hiện theo từng đơn hàng cụ thể. Vì vậy, việc xác định chính xác nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng có vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp chủ động tìm kiếm nguồn cung, tối ưu chi phí nhập khẩu, đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Bước 2: Tìm kiếm nhà cung ứng

Trách nhiệm: Nhân viên Pricing.

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Link sản phẩm trên sàn thương mại điện tử; Danh sách nhà cung cấp tiềm năng; File tổng hợp báo giá; Lịch sử trao đổi với nhà cung cấp

Mô tả công việc: Nhân viên Pricing tiến hành tìm kiếm các nhà cung cấp phù hợp trên các sàn thương mại điện tử Trung Quốc như Alibaba, 1688 hoặc Taobao. Trong một số trường hợp, khách hàng có thể chủ động cung cấp thông tin hoặc đường link sản phẩm của nhà cung cấp mà khách hàng đã tìm hiểu trước đó để doanh nghiệp tham khảo và làm việc.

Ở bước này, doanh nghiệp chủ yếu thực hiện hoạt động tìm kiếm và thống kê các nhà cung cấp tiềm năng dựa trên một số tiêu chí cơ bản như mức giá phù hợp với nhu cầu của khách hàng, mức độ đánh giá uy tín trên sàn thương mại điện tử, khả năng phản hồi tin nhắn nhanh và thái độ hỗ trợ của nhà cung cấp trong quá trình trao đổi ban đầu.

Sau quá trình tìm kiếm, nhân viên Pricing sẽ tổng hợp khoảng 4 đến 5 nhà cung cấp phù hợp để phục vụ cho bước đánh giá và sàng lọc chuyên sâu ở giai đoạn tiếp theo.

Bước 3: Đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng

Trách nhiệm: Nhân viên Pricing và bộ phận Mua hàng

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Báo giá chi tiết; Hồ sơ thông tin nhà cung cấp; Chứng từ năng lực và chất lượng do nhà cung ứng cung cấp (ISO, COA, chứng nhận chất lượng hoặc các chứng từ liên quan tùy mặt hàng); Bảng so sánh nhà cung ứng; Phiếu đánh giá và đề xuất lựa chọn nhà cung ứng; Mẫu sản phẩm (nếu có).

Mô tả công việc: Sau khi hoàn tất quá trình tìm kiếm nhà cung ứng tiềm năng, nhân viên Pricing phối hợp với nhân viên Mua hàng tiến hành đánh giá và sàng lọc các nhà cung ứng đã được lựa chọn ở bước trước. Thông tin đánh giá được tổng hợp vào Bảng so sánh nhà cung ứng [*Phụ lục A – Hình 2*], trong đó đối chiếu các tiêu chí như giá cả, điều kiện giao hàng, thời gian giao hàng, điều kiện thanh toán, khả năng cung cấp chứng từ nhập khẩu, năng lực sản xuất và mức độ hỗ trợ trong quá trình giao dịch.

Trên cơ sở kết quả so sánh, nhân viên Pricing lập Phiếu đánh giá và đề xuất lựa chọn nhà cung ứng [*Phụ lục A – Hình 3*], trong đó thể hiện kết quả chấm điểm, nhận xét ưu điểm – hạn chế của từng nhà cung ứng và đề xuất phương án lựa chọn. Phiếu này là căn cứ để doanh nghiệp quyết định lựa chọn nhà cung ứng phù hợp cho đơn hàng.

Sau quá trình đánh giá, doanh nghiệp lựa chọn một nhà cung ứng chính thức và một nhà cung ứng dự phòng. Nhà cung ứng dự phòng được duy trì nhằm đảm bảo tính liên tục của nguồn cung trong trường hợp nhà cung ứng chính không đáp ứng được các yêu cầu về giá cả, tiến độ giao hàng, chất lượng sản phẩm hoặc khả năng hỗ trợ chứng từ trong quá trình thực hiện đơn hàng.

Bước 4: Đàm phán và ký hợp đồng

Trách nhiệm: Bộ phận Mua hàng, Nhân viên Kinh doanh và Ban Giám đốc

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Proforma Invoice (PI); Hợp đồng ngoại thương; Email và lịch sử trao đổi với nhà cung cấp

Mô tả công việc: Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp cuối cùng, doanh nghiệp tiến hành đàm phán với nhà cung cấp nhằm thống nhất các nội dung liên quan đến đơn hàng trước khi thực hiện giao dịch chính thức. Nội dung đàm phán chủ yếu bao gồm giá cả, số lượng hàng hóa, thời gian sản xuất, thời gian giao hàng, phương thức thanh toán, quy cách đóng gói, các chứng từ cung cấp và các điều khoản liên quan trong hợp đồng ngoại thương.

Trong quá trình đàm phán, doanh nghiệp đồng thời trao đổi và tư vấn lại cho khách hàng về các phương án nhập khẩu phù hợp với nhu cầu và chi phí dự kiến nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng cũng như khả năng thực hiện đơn hàng của doanh nghiệp.

Sau khi các bên thống nhất các điều kiện giao dịch, doanh nghiệp tiến hành lập Invoice hoặc ký kết hợp đồng ngoại thương để làm căn cứ thực hiện đơn hàng. Việc ký kết hợp đồng giúp xác định rõ quyền lợi và trách nhiệm của các bên trong quá trình nhập khẩu hàng hóa, đồng thời hạn chế các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình thực hiện giao dịch quốc tế.

Bước 5: Quản lý quá trình cung ứng hàng hóa

Trách nhiệm: Nhân viên vận hành, Nhân viên Pricing và Đơn vị vận chuyển/Forwarder

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading, Arrival Notice, Delivery Order (D/O), Tờ khai hải quan

Mô tả công việc: Sau khi hợp đồng ngoại thương được ký kết, nhân viên Vận hành tiến hành theo dõi quá trình thực hiện đơn hàng của nhà cung cấp nhằm đảm bảo hàng hóa được sản xuất, đóng gói và vận chuyển đúng theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Trong quá trình này, doanh nghiệp thường xuyên liên hệ với nhà cung cấp để cập nhật tiến độ sản xuất, thời gian xuất hàng và tình trạng vận chuyển hàng hóa. Đồng thời, nhân viên Vận hành tiến hành kiểm tra các chứng từ liên quan như Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading và các chứng từ khác nhằm đảm bảo tính chính xác và đầy đủ trước khi hàng hóa được nhập khẩu về Việt Nam.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp phối hợp với đơn vị vận chuyển hoặc forwarder để theo dõi lịch trình vận chuyển, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển quốc tế và thực hiện các thủ tục cần thiết khi hàng hóa cập cảng Việt Nam. Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan và nhận hàng tại cảng, hàng hóa sẽ được bàn giao cho khách hàng theo đúng thời gian đã cam kết.

Bước 6: Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng

Trách nhiệm: Nhân viên Pricing, Bộ phận mua hàng, Nhân viên Kinh doanh

Tài liệu liên quan – hồ sơ – biểu mẫu – chứng từ: Hồ sơ xử lý khiếu nại (nếu có); Bộ chứng từ nhập khẩu của lô hàng; Phiếu đánh giá hiệu quả nhà cung ứng; Danh mục nhà cung ứng được phê duyệt.

Mô tả công việc: Sau khi hoàn tất việc nhập khẩu và bàn giao hàng hóa cho khách hàng, doanh nghiệp tiến hành đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng nhằm làm cơ sở cho việc lựa chọn và duy trì quan hệ hợp tác trong các đơn hàng tiếp theo.

Bộ phận Mua hàng phối hợp với nhân viên Pricing tổng hợp các thông tin liên quan đến quá trình thực hiện đơn hàng và lập Phiếu đánh giá hiệu quả nhà cung ứng [*Phụ lục A – Hình 4*]. Nội dung đánh giá tập trung vào các tiêu chí gồm chất lượng hàng hóa, tiến độ giao hàng, khả năng cung cấp chứng từ, mức độ chính xác của chứng từ, tốc độ phản hồi thông tin, khả năng xử lý các vấn đề phát sinh và mức độ hợp tác trong quá trình giao dịch.

Kết quả đánh giá được lưu trữ trong Hồ sơ quản lý nhà cung ứng và cập nhật vào Danh mục nhà cung ứng được phê duyệt của doanh nghiệp. Đây là cơ sở để xem xét tiếp tục hợp tác, mở rộng hợp tác hoặc hạn chế giao dịch đối với từng nhà cung ứng trong tương lai.

Đối với các nhà cung ứng có kết quả đánh giá tốt và đáp ứng ổn định các yêu cầu về chất lượng, giao hàng và hỗ trợ chứng từ, doanh nghiệp ưu tiên duy trì quan hệ hợp tác lâu dài. Ngược lại, các nhà cung ứng có nhiều sai sót hoặc thường xuyên không đáp ứng yêu cầu sẽ được đưa vào diện theo dõi hoặc loại khỏi danh sách nhà cung ứng ưu tiên.

2.3.3. Minh họa thực tế quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

- Khách hàng (Công ty nhập khẩu): Là công ty có nhu cầu nhập khẩu các nguyên vật liệu để trực tiếp sản xuất hoặc các công ty muốn nhập các bán thành phẩm, thành phẩm về để lắp ráp hoặc bán lại.

- Nhà cung cấp (Nhà xuất khẩu): Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd

- Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group sẽ thay Khách hàng thực hiện các bước nhập khẩu hàng hóa.

Bước 1: Xác định nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng

Ngày 11/03/2026, nhân viên Kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group tiếp nhận yêu cầu nhập khẩu sản phẩm miếng bọt biển ưa nước (Hydrophilic Sponge) từ khách hàng. Khách hàng cung cấp các thông tin yêu cầu về sản phẩm gồm: bọt biển có độ rỗng 50 lỗ trên mỗi inch, kích thước 2x2x2cm, chất liệu Polyurethane, công dụng dùng làm vật liệu lọc trong bể nước và làm nơi cư trú cho vi sinh vật, số lượng nhập khẩu 10 mét khối.

Trong quá trình trao đổi, khách hàng đồng thời gửi thông tin về nhà cung cấp Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd và yêu cầu công ty hỗ trợ liên hệ, thương lượng giá cũng như tìm kiếm thêm các nhà cung cấp khác có mức giá phù hợp hơn.

Nhân viên Sales tiếp nhận thông tin, tổng hợp lại và phối hợp với nhân viên vận hành lập kế hoạch nhập khẩu hàng hóa. Nội dung kế hoạch bao gồm thời gian tìm kiếm nhà cung cấp, thời gian xác nhận đơn hàng, thời gian vận chuyển quốc tế và thời gian dự kiến hàng cập cảng Đà Nẵng nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách.



Hình 2.9. Mẫu sản phẩm khách hàng gửi.

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

Bước 2: Tìm kiếm nhà cung ứng

Tiếp nhận thông tin từ bộ phận Sales, nhân viên Pricing tiến hành tìm kiếm các nhà cung cấp sản phẩm miếng bọt biển ưa nước (Hydrophilic Sponge) trên các sàn

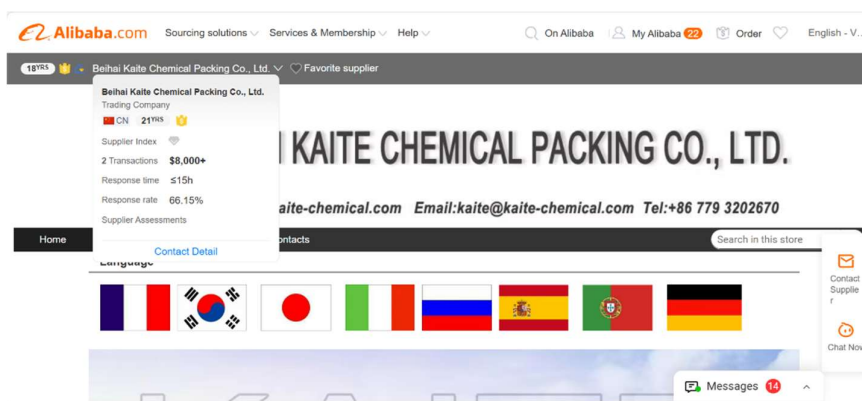
thương mại điện tử Trung Quốc như Alibaba và 1688 để so sánh giá và điều kiện giao dịch.

Ngoài nhà cung cấp Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd do khách hàng cung cấp, bộ phận Pricing tìm thêm ba nhà cung cấp khác có kinh doanh sản phẩm cùng loại nhằm phục vụ cho quá trình so sánh và lựa chọn.

Trong quá trình tìm kiếm, nhân viên Pricing chủ yếu trao đổi trực tiếp với nhà cung cấp thông qua nền tảng thương mại điện tử và ứng dụng nhắn tin để hỏi giá, thời gian giao hàng, khả năng hỗ trợ chứng từ và điều kiện giao hàng quốc tế. Các thông tin về giá cả, mức độ phản hồi, thái độ hỗ trợ và uy tín của nhà cung cấp được tổng hợp lại thành file báo giá để phục vụ cho bước đánh giá tiếp theo.

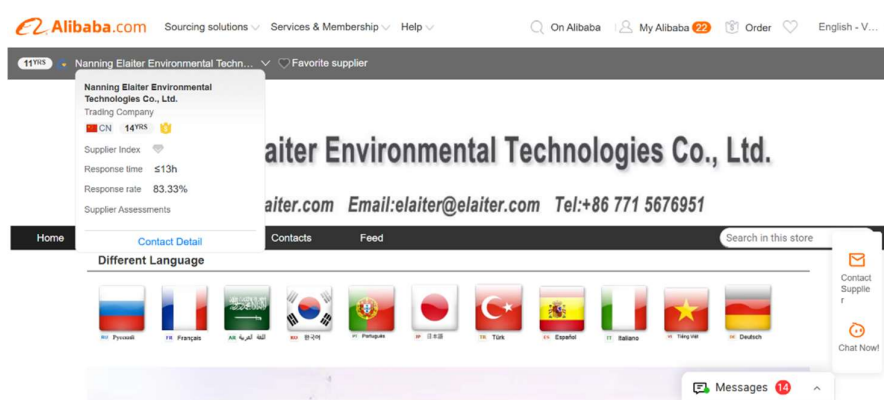
Website của Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd:

<https://nuoshuigroup.com/>



Hình 2.10. Giao diện gian hàng của Beihai Kaite Chemical Packing Co., Ltd trên Alibaba

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)



Hình 2.11. Giao diện gian hàng của Nanning Elaiter Environmental Technologies Co., Ltd trên Alibaba

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)



Hình 2.12. Giao diện gian hàng của Yixing Haoyang Sponge Products Co., Ltd trên 1688

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Bước 3: Đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng

Nhân viên Pricing phối hợp với nhân viên Mua hàng tiến hành so sánh các nhà cung cấp đã tìm kiếm dựa trên các tiêu chí như khả năng hỗ trợ giao hàng theo điều kiện CIF, mức giá theo số lượng đặt hàng, khả năng cung cấp chứng từ nhập khẩu, thời gian giao hàng và mức độ hỗ trợ trong quá trình trao đổi.

Qua quá trình đánh giá, Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd đáp ứng được yêu cầu về giá cả, hỗ trợ chứng từ và điều kiện giao hàng nên được lựa chọn làm nhà cung cấp chính thức cho đơn hàng.

Thông tin báo giá, thời gian giao hàng và phương án nhập khẩu sau đó được chuyển lại cho khách hàng để xác nhận trước khi tiến hành giao dịch chính thức.

Bảng 2.10. So sánh các nhà cung cấp sản phẩm miếng bọt biển

STT	Nhà cung cấp	Nền tảng tìm kiếm	Đơn giá (USD/10 m ³)	Điều kiện giao hàng	Thời gian giao hàng dự kiến	Hỗ trợ chứng từ nhập khẩu	Mức độ phản hồi	Đánh giá tổng qua
1	Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd	Website	1,990 USD	CIF Đà Nẵng	12 – 15 ngày	Hỗ trợ đầy đủ Invoice, Packing List, B/L	Nhanh, hỗ trợ tốt	Giá phù hợp, hỗ trợ tốt, đáp ứng đúng nhu cầu nhập khẩu
2	Beihai Kaite Chemical Packing Co., Ltd	Alibaba	1,950 USD	FOB Qinzhou/ Beihai	10 – 13 ngày	Hỗ trợ chứng từ cơ bản	Phản hồi khá nhanh	Giá cạnh tranh nhưng chưa hỗ trợ vận chuyển quốc tế
3	Nanning Elaite Environmental Technologies Co., Ltd.	Alibaba	2,010 USD	CIF Đà Nẵng	13 – 16 ngày	Hỗ trợ đầy đủ chứng từ	Hỗ trợ tốt	Chất lượng và hỗ trợ ổn định nhưng giá cao hơn
4	Yixing Haoyang Sponge Products Co., Ltd.	1688	1,970 USD	FOB Shanghai	11 – 14 ngày	Hỗ trợ hạn chế chứng từ	Phản hồi trung bình	Giá tương đối tốt nhưng khả năng hỗ trợ chưa linh hoạt

Ghi chú:

- Báo giá theo điều kiện FOB chưa bao gồm chi phí vận chuyển quốc tế và bảo hiểm hàng hóa.

- Thời gian giao hàng mang tính chất dự kiến và có thể thay đổi tùy tình hình vận chuyển thực tế.
- Việc đánh giá được thực hiện dựa trên các tiêu chí về giá cả, điều kiện giao hàng, khả năng hỗ trợ chứng từ và mức độ phản hồi của nhà cung cấp

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Bảng 2.11. Chấm điểm đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd	Beihai Kaite Chemical Packing Co., Ltd	Nanning Elaiter Environmental Technologies Co., Ltd.	Yixing Haoyang Sponge Products Co., Ltd.
Giá cả	25%	8	10	7	9
Điều kiện giao hàng	20%	9	7	9	7
Hỗ trợ chứng từ	20%	9	7	9	6
Thời gian giao hàng	15%	8	9	8	8
Mức độ phản hồi và hỗ trợ	20%	9	8	9	7
Tổng điểm	100%	8.55	8.30	8.25	7.45

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Qua kết quả chấm điểm, Công ty Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd đạt tổng điểm cao nhất (8.55 điểm). Nhà cung cấp này có lợi thế về:

- Điều kiện giao hàng thuận lợi (CIF Đà Nẵng),
- Hỗ trợ đầy đủ chứng từ nhập khẩu,
- Khả năng phản hồi nhanh và hỗ trợ khách hàng tốt,
- Mức giá hợp lý so với chất lượng dịch vụ cung cấp.

Mặc dù nhà cung cấp Beihai Kaite Chemical Packing Co., Ltd có mức giá thấp nhất, tuy nhiên điều kiện giao hàng FOB và khả năng hỗ trợ chứng từ còn hạn chế, làm phát sinh thêm công việc và chi phí trong quá trình nhập khẩu. Do đó, Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd được đánh giá là nhà cung cấp phù hợp nhất cho nhu cầu nhập khẩu của doanh nghiệp.

Bước 4: Đàm phán và ký hợp đồng

Nhân viên bộ phận Mua hàng trực tiếp liên hệ với Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd để thương lượng các nội dung liên quan đến đơn hàng như giá sản phẩm, số lượng đặt hàng, quy cách đóng gói, thời gian giao hàng và các chứng từ cần cung cấp khi xuất khẩu hàng hóa.

Quá trình trao đổi chủ yếu được thực hiện thông qua Zalo và email. Trong quá trình làm việc, doanh nghiệp đồng thời trao đổi lại với khách hàng để thống nhất phương án nhập khẩu và chi phí phù hợp.

Ngày 16/03/2026, hai bên xác nhận nội dung giao dịch thông qua Sales Confirmation. Chứng từ này được sử dụng làm căn cứ thực hiện đơn hàng và xác nhận các nội dung đã thống nhất giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp.

Ngày 10/04/2026, nhà cung cấp phát hành Commercial Invoice phục vụ cho quá trình vận chuyển và thực hiện thủ tục nhập khẩu hàng hóa về Việt Nam.



Hình 2.13. Trao đổi giữa Nhà cung cấp và Nhân viên mua hàng trên zalo

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)



SALES CONFIRMATION

REFERENCE NO:

DF202603160001A

DATE: Mar 16, 2026

THE SELLER: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD

ADDRESS: ROOM 1406, 14TH FLOOR, NO.189 PINGAN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT, ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE
ZHENGZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA

TEL: 86 18836956339

FAX: 86-0371-55676729

WEBSITE: <https://nuoshuigroup.com>

E-MAIL: Info@nuoshuigroup.com

LIAISON: Aurora

THE BUYER: MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED

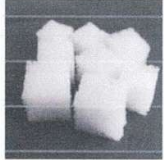
ADDRESS: 34 PHAN LANG ST, WARD KHE, DANANG CITY, VIETNAM

TEL: 84 0865907957

FAX: 84 0592071536

THE UNDERSIGNED SELLERS AND BUYERS HAVE AGREED TO CONCLUDE THE FOLLOWING TRANSACTIONS ACCORDING TO THE TERMS AND CONDITIONS STIPULATED BELOW:

1. THE SELLER CONFIRMS HAVING SOLD TO YOU THE FOLLOWING GOODS:

Package Mark	No.	Description	Picture	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
Carton A	1	Mobile MBBR(Moving Bed Biofilm Reactor) bio-media (Hydrophilic Sponge) - Model: 50 PPI - Size: 2cm*2cm*2cm - Specific surface area: > 6.000 m ² /m ³ . - Porosity: 98%. - Filling ratio in tank: (20 - 25) % of tank volume. - Operating pH range: 6 - 10. - Operating temperature range: (1 - 50) °C. - Service life: ≥ 15 years. - Origin: China.		10	m ³	US\$199.00	US\$1,990.00

Amount Chargeable:

2. SHIPMENT AND PACKING:

(1) PACKING:	Export standard packing,moisture-proof and shockproof,suitable for ocean transportation
(2) MEANS OF TRANSPORTATION:	By sea Shanghai Port,China Da Nang Port,Vietnam
(3) PORT OF LOADING:	Da Nang City,Vietnam
(4) PORT OF DISCHARGE:	Delivery is 30 days upon confirmation of purchasing and payment,
(5) FINAL DESTINATION:	
(6) TIME OF SHIPMENT:	whichever is later.
(7) MARKS AND NO:	N/M

3. SERVICE AND TRAINING:

(1) WARRANTY

THE SELLER WARRANTS THAT THE HYDROPHILIC SPONGE SHALL BE FREE FROM DEFECTS IN MATERIAL AND WORKMANSHIP FOR A PERIOD OF 12 MONTHS FROM THE DATE OF DELIVERY

(2) REMOTE TECHNICAL SUPPORT

THE BUYER MAY CONTACT THE SELLER REGARDING PRODUCT USE AND STORAGE ISSUES THROUGH EMAIL, TELEPHONE, OR OTHER EFFECTIVE MEANS. THE SELLER SHALL RESPOND WITHIN 24 HOURS UPON RECEIPT OF THE INQUIRY.

(3) EXCLUSION

THIS WARRANTY DOES NOT COVER:

NORMAL WEAR AND TEAR;

MODIFICATIONS MADE WITHOUT SELLER'S WRITTEN APPROVAL;

4. INSURANCE:

TO BE EFFECTED BY THE SELLER FOR 110% OF INVOICE VALUE AGAINST ALL RISKS AND WAR RISK OR OVERLAND TRANSPORTATION ALL RISKS, AS PER THE RELEVANT CARGO CLAUSE OF THE PEOPLE'S INSURANCE COMPANY OF CHINA DATE JAN.1, 1981 OR TO BE EFFECTED BY THE BUYERS

5. PAYMENT AND BANK DETAILS:

1. PAYMENT TERMS:

T/T ADVANCE

2. BANK DETAILS:

(1) BENEFICIARY BANK:	China Merchants Bank, Head Office, Shenzhen, P.R.China
(2) SWIFT BIC:	CMBCCNBSXXX
(3) BANK ADDRESS:	China Merchants Bank Tower No.7088, Shennan Boulevard, Shenzhen, China
(4) BENEFICIARY'S NAME:	Henan Nuo Shui Environmental Protection Technology Co., Ltd.
(5) A/C NO.USD:	

6. INSPECTION:

IN CASE OF ANY DISCREPANCY IN QUALITY, THE BUYER SHALL RAISE AN OBJECTION WITHIN 30 DAYS AFTER THE GOODS ARRIVE AT THE PORT OF DESTINATION. IN CASE OF ANY DISCREPANCY IN QUANTITY, THE BUYER SHALL RAISE AN OBJECTION WITHIN 15 DAYS AFTER THE GOODS ARRIVE AT THE PORT OF DESTINATION. ANY OBJECTION SHALL BE SUBMITTED TO THE SELLER IN WRITING VIA EMAIL.

THE BUYERS SHALL HAVE THE RIGHT TO RE-INSPECT THE QUALITY AND QUANTITY OF THE CARGO.

812961
CÔNG TY
NHH
& KINH DO
JỐC TẾ
IGROUP
HỒ ĐÀ



THE RE-INSPECTION FEE SHALL BE BORNE BY THE BUYERS. SHOULD THE QUALITY AND/OR QUANTITY BE FOUND NOT IN CONFORMITY WITH THAT OF THE CONTRACT, THE BUYERS ARE ENTITLED TO LODGE WITH THE SELLERS A CLAIM WHICH SHOULD BE SUPPORTED BY SURVEY REPORTS ISSUED BY A RECOGNIZED SURVEYOR APPROVED BY THE SELLER.

7. CLAIM AND ARBITRATION:

THE SELLER SHALL NOT HOLD LIABLE FOR NON-DELIVERY OR DELAY IN DELIVERY OF THE ENTIRE LOT OR A PORTION OF THE GOODS HEREUNDER BY REASON OF NATURAL DISASTERS, WAR OR OTHER CAUSES OF FORCE MAJEURE, HOWEVER, THE SELLER SHALL NOTIFY THE BUYER AS SOON AS POSSIBLE AND FURNISH THE BUYER WITHIN 15 DAYS BY REGISTERED AIRMAIL WITH A CERTIFICATE ISSUED BY THE CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE ATTESTING SUCH EVENT(S).

ALL DISPUTES IN CONNECTION WITH THIS SALES CONFIRMATION SHOULD BE SETTLED THROUGH FRIENDLY NEGOTIATIONS OR SUBMITTED FOR ARBITRATION TO THE CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION.

8. OTHER AGREEMENTS:

BUYERS SHOULD SIGN ONE COPY OF THIS SALES CONFIRMATION AND RETURN IT OR SEND IT BY FAX TO SELLERS WITHIN SEVEN DAYS UPON RECEIPT. IF NOTHING IS PROPOSED TO CONTRARY WITHIN THAT TIME, THIS SALES CONFIRMATION WILL BE EFFECTIVE. THIS SALES CONFIRMATION, ISSUED ON THE STRENGTH OF BUYERS' ORDER OR EARLIER CONFIRMATION, IS SUBJECT TO NEITHER MODIFICATION NOR CANCELLATION, UNLESS AGREED UPON BY BOTH PARTIES.

SIGNATURE & DATE (THE BUYER):

NAME:

COMPANY SEAL OF BUYER:

DATE: 2026-03-16



SIGNATURE & DATE (THE SELLER):

NAME:

COMPANY SEAL OF SELLER:

DATE: 2026-03-16



Hình 2.14. Sales confirmation



HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD

COMMERCIAL INVOICE

From: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PING'AN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE, ZHEGNZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA TEL: 86 0371 55676729, FAX: 86 0371 55676729 E-Mail: Info@nuoshuigroup.com			Invoice NO.& Date: DF202604100001A April 10, 2026			
To: MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 Phan Lang 5 ST, Ward An Khe, Da Nang City, VIETNAM TEL: +84 0865907957 FAX: +84 592071536			L/C NO.& Date: None			
			Term: CIF			
Vessel / Flight No: SITC SHIMIZU V.2608S		Port of Loading: Shanghai Port		Delivery: Delivery is 30 days upon confirmation of purchasing and payment, whichever is later.		
Port of Discharge: Danang Port		Final Destination: Danang Port		Payment: T/T advance		
Beneficiary Bank : China Merchants Bank, Head Office, Shenzhen, P.R.China		SWIFT BIC: CMBCCNBSXXX		Beneficiary's Name: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD		
Bank Address: China Merchants Bank Tower No.7088, Shennan Boulevard, Shenzhen, China				A/C No. USD:		
MARKS / No.	Description	Pictures	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
1	Hydrophilic Sponge - Model: 50 PPI - Size: 2cm*2cm*2cm - Origin: China.		10	m³	US\$199.00	US\$1,990.00
DOCUMENT:						
Amount Chargeable: SAY TOTAL US DOLLARS TWO THOUSAND ONE HUNDRED NINETY ONLY			TOTAL			
Declaration: 1. We certify that this invoice is in all respects true and correct both as regards to the price and description of the goods referred herein. The Sealer hereby guarantee to be responsible for the correctness and reality of the information given by the invoice. 2. The invoice should be filled in with English and peiced in U.S.dollar. The description of the goods should have the translation of Chinese. 3. We certify that the goods named have been supplied in conformity with Order No. 1. 4. We hereby certify that the above mentioned goods are of China Origin. 5. This is to certify that two copies of invoice and packing list have been airmailed direct to applicant immediate after shipment.			SIGNATURE & DATE: SEALER: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO., LTD By:  Name: Aurora Title: Sales Manager Date: April. 10, 2026			

Hình 2.15. Commercial Invoice

Bước 5: Quản lý quá trình cung ứng hàng hóa

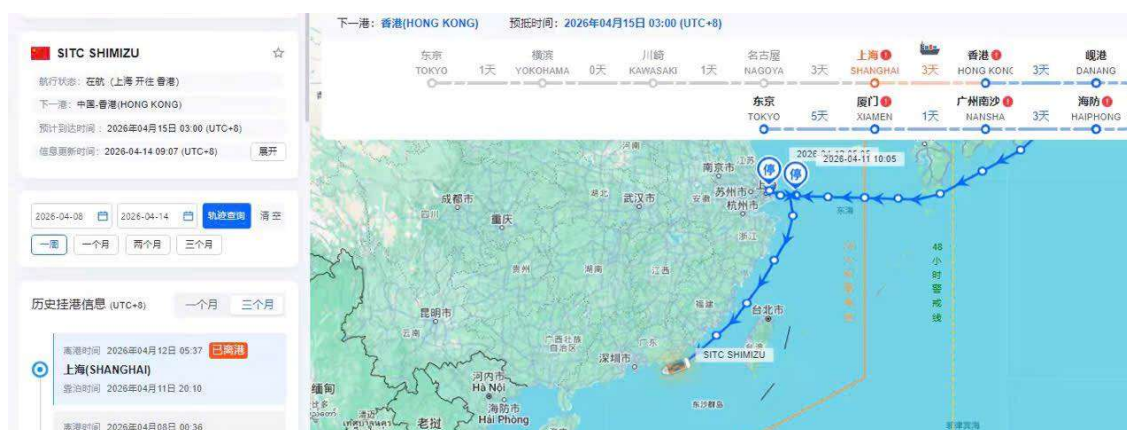
Theo thông tin vận chuyển, hàng được xếp lên tàu ngày 12/04/2026 với số container FFAU5297316/40HC/SITE753883. Trong thời gian vận chuyển, nhân viên

Xuất nhập khẩu tiếp tục trao đổi với nhà cung cấp để cập nhật lịch trình tàu, thể hiện qua nội dung trao đổi Zalo ngày 14/04/2026.



Hình 2.16. Trao đổi với nhà cung cấp để cập nhật lịch trình tàu qua zalo

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)



Hình 2.17. Lịch trình tàu chạy do nhà cung cấp gửi

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

Song song với việc theo dõi vận chuyển, doanh nghiệp kiểm tra bộ chứng từ nhằm đảm bảo tính chính xác trước khi thực hiện thủ tục nhận hàng. [Phụ lục B]

Khi hàng cập cảng Đà Nẵng theo ETA ngày 18/04/2026, doanh nghiệp tiếp nhận Arrival Notice do Worldwide Link Co., Ltd gửi, tiến hành nhận lệnh giao hàng (D/O), thực hiện thủ tục hải quan và nhận hàng tại cảng.



HCM Head Office

WORLDWIDE LINK CO., LTD

39B Trương Sơn St, Tân Sơn Nhất Ward, HCM, VN

Tel: 84-28-35471750 / 53-82-28-99 99 99 86

Fax: 84-28-35471259

Email: wlink@wlink.biz Website: www.wlink.biz

DANANG Office

WORLDWIDE LINK DA NANG**COMPANY LIMITED**

18 An Trung 4, An Hai Ward, Da Nang City, VietNam

Tel: 0236 3573 102 - Fax:

Email: danang@wlink.biz Website: www.wlink.biz

Job No.: IMC2604/0026

Số (No.) : IMC2604/0026-10

Lần (Time) : 1 (15/04/2026)

THÔNG BÁO HÀNG ĐẾN**Arrival Notice**

KÍNH GỬI (To) : 0401812961 #MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED
#34 PHAN LANG 5 ST, WARD AN KHE, DA NANG CITY, VIETNAM

Chúng tôi xin trân trọng thông 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:

Người gửi (Shipper) : HENAN NUOSHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD
AURORA

Tàu (Vessel)	: SITC SHIMIZU	Chuyến (Voy.)	: 2608S
Từ (From)	: SHANGHAI, CHINA	Cảng dỡ hàng (POD)	: DANANG, VIETNAM
Ngày đến (ETA)	: Apr 18, 2026	Cảng đích (Final Destination)	: DANANG, VIETNAM
Vận đơn chính (M-B/L)	: SITGSHDAA10583	Địa điểm nhận hàng (Cargo pickup Location)	: KHO DANALOG (34CEC01)
Vận đơn phụ (H-B/L)	: SHSHDAD26042327	Ghi chú (Note)	: CFS/CFS

SỐ CONTAINER Container No.	SỐ LƯỢNG Quantity	TÊN HÀNG HÓA Description	TRỌNG/KHỐI LƯỢNG Weight/Measurement
A PART OF 01X40'HC FFAU5297316/40HC/SITE753883	10 CTNS	HYDROPHILIC SPONGE	145.000 KGS 0.640 CBM

GIAO HÀNG THEO: TELEX

* Thủ tục yêu cầu khi nhận D/O (The following documents are requested against the Delivery Order) :

☒ Giấy giới thiệu
☐ Chứng minh nhân dân

* Chi phí nhận D/O bao gồm (All charge to get D/O include) :

VUI LÒNG XEM THÔNG TIN CK TRANG 2

Description	Q'ty	Unit	Unit Price	Curr	Ext.Rate	Unit Price (VND)	Amount (VND)	VAT %	VAT Amount	Total Amount
☒ D/O	1.000	SET								
☒ H/C	1.000	SHPT								
☒ CFS	1.000	CBM								
☒ THC	1.000	CBM								
☒ CIC	1.000	CBM								
☒ LSS	1.000	CBM								
TOTAL							2,846,664		227,733	3,074,397

Hình 2.18. Arrival Notice

Sau khi hoàn tất thủ tục thông quan và hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan (luồng vàng), nhân viên Sales thông báo cho khách đến kho công ty nhận hàng và tiến hành bàn giao hàng cho khách hàng theo đúng kế hoạch đã cam kết. [Phụ lục C]

Bước 6: Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng

Sau khi hoàn tất đơn hàng, bộ phận Mua hàng phối hợp nhân viên Pricing tiến hành đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung cấp Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd dựa trên các tiêu chí như mức độ hỗ trợ trong quá trình làm việc, tốc độ phản hồi thông tin, khả năng hỗ trợ chứng từ, tiến độ giao hàng và mức độ phù hợp của hàng hóa so với yêu cầu ban đầu của khách hàng. Doanh nghiệp cũng kiểm tra mức độ chính xác của các chứng từ nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình làm thủ tục nhập khẩu.

Bảng 2.12. Đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung cấp Henan Nuoshui Environmental Protection Technology Co., Ltd

STT	Tiêu chí đánh giá	Nội dung đánh giá	Mức độ đánh giá
1	Mức độ hỗ trợ trong quá trình làm việc	Nhà cung cấp hỗ trợ trao đổi thông tin khá đầy đủ, phối hợp xử lý các yêu cầu phát sinh trong quá trình thực hiện đơn hàng	Tốt
2	Tốc độ phản hồi thông tin	Thời gian phản hồi tương đối nhanh thông qua Alibaba, Zalo và email, hỗ trợ cập nhật tiến độ giao hàng thường xuyên.	Tốt
3	Khả năng hỗ trợ chứng từ	Cung cấp đầy đủ các chứng từ phục vụ nhập khẩu như Sales Confirmation, Commercial Invoice, Packing List và vận đơn.	Tốt
4	Tiến độ giao hàng	Hàng hóa được giao đúng theo kế hoạch vận chuyển và thời gian dự kiến cập cảng Đà Nẵng.	Tốt
5	Mức độ phù hợp của hàng hóa	Sản phẩm thực tế đáp ứng tương đối đúng yêu cầu về chất liệu Polyurethane, độ rỗng 50 PPI và mục đích sử dụng làm vật liệu lọc sinh học.	Tốt
6	Độ chính xác của chứng từ	Thông tin trên bộ chứng từ cơ bản chính xác, hỗ trợ thuận lợi cho quá trình khai báo và thông quan hàng hóa.	Khá

7	Mức độ hợp tác tổng thể	Nhà cung cấp có tinh thần hợp tác tốt, hỗ trợ xử lý thông tin và phối hợp trong quá trình nhập khẩu hàng hóa	Tốt
---	-------------------------	--	-----

(Nguồn: Phòng Mua hàng)

Kết quả đánh giá cho thấy nhà cung cấp đáp ứng tương đối tốt các yêu cầu về thời gian giao hàng, hỗ trợ chứng từ và phối hợp xử lý thông tin trong quá trình thực hiện đơn hàng. Do đó, doanh nghiệp lưu trữ thông tin nhà cung cấp để phục vụ cho các đơn hàng nhập khẩu tương tự trong tương lai.

2.3.4. Thực trạng kết quả quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group trong giai đoạn 2023 – 2025

2.3.4.1. Kết quả hoạt động giao hàng

Bảng 2.13. Báo cáo giao hàng của nhà cung ứng giai đoạn 2023–2025

Chỉ tiêu	ĐVT	2023	2024	2025
Tổng số lô hàng nhập khẩu	Lô hàng	480	650	820
Lô hàng giao đúng tiến độ	Lô hàng	392	515	730
Lô hàng giao chậm	Lô hàng	88	135	90
Tỷ lệ giao đúng tiến độ	%	81,7	79,2	89,0
Thời gian giao hàng trung bình	Ngày	7–12	8–15	5–9

(Nguồn: Phòng Vận hành)

Số liệu cho thấy hoạt động giao hàng của nhà cung ứng tại MIB Group trong giai đoạn 2023–2025 có nhiều biến động do ảnh hưởng từ phương thức nhập khẩu và tình hình logistics tuyến Trung Quốc – Việt Nam.

Năm 2023, công ty thực hiện 480 lô hàng nhập khẩu, trong đó có 392 lô giao đúng tiến độ, tương ứng tỷ lệ 81,7%. Đây là mức tương đối ổn định trong bối cảnh doanh nghiệp chủ yếu sử dụng hình thức nhập khẩu tiểu ngạch. Tuy nhiên, vẫn còn 88 lô hàng giao chậm do ảnh hưởng từ tình trạng ùn tắc cửa khẩu, thay đổi thời gian thông quan và sự thiếu ổn định trong hoạt động vận chuyển xuyên biên giới.

Sang năm 2024, tổng số lô hàng nhập khẩu tăng mạnh lên 650 lô, tương ứng tăng 35,4% so với năm 2023. Tuy nhiên, số lượng lô hàng giao chậm cũng tăng lên 135 lô,

khiến tỷ lệ giao đúng tiến độ giảm xuống còn 79,2%. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh nghiệp vẫn phụ thuộc khá lớn vào hoạt động nhập khẩu tiểu ngạch nên chịu ảnh hưởng mạnh từ tình trạng quá tải cửa khẩu, thiếu container, cắt máng tàu và thay đổi chính sách kiểm tra hàng hóa phía Trung Quốc. Ngoài ra, số lượng đơn hàng tăng nhanh cũng gây áp lực lớn lên hoạt động phối hợp với nhà cung ứng và kiểm soát vận chuyển.

Đến năm 2025, hoạt động giao hàng có sự cải thiện rõ rệt khi tỷ lệ giao đúng tiến độ tăng lên 89%, tương ứng 730 lô hàng giao đúng kế hoạch. Đồng thời, số lô hàng giao chậm giảm xuống còn 90 lô mặc dù tổng số lô hàng nhập khẩu tiếp tục tăng lên 820 lô. Kết quả này cho thấy doanh nghiệp đã kiểm soát tốt hơn hoạt động quản trị nhà cung ứng và bắt đầu chuyển mạnh sang nhập khẩu chính ngạch. Việc nhập khẩu chính ngạch giúp hoạt động vận chuyển ổn định hơn về lịch trình, chứng từ và thời gian thông quan, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả giao hàng.

2.3.4.2. Kết quả kiểm soát chất lượng hàng hóa

Bảng 2.14. Báo cáo chất lượng hàng hóa nhập khẩu giai đoạn 2023–2025

Chỉ tiêu	ĐVT	2023	2024	2025
Tổng số lô hàng kiểm tra	Lô hàng	480	650	820
Lô hàng đạt yêu cầu	Lô hàng	421	560	760
Lô hàng phát sinh lỗi	Lô hàng	59	90	60
Tỷ lệ hàng đạt yêu cầu	%	87,7	86,2	92,7
Tỷ lệ hàng lỗi	%	12,3	13,8	7,3

(Nguồn: Phòng Vận hành)

Qua bảng số liệu có thể thấy hoạt động kiểm soát chất lượng hàng hóa nhập khẩu tại MIB Group trong giai đoạn 2023–2025 vẫn còn nhiều biến động, đặc biệt trong năm 2024 khi doanh nghiệp mở rộng nhanh số lượng đơn hàng nhập khẩu.

Năm 2023, công ty kiểm tra 480 lô hàng nhập khẩu, trong đó có 421 lô đạt yêu cầu, tương ứng tỷ lệ 87,7%. Tuy nhiên vẫn phát sinh 59 lô hàng lỗi với các vấn đề chủ yếu như sai mẫu mã, thiếu số lượng hoặc chất lượng sản phẩm không đúng như mô tả trên sàn thương mại điện tử. Nguyên nhân chủ yếu do doanh nghiệp nhập khẩu từ nhiều nhà cung ứng khác nhau và hoạt động kiểm tra chất lượng tại nguồn chưa được thực hiện thường xuyên.

Sang năm 2024, tổng số lô hàng kiểm tra tăng mạnh lên 650 lô nhưng tỷ lệ hàng đạt yêu cầu lại giảm xuống còn 86,2%, trong khi số lô hàng phát sinh lỗi tăng lên 90 lô. Điều này cho thấy tốc độ mở rộng đơn hàng nhanh khiến hoạt động kiểm soát chất lượng chưa theo kịp. Ngoài ra, việc doanh nghiệp vẫn sử dụng nhiều hình thức nhập khẩu tiểu ngạch trong giai đoạn này cũng làm tăng rủi ro thất lạc hàng hóa, sai quy cách đóng gói và khó kiểm soát chất lượng thực tế từ phía nhà cung ứng.

Đến năm 2025, tỷ lệ hàng đạt yêu cầu tăng lên 92,7% và số lô hàng lỗi giảm còn 60 lô mặc dù tổng lượng hàng nhập khẩu tiếp tục tăng. Kết quả này phản ánh doanh nghiệp đã có sự cải thiện trong hoạt động lựa chọn nhà cung ứng và kiểm tra hàng hóa trước vận chuyển. Đồng thời, việc chuyển sang nhập khẩu chính ngạch nhiều hơn giúp hoạt động kiểm tra chứng từ, nguồn gốc hàng hóa và quy cách sản phẩm được thực hiện chặt chẽ hơn, góp phần hạn chế rủi ro về chất lượng hàng nhập khẩu.

2.3.4.3. Kết quả xử lý khiếu nại nhà cung ứng

Bảng 2.15. Hoạt động xử lý khiếu nại liên quan đến nhà cung ứng tại MIB Group giai đoạn 2023–2025

Chỉ tiêu	ĐVT	2023	2024	2025
Tổng số khiếu nại phát sinh	Vụ	36	58	34
Khiếu nại về giao hàng chậm	Vụ	15	27	12
Khiếu nại về chất lượng hàng hóa	Vụ	14	20	15
Khiếu nại về thiếu/sai hàng	Vụ	7	11	7
Tỷ lệ xử lý thành công	%	83,3	79,3	94,1

(Nguồn: Phòng Mua hàng và Vận hành)

Số liệu cho thấy hoạt động xử lý khiếu nại của MIB Group trong giai đoạn 2023–2025 có sự biến động khá lớn và chịu ảnh hưởng trực tiếp từ hiệu quả quản trị nhà cung ứng cũng như hoạt động nhập khẩu hàng hóa.

Năm 2023, doanh nghiệp phát sinh 36 vụ khiếu nại, trong đó chủ yếu liên quan đến giao hàng chậm và chất lượng hàng hóa. Tỷ lệ xử lý thành công đạt 83,3%, cho thấy doanh nghiệp đã có sự phối hợp tương đối hiệu quả với nhà cung ứng trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh cho khách hàng.

Tuy nhiên, sang năm 2024 số lượng khiếu nại tăng mạnh lên 58 vụ, tăng 61,1% so với năm 2023. Trong đó, khiếu nại về giao hàng chậm chiếm tỷ trọng lớn nhất với 27

vụ. Nguyên nhân chủ yếu là do hoạt động nhập khẩu tiểu ngạch trong giai đoạn này chịu ảnh hưởng lớn từ ùn tắc cửa khẩu, thay đổi thời gian thông quan và sự thiếu ổn định của vận chuyển quốc tế. Đồng thời, số lượng đơn hàng tăng nhanh cũng làm gia tăng áp lực xử lý và phối hợp giữa doanh nghiệp với nhà cung ứng. Điều này khiến tỷ lệ xử lý thành công giảm xuống còn 79,3%.

Đến năm 2025, tổng số khiếu nại giảm mạnh xuống còn 34 vụ và tỷ lệ xử lý thành công tăng lên 94,1%. Kết quả này cho thấy doanh nghiệp đã cải thiện đáng kể hiệu quả phối hợp với nhà cung ứng cũng như hoạt động kiểm soát đơn hàng. Việc chuyển dần sang nhập khẩu chính ngạch giúp giảm các vấn đề liên quan đến chứng từ, thời gian giao hàng và sai lệch hàng hóa, từ đó góp phần hạn chế khiếu nại phát sinh và nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng.

2.4. Đánh giá hoạt động quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group

2.4.1. Ưu điểm

Thông qua thực trạng quy trình quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group có thể thấy doanh nghiệp đã xây dựng được quy trình quản trị nhà cung ứng tương đối đầy đủ và có sự liên kết giữa nhiều bộ phận trong doanh nghiệp. Quy trình bao gồm các bước từ xác định nhu cầu mua hàng, tìm kiếm nhà cung ứng, đánh giá lựa chọn, đàm phán, theo dõi cung ứng hàng hóa đến đánh giá hiệu quả hợp tác sau nhập khẩu. Việc phân công trách nhiệm cụ thể cho từng bộ phận như Sales, Pricing, Mua hàng và Vận hành giúp hoạt động xử lý đơn hàng được thực hiện liên tục, hạn chế chồng chéo công việc và nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ.

Ngoài ra, quy trình tìm kiếm và lựa chọn nhà cung ứng có tính chủ động tương đối cao. Mặc dù khách hàng có thể cung cấp sẵn nhà cung cấp hoặc đường link sản phẩm, doanh nghiệp vẫn tiếp tục tìm kiếm thêm nhiều nhà cung ứng khác trên Alibaba, 1688 và Taobao để so sánh về giá cả, điều kiện giao hàng, khả năng hỗ trợ chứng từ và mức độ phản hồi. Việc thực hiện so sánh nhiều nhà cung cấp giúp doanh nghiệp hạn chế phụ thuộc vào một nguồn cung duy nhất và nâng cao khả năng lựa chọn phương án nhập khẩu phù hợp hơn cho khách hàng.

Một ưu điểm đặc biệt khác là doanh nghiệp đã xây dựng bước đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng tương đối rõ ràng thông qua bảng so sánh và bảng chấm điểm nhà cung cấp. Các tiêu chí đánh giá như giá cả, điều kiện giao hàng, hỗ trợ chứng từ, thời gian giao hàng và khả năng phản hồi được áp dụng trong quá trình lựa chọn nhà cung ứng. Đồng thời, doanh nghiệp còn lựa chọn thêm nhà cung cấp dự bị nhằm hạn chế rủi ro khi nhà cung cấp chính thức phát sinh vấn đề liên quan đến tiến độ giao hàng hoặc hỗ trợ chứng từ.

Bên cạnh đó, quy trình quản lý cung ứng hàng hóa được doanh nghiệp theo dõi tương đối chặt chẽ. Bộ phận vận hành thường xuyên cập nhật tiến độ sản xuất, lịch trình tàu và kiểm tra chứng từ nhập khẩu trước khi hàng hóa cập cảng Việt Nam. Theo kết quả hoạt động giao hàng giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ giao hàng đúng tiến độ năm 2025 đạt 89%, cao hơn đáng kể so với năm 2024. Điều này cho thấy quy trình theo dõi vận chuyển và phối hợp với nhà cung ứng đã có sự cải thiện rõ rệt, đặc biệt khi doanh nghiệp bắt đầu chuyển dần sang nhập khẩu chính ngạch.

Cuối cùng, doanh nghiệp có thực hiện bước đánh giá hiệu quả hợp tác với nhà cung ứng sau khi hoàn tất đơn hàng. Việc đánh giá dựa trên các tiêu chí như chất lượng hàng hóa, tiến độ giao hàng, khả năng hỗ trợ chứng từ và mức độ phối hợp giúp doanh nghiệp tích lũy dữ liệu thực tế về nhà cung ứng cho các đơn hàng tiếp theo. Đây là cơ sở giúp doanh nghiệp duy trì hợp tác với các nhà cung ứng ổn định và hạn chế rủi ro trong hoạt động nhập khẩu hàng hóa.

2.4.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, quy trình quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu hàng hóa tuyến Trung Quốc – Việt Nam.

Thứ nhất, quy trình tìm kiếm nhà cung ứng của doanh nghiệp vẫn phụ thuộc khá lớn vào các sàn thương mại điện tử như Alibaba, 1688 và Taobao. Mặc dù hình thức này giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và mở rộng khả năng tiếp cận nhiều nhà cung cấp, tuy nhiên việc chủ yếu trao đổi trực tuyến khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác minh thực tế năng lực sản xuất, quy mô nhà xưởng và khả năng kiểm soát chất lượng của nhà cung ứng. Điều này làm gia tăng rủi ro đối với các đơn hàng có giá trị lớn hoặc yêu cầu kỹ thuật cao.

Thứ hai, quy trình đánh giá nhà cung ứng mặc dù đã có bảng tiêu chí và bảng chấm điểm nhưng vẫn chưa được chuẩn hóa thành hệ thống đánh giá định lượng chuyên sâu. Một số tiêu chí như mức độ hỗ trợ, khả năng phối hợp hoặc tốc độ phản hồi vẫn mang tính định tính và phụ thuộc nhiều vào đánh giá chủ quan của nhân viên phụ trách. Điều này có thể làm giảm tính chính xác và tính đồng nhất trong quá trình lựa chọn nhà cung ứng phù hợp.

Thứ ba, hoạt động kiểm soát chất lượng và quản lý quá trình cung ứng chưa thực sự chủ động, do doanh nghiệp chưa thực hiện thường xuyên hoạt động kiểm tra chất lượng trực tiếp tại nguồn trước khi xuất khẩu. Theo kết quả kiểm soát chất lượng hàng hóa giai đoạn 2023–2025, năm 2024 số lượng lô hàng phát sinh lỗi tăng lên 90 lô, tương ứng tỷ lệ hàng lỗi đạt 13,8%. Các lỗi chủ yếu liên quan đến sai mẫu mã, thiếu số lượng hoặc không đúng quy cách sản phẩm. Đồng thời, hoạt động quản lý tiến độ giao hàng vẫn chưa thực sự ổn định. Theo kết quả hoạt động giao hàng giai đoạn 2023–2025, năm 2024 số lượng lô hàng giao chậm tăng lên 135 lô và tỷ lệ giao hàng đúng tiến độ giảm xuống còn 79,2%. Điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa chủ động hoàn toàn trong việc kiểm soát rủi ro logistics quốc tế.

Thứ tư, quy trình lưu trữ và quản lý thông tin nhà cung ứng vẫn chủ yếu thực hiện thủ công thông qua file Excel, email và ứng dụng nhắn tin như Zalo. Việc dữ liệu bị lưu trữ phân tán gây khó khăn trong việc theo dõi lịch sử hợp tác, đánh giá hiệu quả nhà cung ứng theo thời gian và xây dựng cơ sở dữ liệu nhà cung ứng ổn định cho từng nhóm mặt hàng nhập khẩu.

Thứ năm, mặc dù doanh nghiệp đã có bước đánh giá hiệu quả hợp tác sau nhập khẩu nhưng hoạt động này chủ yếu mới dừng ở mức ghi nhận và lưu trữ thông tin, chưa xây dựng được hệ thống đánh giá dài hạn hoặc phân loại nhà cung ứng chiến lược. Điều này khiến doanh nghiệp vẫn phải thực hiện tìm kiếm và so sánh lại nhiều nhà cung cấp cho từng đơn hàng, làm tăng thời gian xử lý và khó xây dựng quan hệ hợp tác ổn định lâu dài với các nhà cung ứng lớn tại Trung Quốc.

2.4.3. Nguyên nhân

2.4.3.1. Nguyên nhân khách quan

Hoạt động quản trị nhà cung ứng của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng lớn từ môi trường kinh doanh quốc tế, đặc biệt là thị trường nhập khẩu Trung Quốc – Việt Nam.

Trước hết, yếu tố công nghệ và sự phát triển mạnh của thương mại điện tử Trung Quốc khiến phần lớn hoạt động tìm kiếm và giao dịch với nhà cung ứng được thực hiện thông qua các nền tảng online như Alibaba, 1688 và Taobao. Điều này tạo thuận lợi trong việc tiếp cận nguồn hàng nhưng đồng thời cũng gây khó khăn trong việc xác minh thực tế năng lực sản xuất và chất lượng của nhà cung ứng.

Yếu tố kinh tế và logistics quốc tế cũng ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp. Trong giai đoạn 2023–2024, tình trạng ùn tắc cửa khẩu, thiếu container, cắt máng tàu và biến động lịch trình vận chuyển diễn ra khá phổ biến, làm ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và khả năng kiểm soát thời gian vận chuyển của doanh nghiệp.

Ngoài ra, yếu tố chính trị – pháp luật cũng tác động trực tiếp đến hoạt động nhập khẩu hàng hóa tuyến Trung Quốc – Việt Nam. Việc thay đổi chính sách kiểm tra hàng hóa, kiểm soát biên giới và quy định thông quan giữa hai quốc gia khiến hoạt động nhập khẩu, đặc biệt là nhập khẩu tiểu ngạch, gặp nhiều khó khăn và phát sinh rủi ro trong quá trình vận chuyển.

Đồng thời, đặc điểm nhu cầu thị trường và hành vi khách hàng cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động quản trị nhà cung ứng. Nhu cầu nhập khẩu của khách hàng thường xuyên thay đổi về mẫu mã, quy cách, số lượng và chủng loại sản phẩm khiến doanh nghiệp khó xây dựng hệ thống tiêu chuẩn đánh giá cố định và mạng lưới nhà cung ứng ổn định cho tất cả nhóm hàng hóa.

2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan

Trước tiên, một số nhà cung ứng tại thị trường Trung Quốc chưa đảm bảo tính ổn định về chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng và khả năng cung cấp thông tin minh bạch. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc khá nhiều vào hình ảnh, video và thông tin do nhà cung ứng cung cấp mà chưa thực hiện kiểm tra trực tiếp tại nguồn thường xuyên, dẫn đến nguy cơ phát sinh sai lệch về chất lượng hàng hóa sau khi nhập khẩu.

Ngoài ra, quá trình phối hợp giữa doanh nghiệp với các đối tác logistics, đơn vị vận chuyển và trung gian thương mại đôi khi chưa thật sự đồng bộ. Việc trao đổi thông tin giữa các bên còn chậm hoặc thiếu thống nhất đã ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, xử lý chứng từ và kiểm soát đơn hàng nhập khẩu.

Áp lực cạnh tranh trên thị trường cũng là một nguyên nhân đáng kể. Sự gia tăng số lượng doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc khiến doanh nghiệp phải ưu tiên yếu tố giá thành và tốc độ giao hàng để giữ khách hàng. Điều này làm cho doanh nghiệp đôi khi phải lựa chọn nhà cung ứng dựa trên chi phí ngắn hạn thay vì tập trung xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược và ổn định lâu dài.

Cuối cùng, doanh nghiệp hiện vẫn tập trung nhiều vào việc xử lý các đơn hàng ngắn hạn và đáp ứng nhu cầu trước mắt của khách hàng hơn là đầu tư phát triển hệ thống quản trị nhà cung ứng theo hướng chuyên nghiệp và bền vững. Vì vậy, hoạt động đánh giá, phân loại và duy trì quan hệ với nhà cung ứng chiến lược vẫn chưa được thực hiện một cách đồng bộ và hiệu quả.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ NHÀ CUNG ỨNG HÀNG NHẬP KHẨU TUYẾN TRUNG QUỐC – VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP

3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh hoạt động nhập khẩu ngày càng chịu ảnh hưởng bởi biến động kinh tế quốc tế, chính sách thương mại và sự thay đổi của chuỗi cung ứng toàn cầu, việc nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động quản trị nhà cung ứng của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group. Thông qua việc phân tích xu hướng thương mại Việt Nam – Trung Quốc, xu hướng nhập khẩu hàng hóa và xu hướng phát triển chuỗi cung ứng, doanh nghiệp có thể chủ động xây dựng kế hoạch nhập khẩu, lựa chọn nhà cung ứng phù hợp và hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình kinh doanh.

3.1.1.1. Xu hướng thương mại Việt Nam – Trung Quốc

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc trong những năm gần đây tiếp tục phát triển mạnh mẽ và giữ vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam. Trung Quốc hiện là một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam, đồng thời là thị trường cung cấp nguyên vật liệu, máy móc, linh kiện và hàng tiêu dùng chủ yếu cho nhiều doanh nghiệp trong nước.

Sự phát triển của thương mại song phương được thúc đẩy bởi nhiều yếu tố như vị trí địa lý thuận lợi, chi phí vận chuyển thấp, thời gian giao hàng nhanh và khả năng cung ứng đa dạng của thị trường Trung Quốc. Đặc biệt, các tuyến vận tải biển và vận tải đường bộ giữa hai quốc gia ngày càng được mở rộng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam.

Việc tham gia các hiệp định thương mại như Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực cũng góp phần thúc đẩy hoạt động giao thương giữa Việt Nam và Trung Quốc. Các chính sách cắt giảm thuế quan, đơn giản hóa thủ tục thương mại và tăng cường kết nối logistics giúp doanh nghiệp nhập khẩu dễ dàng tiếp cận nguồn hàng với chi phí cạnh tranh hơn.

Tuy nhiên, hoạt động thương mại Việt Nam – Trung Quốc cũng chịu tác động từ nhiều yếu tố biến động như thay đổi chính sách xuất khẩu của Trung Quốc, biến động

tỷ giá, chi phí logistics quốc tế và tình trạng ùn tắc tại cửa khẩu hoặc cảng biển. Ngoài ra, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nhập khẩu ngày càng gia tăng khiến yêu cầu về tốc độ giao hàng, chất lượng hàng hóa và khả năng kiểm soát chi phí trở nên quan trọng hơn.

Đối với Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group, xu hướng phát triển thương mại Việt Nam – Trung Quốc tạo ra nhiều cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh nhập khẩu. Việc thị trường Trung Quốc có nguồn cung hàng hóa phong phú giúp doanh nghiệp dễ dàng tìm kiếm nhà cung ứng phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần chủ động theo dõi biến động thị trường và xây dựng mạng lưới nhà cung ứng ổn định nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình nhập khẩu.

3.1.1.2. Xu hướng nhập khẩu hàng hóa

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế và nhu cầu sản xuất trong nước, hoạt động nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đang có xu hướng tăng mạnh, đặc biệt đối với các nhóm hàng tiêu dùng, OEM, nguyên vật liệu, linh kiện sản xuất và bán thành phẩm phục vụ hoạt động công nghiệp. Nhiều doanh nghiệp hiện nay không chỉ nhập khẩu hàng hóa để kinh doanh thương mại mà còn phục vụ trực tiếp cho quá trình sản xuất và gia công trong nước.

Xu hướng nhập khẩu hiện nay tập trung vào các yếu tố như tối ưu chi phí, đa dạng nguồn cung và nâng cao chất lượng hàng hóa. Các doanh nghiệp ngày càng quan tâm đến khả năng cung ứng ổn định của nhà cung cấp thay vì chỉ tập trung vào giá thấp. Điều này xuất phát từ thực tế nhiều doanh nghiệp từng gặp khó khăn do chậm giao hàng, thiếu chứng từ hoặc chất lượng hàng hóa không ổn định trong quá trình nhập khẩu.

Sự phát triển của thương mại điện tử xuyên biên giới và các nền tảng thương mại điện tử quốc tế như Alibaba, 1688, Taobao,... giúp hoạt động tìm kiếm nhà cung ứng trở nên dễ dàng hơn. Doanh nghiệp có thể nhanh chóng tiếp cận nhiều nguồn cung, so sánh giá cả và trao đổi trực tiếp với nhà sản xuất mà không cần thông qua quá nhiều trung gian.

Tuy nhiên, xu hướng nhập khẩu hiện nay cũng đặt ra nhiều yêu cầu cao hơn đối với hoạt động quản trị nhà cung ứng. Doanh nghiệp không chỉ cần lựa chọn được nhà cung ứng có giá cạnh tranh mà còn phải đánh giá năng lực sản xuất, khả năng hỗ trợ chứng từ, thời gian giao hàng và mức độ hợp tác lâu dài. Trong bối cảnh thị trường có

hiều biến động, việc phụ thuộc quá lớn vào một nhà cung ứng hoặc một thị trường duy nhất có thể làm gia tăng rủi ro cho doanh nghiệp.

Ngoài ra, cơ quan quản lý nhà nước ngày càng siết chặt hoạt động kiểm tra chất lượng, truy xuất nguồn gốc và thủ tục nhập khẩu đối với nhiều nhóm hàng hóa. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực kiểm soát chứng từ và phối hợp chặt chẽ với nhà cung ứng trong quá trình thực hiện đơn hàng.

Đối với Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group, xu hướng nhập khẩu hàng hóa hiện nay vừa tạo ra cơ hội mở rộng dịch vụ hỗ trợ nhập khẩu, vừa đặt ra yêu cầu phải nâng cao chất lượng hoạt động quản trị nhà cung ứng. Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống đánh giá nhà cung ứng hiệu quả hơn nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về chất lượng hàng hóa và tiến độ giao hàng.

3.1.1.3. Xu hướng phát triển chuỗi cung ứng

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và chuyển đổi số diễn ra mạnh mẽ, chuỗi cung ứng hiện nay đang có xu hướng phát triển theo hướng linh hoạt, minh bạch và ứng dụng công nghệ nhiều hơn. Các doanh nghiệp không còn chỉ tập trung vào hoạt động mua bán đơn lẻ mà ngày càng chú trọng đến việc xây dựng mạng lưới cung ứng ổn định và hợp tác lâu dài với nhà cung ứng.

Một trong những xu hướng nổi bật hiện nay là chuyển đổi từ mô hình chuỗi cung ứng truyền thống sang chuỗi cung ứng tích hợp. Trong mô hình này, các bên tham gia như nhà cung ứng, doanh nghiệp nhập khẩu, đơn vị vận tải và khách hàng có sự liên kết chặt chẽ hơn trong việc chia sẻ thông tin, phối hợp kế hoạch và xử lý vấn đề phát sinh. Điều này giúp nâng cao khả năng kiểm soát hàng hóa và tối ưu hiệu quả vận hành.

Ứng dụng công nghệ trong quản trị chuỗi cung ứng đang trở thành xu hướng phổ biến. Các doanh nghiệp ngày càng sử dụng phần mềm quản lý dữ liệu, hệ thống theo dõi vận chuyển, quản lý kho và lưu trữ chứng từ điện tử nhằm nâng cao hiệu quả quản trị. Việc ứng dụng công nghệ giúp doanh nghiệp giảm thời gian xử lý thông tin, hạn chế sai sót thủ công và nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ đơn hàng.

Xu hướng đa dạng hóa nhà cung ứng cũng ngày càng được chú trọng nhằm giảm thiểu rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng. Sau các biến động kinh tế và logistics toàn cầu trong những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp đã nhận thấy việc phụ thuộc vào một

nguồn cung duy nhất có thể gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh khi phát sinh sự cố về vận chuyển, sản xuất hoặc chính sách thương mại.

Ngoài ra, các doanh nghiệp hiện nay cũng quan tâm nhiều hơn đến tính bền vững trong chuỗi cung ứng. Những yếu tố như chất lượng sản phẩm, tính minh bạch của nguồn gốc hàng hóa, trách nhiệm môi trường và khả năng tuân thủ quy định quốc tế đang trở thành tiêu chí quan trọng trong quá trình lựa chọn nhà cung ứng.

Đối với Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group, xu hướng phát triển chuỗi cung ứng đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực quản trị nhà cung ứng theo hướng chuyên nghiệp hơn. Công ty cần tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý dữ liệu nhà cung ứng, xây dựng hệ thống đánh giá hiệu suất định kỳ và mở rộng mạng lưới nhà cung ứng nhằm nâng cao tính ổn định trong hoạt động nhập khẩu. Đồng thời, doanh nghiệp cũng cần chú trọng xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với các nhà cung ứng uy tín để nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

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

Trong giai đoạn tới, doanh nghiệp hướng đến xây dựng mô hình dịch vụ nhập khẩu chính ngạch ổn định, minh bạch và có khả năng cạnh tranh lâu dài trên thị trường. Đồng thời, công ty tập trung nâng cao năng lực quản trị nhà cung ứng, phát triển hệ thống khách hàng doanh nghiệp quy mô lớn và từng bước mở rộng hợp tác với các nhà cung cấp quốc tế có yêu cầu cao về tiêu chuẩn chất lượng.

3.1.2.1. Mục tiêu doanh thu và lợi nhuận

Trong giai đoạn phát triển sắp tới, Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu theo hướng ổn định và bền vững, phù hợp với quy mô hoạt động ngày càng mở rộng của doanh nghiệp trong lĩnh vực nhập khẩu và logistics quốc tế. Thay vì tập trung chủ yếu vào số lượng đơn hàng như giai đoạn đầu phát triển, doanh nghiệp định hướng nâng cao chất lượng doanh thu thông qua việc gia tăng tỷ trọng khách hàng có nhu cầu nhập khẩu thường xuyên và giá trị giao dịch lớn.

Mục tiêu doanh thu của công ty không chỉ dừng ở việc mở rộng số lượng khách hàng mà còn hướng đến nâng cao giá trị doanh thu trên từng đơn hàng. Điều này xuất phát từ thực tế rằng nhiều đơn hàng nhỏ lẻ thường phát sinh chi phí xử lý tương đối cao

nhưng giá trị mang lại chưa tương xứng. Vì vậy, doanh nghiệp ưu tiên phát triển các khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu, máy móc hoặc hàng hóa phục vụ sản xuất – kinh doanh theo kế hoạch dài hạn. Việc duy trì nhóm khách hàng ổn định sẽ giúp công ty chủ động hơn về kế hoạch vận hành, đồng thời tạo nguồn doanh thu có tính lặp lại và hạn chế biến động theo từng thời điểm thị trường.

Song song với mục tiêu tăng doanh thu, doanh nghiệp đặc biệt chú trọng đến hiệu quả lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh. Trong lĩnh vực dịch vụ nhập khẩu, tăng doanh thu chưa đồng nghĩa với tăng lợi nhuận nếu doanh nghiệp vẫn phát sinh nhiều chi phí trong quá trình xử lý đơn hàng. Vì vậy, công ty định hướng nâng cao lợi nhuận thông qua kiểm soát chi phí vận hành, giảm các khoản phát sinh ngoài kế hoạch và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Một trong những mục tiêu quan trọng là giảm tỷ lệ chi phí phát sinh liên quan đến sai lệch chứng từ, điều chỉnh lịch trình vận chuyển hoặc xử lý các vấn đề phát sinh từ phía nhà cung ứng. Thực tế cho thấy những chi phí này tuy không luôn thể hiện trực tiếp trong báo giá nhưng có thể ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Do đó, công ty định hướng từng bước nâng cao tính chính xác trong quá trình xử lý nghiệp vụ nhằm bảo vệ biên lợi nhuận của từng đơn hàng.

Doanh nghiệp đặt mục tiêu nâng cao tỷ suất lợi nhuận thông qua cơ cấu doanh thu hợp lý hơn, trong đó ưu tiên các dịch vụ có giá trị gia tăng và khả năng duy trì hợp tác lâu dài với khách hàng. Định hướng này giúp công ty tránh tình trạng cạnh tranh chủ yếu bằng giá thấp – yếu tố có thể giúp tăng doanh thu ngắn hạn nhưng làm suy giảm lợi nhuận và ảnh hưởng đến năng lực phát triển lâu dài.

Nhìn chung, mục tiêu doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp trong thời gian tới không đơn thuần hướng đến tăng quy mô kinh doanh mà tập trung vào nâng cao hiệu quả tài chính, tạo nền tảng ổn định để hỗ trợ cho các kế hoạch phát triển thị trường và đầu tư hoạt động trong giai đoạn tiếp theo.

3.1.2.2. Mục tiêu mở rộng thị trường

Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group định hướng mở rộng thị trường hoạt động không chỉ tập trung vào tuyến nhập khẩu Trung Quốc – Việt Nam mà còn từng bước phát triển hợp tác với các đối tác quốc tế khác, đặc biệt là thị trường Nhật Bản.

Việc mở rộng sang thị trường Nhật Bản được xem là định hướng quan trọng nhằm nâng cao chất lượng nguồn cung và tiếp cận các tiêu chuẩn quản trị chuyên nghiệp hơn. So với nhiều thị trường khác, các doanh nghiệp Nhật Bản thường có yêu cầu cao về chất lượng hàng hóa, tính minh bạch chứng từ và khả năng kiểm soát quy trình cung ứng. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực quản trị, cải thiện chất lượng dịch vụ và hoàn thiện quy trình kiểm soát nhà cung ứng.

Thông qua quá trình hợp tác với các đối tác Nhật Bản, doanh nghiệp hướng đến xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp hơn trong lĩnh vực dịch vụ nhập khẩu và logistics quốc tế. Đồng thời, đây cũng là cơ hội để công ty tiếp cận nhóm khách hàng lớn hơn, có nhu cầu nhập khẩu ổn định và yêu cầu cao về chất lượng dịch vụ.

Bên cạnh việc mở rộng thị trường quốc tế, doanh nghiệp tiếp tục duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng tại các khu vực trọng điểm như Đà Nẵng, Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Công ty định hướng tăng số lượng khách hàng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, thương mại và phân phối hàng hóa nhập khẩu.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng đặt mục tiêu phát triển mạnh hoạt động nhập khẩu chính ngạch trong bối cảnh cơ quan quản lý nhà nước ngày càng siết chặt hoạt động thương mại biên giới, quản lý hàng hóa nhập khẩu và kiểm soát thuế. Trong thời gian tới, công ty định hướng tập trung nhiều hơn vào hoạt động nhập khẩu có đầy đủ hóa đơn, chứng từ và thực hiện đúng quy định pháp luật nhằm đảm bảo tính ổn định và phát triển lâu dài.

Đối với hoạt động vận chuyển, doanh nghiệp dự kiến mở thêm tuyến vận chuyển Quảng Châu – Việt Nam nhằm nâng cao tốc độ xử lý hàng hóa và tối ưu thời gian vận chuyển cho khách hàng. Đây được xem là hướng phát triển phù hợp vì khu vực Quảng Châu hiện là nơi tập trung số lượng lớn nhà cung cấp, nhà máy sản xuất và các trung tâm thương mại hàng hóa lớn của Trung Quốc.

Song song với việc mở tuyến vận chuyển mới, công ty cũng định hướng xây dựng kho hàng riêng tại Quảng Châu để phục vụ hoạt động gom hàng, kiểm tra hàng hóa và quản lý vận chuyển tập trung. Việc đầu tư kho riêng giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng chủ động trong quản lý hàng hóa, giảm phụ thuộc vào đơn vị trung gian và cải thiện chất lượng dịch vụ logistics.

3.1.2.3. Mục tiêu nâng cao hiệu quả quản trị nhà cung ứng

Hoạt động nhập khẩu ngày càng yêu cầu tính minh bạch và khả năng kiểm soát chặt chẽ nguồn hàng, Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group định hướng nâng cao hiệu quả quản trị nhà cung ứng theo hướng chuyên nghiệp, ổn định và ứng dụng mạnh công nghệ thông tin trong quản lý.

Một trong những mục tiêu quan trọng của doanh nghiệp trong thời gian tới là xây dựng hệ thống nhà cung ứng ổn định và có khả năng hợp tác lâu dài. Trước tình trạng hàng hóa đạo nhái, hàng kém chất lượng và vi phạm quyền sở hữu trí tuệ ngày càng bị kiểm soát chặt chẽ, doanh nghiệp sẽ nâng cao tiêu chuẩn lựa chọn nhà cung ứng, đặc biệt đối với các mặt hàng nhập khẩu chính ngạch.

Trong quá trình tìm kiếm đối tác, công ty sẽ ưu tiên các nhà cung cấp có thông tin rõ ràng, hỗ trợ đầy đủ chứng từ và có khả năng đáp ứng ổn định về chất lượng hàng hóa. Đối với các nhà cung ứng đã hợp tác hiệu quả, doanh nghiệp hướng tới duy trì quan hệ hợp tác lâu dài nhằm tăng tính ổn định trong hoạt động nhập khẩu và giảm rủi ro phát sinh trong quá trình giao dịch.

Công ty định hướng phối hợp với nhà cung cấp để phát triển thêm nhiều mẫu hàng phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng trong nước. Việc chủ động xây dựng nguồn hàng theo nhu cầu thị trường giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh và gia tăng giá trị dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Ngoài hoạt động quản trị nhà cung ứng truyền thống, doanh nghiệp đặt mục tiêu đẩy mạnh chuyển đổi số trong lĩnh vực nhập khẩu và logistics. Trong thời gian tới, công ty dự kiến đầu tư xây dựng hệ thống website đặt hàng Trung Quốc riêng của doanh nghiệp, có khả năng liên kết trực tiếp với các nền tảng thương mại điện tử như Alibaba và 1688.

Thông qua hệ thống này, khách hàng có thể tìm kiếm và đặt hàng trực tiếp trên nền tảng của công ty mà không cần thao tác trực tiếp trên các website Trung Quốc. Hệ thống sẽ được tích hợp tài khoản quản lý riêng cho từng khách hàng, hỗ trợ liên kết thanh toán ngân hàng và theo dõi tiến độ đơn hàng theo thời gian thực.

Doanh nghiệp hướng tới số hóa toàn bộ quá trình xử lý đơn hàng và giao nhận hàng hóa. Các thông tin như tình trạng vận chuyển, thông báo hàng đến, lịch nhận hàng và hóa đơn điện tử sẽ được cập nhật trực tiếp trên điện thoại của khách hàng. Điều này

giúp nâng cao trải nghiệm dịch vụ, giảm thời gian xử lý thủ tục và tăng khả năng quản lý thông tin trong hoạt động nhập khẩu.

Việc đầu tư vào công nghệ không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả vận hành mà còn tạo nền tảng cho quá trình mở rộng quy mô kinh doanh trong tương lai. Đây được xem là định hướng phù hợp trong bối cảnh ngành logistics và thương mại quốc tế đang chuyển mạnh sang mô hình quản trị số và tự động hóa quy trình dịch vụ.

3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng

3.2.1. Hoàn thiện hoạt động tìm kiếm và xác minh năng lực nhà cung ứng

Hiện nay, hoạt động tìm kiếm nhà cung ứng của doanh nghiệp vẫn phụ thuộc chủ yếu vào các sàn thương mại điện tử như Alibaba, 1688 và Taobao. Hình thức này giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nhiều nhà cung cấp và tiết kiệm thời gian tìm kiếm, tuy nhiên việc chủ yếu trao đổi trực tuyến làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác minh thực tế quy mô nhà xưởng, hệ thống quản lý chất lượng và năng lực sản xuất của nhà cung ứng. Do đó, doanh nghiệp cần chuyển từ mô hình tìm kiếm nhà cung ứng thuần túy trực tuyến sang mô hình kết hợp giữa tìm kiếm trực tuyến và kiểm tra thực địa đối với các nhà cung cấp quan trọng hoặc có mức độ rủi ro cao.

Giải pháp được đề xuất nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng nguồn cung, hạn chế rủi ro phát sinh từ việc lựa chọn các nhà cung cấp không đáp ứng được yêu cầu thực tế về năng lực sản xuất, chất lượng hàng hóa và tiến độ giao hàng.

1) Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống phân loại mức độ rủi ro của nhà cung cấp dựa trên giá trị đơn hàng, đặc điểm hàng hóa và mức độ ảnh hưởng của đơn hàng đối với hoạt động kinh doanh.

Đối với các đơn hàng có giá trị lớn hoặc hàng hóa có yêu cầu kỹ thuật cao, doanh nghiệp cần thực hiện hoạt động xác minh thực tế trước khi ký kết hợp tác chính thức.

Bảng 3.1. Tiêu chí phân loại mức độ rủi ro nhà cung cấp

Nhóm nhà cung cấp	Giá trị đơn hàng	Đặc điểm hàng hóa	Mức độ kiểm tra
Rủi ro cao	Trên 500 triệu đồng	Hàng kỹ thuật cao, yêu cầu chất lượng nghiêm ngặt	Kiểm tra thực địa bắt buộc
Rủi ro trung bình	100 – 500 triệu đồng	Hàng hóa phổ thông, yêu cầu kỹ thuật trung bình	Kiểm tra online kết hợp xác minh hình ảnh
Rủi ro thấp	Dưới 100 triệu đồng	Hàng nhập thường xuyên	Đánh giá qua lịch sử hợp tác

(Nguồn: Đề xuất của tác giả)

2) Sau khi xác định nhóm nhà cung ứng cần kiểm tra, bộ phận Pricing phối hợp với bộ phận Vận hành xây dựng bộ tiêu chí đánh giá thực địa thống nhất. Nội dung đánh giá cần tập trung vào các yếu tố như:

- Quy mô nhà xưởng và năng lực sản xuất thực tế;
- Số lượng máy móc, dây chuyền sản xuất;
- Khả năng đáp ứng sản lượng lớn;
- Điều kiện kho bãi và lưu trữ hàng hóa;
- Hệ thống kiểm soát chất lượng nội bộ;
- Giấy phép kinh doanh và thời gian hoạt động;
- Hình ảnh sản xuất thực tế của sản phẩm.

Đối với các nhà cung ứng tại khu vực gần biên giới hoặc các khu vực có lượng giao dịch lớn như Quảng Châu, Quảng Tây, Phúc Kiến, Thâm Quyển... doanh nghiệp có thể kết hợp kiểm tra trực tiếp trong các chuyến công tác nhập hàng nhằm tiết kiệm chi phí. Trong trường hợp không thể sang trực tiếp Trung Quốc, doanh nghiệp có thể áp dụng hình thức xác minh từ xa thông qua:

- Video call trực tiếp tại nhà xưởng;
- Yêu cầu nhà cung ứng quay video dây chuyền sản xuất theo thời gian thực;
- Thuê đơn vị kiểm định trung gian tại Trung Quốc;
- Kiểm tra thông tin doanh nghiệp trên hệ thống đăng ký kinh doanh Trung Quốc.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng hồ sơ lưu trữ riêng cho từng nhà cung ứng sau khi xác minh, bao gồm hình ảnh nhà xưởng, video sản xuất, thông tin liên hệ trực tiếp và lịch sử hợp tác để phục vụ đánh giá lâu dài.

Việc triển khai giải pháp này sẽ giúp doanh nghiệp giảm đáng kể rủi ro lựa chọn nhầm nhà cung ứng không đủ năng lực hoặc nhà cung ứng trung gian không ổn định. Đồng thời, doanh nghiệp có thể chủ động đánh giá khả năng đáp ứng đơn hàng lớn thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào thông tin hiển thị trên nền tảng thương mại điện tử. Giải pháp còn góp phần nâng cao độ chính xác trong lựa chọn nhà cung ứng đối với các mặt

hàng kỹ thuật cao, giảm nguy cơ phát sinh lỗi sản phẩm, sai mẫu mã hoặc không đúng quy cách trong quá trình nhập khẩu. Nếu được triển khai hiệu quả, doanh nghiệp có thể đặt mục tiêu giảm tỷ lệ thay đổi nhà cung ứng từ khoảng 10–12% xuống dưới 5% trong giai đoạn 2026–2027, đồng thời nâng cao tính ổn định của nguồn cung cho các đơn hàng dài hạn.

3.2.2. Giải pháp hoàn thiện hệ thống đánh giá và phân tích hiệu quả nhà cung ứng

Mặc dù doanh nghiệp hiện đã sử dụng bảng chấm điểm và trọng số để đánh giá nhà cung ứng, tuy nhiên hoạt động đánh giá vẫn chủ yếu tập trung vào từng đơn hàng riêng lẻ và chưa hình thành hệ thống phân tích hiệu quả nhà cung ứng theo chu kỳ dài hạn. Do đó, doanh nghiệp cần phát triển hệ thống đánh giá theo hướng theo dõi dữ liệu thực tế sau nhiều lần hợp tác thay vì chỉ đánh giá tại thời điểm lựa chọn ban đầu.

Mục tiêu giải pháp nhằm nâng cao tính chính xác, tính khách quan và khả năng phân tích chuyên sâu trong hoạt động đánh giá nhà cung ứng; hạn chế sự phụ thuộc vào cảm tính hoặc kinh nghiệm cá nhân của nhân viên phụ trách.

1) Trước tiên, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống theo dõi hiệu quả nhà cung ứng theo quý hoặc theo chu kỳ 6 tháng. Thay vì chỉ chấm điểm một lần trước khi nhập khẩu, doanh nghiệp cần cập nhật liên tục kết quả thực hiện thực tế của từng nhà cung ứng sau mỗi đơn hàng.

Các chỉ tiêu đánh giá cần được lượng hóa dựa trên dữ liệu thực tế như:

Chỉ tiêu theo dõi	Nội dung đánh giá
Tỷ lệ giao hàng đúng hạn	% số đơn hàng giao đúng ETA
Tỷ lệ hàng lỗi	% lô hàng phát sinh lỗi
Tỷ lệ thiếu chứng từ	Số lần sai sót chứng từ
Tốc độ phản hồi	Thời gian phản hồi trung bình
Khả năng xử lý sự cố	Mức độ phối hợp khi phát sinh lỗi
Mức độ ổn định giá	Biến động giá giữa các đơn hàng

(Nguồn: Đề xuất của tác giả)

2) Sau khi thu thập dữ liệu, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế xếp loại nhà cung ứng theo nhóm:

- Nhóm A: Nhà cung ứng chiến lược;
- Nhóm B: Nhà cung ứng ổn định;
- Nhóm C: Nhà cung ứng cần theo dõi;
- Nhóm D: Nhà cung ứng hạn chế hợp tác.

Đối với nhóm A và B, doanh nghiệp ưu tiên duy trì hợp tác dài hạn. Đối với nhóm C và D, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm tra hoặc hạn chế nhập khẩu. Cuối cùng, doanh nghiệp cần thực hiện đánh giá chéo giữa các bộ phận như Pricing, Vận hành và Kinh doanh nhằm giảm sự chủ quan trong quá trình đánh giá.

Giải pháp này giúp doanh nghiệp xây dựng được hệ thống đánh giá nhà cung ứng mang tính dài hạn và thực tế hơn thay vì chỉ đánh giá dựa trên thông tin ban đầu. Thông qua dữ liệu tích lũy theo thời gian, doanh nghiệp có thể nhận diện chính xác các nhà cung ứng có mức độ ổn định cao, từ đó giảm rủi ro thay đổi nhà cung ứng liên tục và nâng cao hiệu quả quản trị nguồn cung. Ngoài ra, việc theo dõi dữ liệu định kỳ còn giúp doanh nghiệp dễ dàng phát hiện các nhà cung ứng có dấu hiệu giảm chất lượng hoặc giao hàng không ổn định để có biện pháp xử lý sớm. Dự kiến sau khi áp dụng giải pháp, tỷ lệ lựa chọn lại nhà cung ứng cũ cho các đơn hàng tương tự có thể tăng lên trên 60%, đồng thời giảm đáng kể thời gian xử lý và so sánh nhà cung ứng cho các đơn hàng mới.

3.2.3. Giải pháp nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng hàng hóa và tiến độ giao hàng

Giải pháp được đề xuất nhằm nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng hàng hóa nhập khẩu và chủ động hơn trong hoạt động quản lý tiến độ cung ứng hàng hóa tuyến Trung Quốc – Việt Nam. Thông qua việc hoàn thiện cơ chế kiểm tra chất lượng tại nguồn và tăng cường giám sát tiến độ thực hiện đơn hàng, doanh nghiệp có thể hạn chế tình trạng hàng hóa sai quy cách, thiếu số lượng hoặc giao hàng chậm, từ đó giảm thiểu rủi ro phát sinh trong hoạt động nhập khẩu. Giải pháp còn hướng đến việc nâng cao tính liên kết giữa các bộ phận trong doanh nghiệp và giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, forwarder nhằm đảm bảo dòng thông tin xuyên suốt trong toàn bộ quá trình cung ứng hàng hóa.

Giải pháp tập trung hoàn thiện hai nội dung chính gồm: 1) Tăng cường hoạt động kiểm soát chất lượng hàng hóa trước khi xuất khẩu; 2) Hoàn thiện cơ chế theo dõi, giám

sát và cảnh báo tiến độ cung ứng hàng hóa. Việc triển khai đồng thời hai nội dung này giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn cả yếu tố chất lượng và thời gian giao hàng – hai yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động nhập khẩu và mức độ hài lòng của khách hàng.

1) Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng quy trình kiểm tra chất lượng hàng hóa trước xuất khẩu theo hướng cụ thể và chặt chẽ hơn.

Hiện nay, hoạt động kiểm tra chất lượng của công ty chủ yếu dựa trên hình ảnh, video và thông tin do nhà cung cấp cung cấp nên vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Theo số liệu giai đoạn 2023–2025, năm 2024 số lượng lô hàng phát sinh lỗi đạt 90 lô, tương ứng tỷ lệ hàng lỗi 13,8%, cao hơn so với năm 2023. Điều này cho thấy doanh nghiệp chưa thực sự chủ động trong hoạt động kiểm soát chất lượng tại nguồn.

Để khắc phục tình trạng này, tác giả đề xuất công ty áp dụng cơ chế kiểm tra chất lượng theo mức độ rủi ro của từng đơn hàng. Đối với các đơn hàng có giá trị lớn, hàng hóa kỹ thuật hoặc nhập khẩu lần đầu từ nhà cung cấp mới, doanh nghiệp cần thực hiện kiểm tra trước khi đóng gói và xuất hàng. Nội dung kiểm tra tập trung vào các tiêu chí như số lượng hàng hóa, quy cách sản phẩm, chất liệu, màu sắc, kích thước, bao bì đóng gói và khả năng đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của khách hàng.

Quy trình kiểm tra chất lượng được đề xuất gồm các bước như sau:

- 🚩 Nhân viên Pricing phối hợp với bộ phận Vận hành lập Danh mục đơn hàng cần kiểm tra trước xuất khẩu dựa trên mức độ rủi ro của từng đơn hàng.
- 🚩 Nhà cung cấp có trách nhiệm gửi hình ảnh, video thực tế về quá trình sản xuất, đóng gói và thành phẩm cho nhân viên Pricing thông qua email, Alibaba hoặc các nền tảng trao đổi chính thức. Sau khi tiếp nhận thông tin, nhân viên Pricing đối chiếu với yêu cầu kỹ thuật của khách hàng và các điều khoản đã thống nhất trong báo giá để đánh giá mức độ phù hợp của hàng hóa.
- 🚩 Đối với các lô hàng có mức độ rủi ro cao, bộ phận Vận hành chịu trách nhiệm đề xuất phương án kiểm tra thực tế. Doanh nghiệp có thể cử nhân viên Mua hàng (trình độ Tiếng trung cao) sang kiểm tra trực tiếp hoặc thuê đơn vị kiểm định độc lập tại Trung Quốc thực hiện hoạt động kiểm tra trước khi đóng container.

🚦 Sau khi hoàn thành kiểm tra, bộ phận Vận hành lập Biên bản đánh giá chất lượng hàng hóa trước xuất khẩu, trong đó ghi nhận kết quả kiểm tra, các lỗi phát hiện (nếu có) và kiến nghị xử lý. Biên bản được lưu trong hồ sơ đơn hàng và là căn cứ để xác nhận xuất hàng.

🚦 Chỉ những lô hàng đáp ứng đầy đủ yêu cầu về chất lượng mới được bộ phận Vận hành xác nhận cho phép thực hiện vận chuyển về Việt Nam.

2) Bên cạnh kiểm soát chất lượng, doanh nghiệp cần hoàn thiện hoạt động quản lý tiến độ cung ứng theo hướng chủ động hơn.

Theo thực trạng tại MIB Group, năm 2024 số lượng lô hàng giao chậm tăng lên 135 lô, làm tỷ lệ giao hàng đúng tiến độ giảm xuống còn 79,2%. Do đó, tác giả đề xuất công ty xây dựng hệ thống theo dõi tiến độ đơn hàng thống nhất giữa các bộ phận. Mỗi đơn hàng cần được quản lý theo từng mốc thời gian cụ thể gồm:

- Thời gian xác nhận đơn hàng.
- Thời gian sản xuất.
- Thời gian hoàn thành đóng gói.
- Thời gian xuất kho.
- Thời gian lên tàu hoặc vận chuyển qua cửa khẩu.
- ETA dự kiến tại Việt Nam.
- Thời gian giao hàng cho khách.

Các thông tin này cần được cập nhật liên tục trên hệ thống dữ liệu dùng chung giữa bộ phận Sales, Pricing, Vận hành và forwarder nhằm hạn chế tình trạng thiếu thông tin hoặc xử lý chậm khi phát sinh sự cố.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế cảnh báo sớm đối với các đơn hàng có nguy cơ chậm tiến độ. Trong trường hợp thời gian sản xuất hoặc vận chuyển chậm hơn kế hoạch từ 2–3 ngày, bộ phận Vận hành phải chủ động liên hệ nhà cung cấp/forwarder để xác minh nguyên nhân, đồng thời đề xuất phương án xử lý như thay đổi lịch tàu, đổi tuyến vận chuyển hoặc điều chỉnh kế hoạch giao hàng cho khách.

Song song với đó, công ty cần ưu tiên mở rộng tỷ trọng nhập khẩu chính ngạch đối với các nhóm hàng có giá trị cao hoặc yêu cầu tiến độ ổn định nhằm giảm phụ thuộc vào hoạt động nhập khẩu tiểu ngạch.

Sau khi triển khai giải pháp, doanh nghiệp có thể nâng cao đáng kể khả năng kiểm soát chất lượng hàng hóa nhập khẩu và chủ động hơn trong hoạt động quản lý tiến độ cung ứng. Việc thực hiện kiểm tra chất lượng trước xuất khẩu giúp doanh nghiệp phát hiện sớm các sai sót liên quan đến mẫu mã, số lượng hoặc quy cách sản phẩm ngay từ phía nhà cung cấp, hạn chế tình trạng hàng lỗi khi hàng đã vận chuyển về Việt Nam. Điều này góp phần giảm tỷ lệ hàng lỗi phát sinh xuống dưới 8% trong giai đoạn 2026–2027, đồng thời giảm chi phí xử lý khiếu nại, đổi trả và bồi thường cho khách hàng.

Việc xây dựng hệ thống theo dõi tiến độ đơn hàng theo từng mốc thời gian cụ thể sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng kiểm soát chuỗi cung ứng, chủ động xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển quốc tế. Tỷ lệ giao hàng đúng tiến độ dự kiến được cải thiện từ mức 79,2% lên khoảng 88–90% sau khi hoàn thiện quy trình. Ngoài hiệu quả về mặt vận hành, giải pháp còn giúp doanh nghiệp nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động nhập khẩu, tăng mức độ hài lòng và niềm tin của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ. Về lâu dài, đây sẽ là cơ sở quan trọng để công ty xây dựng hình ảnh doanh nghiệp nhập khẩu có khả năng kiểm soát chất lượng tốt, giao hàng ổn định và hạn chế rủi ro trong hoạt động cung ứng hàng hóa quốc tế.

3.2.4. Giải pháp số hóa hoạt động lưu trữ và quản lý thông tin nhà cung ứng

Thông tin nhà cung ứng hiện nay tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group vẫn được lưu trữ phân tán thông qua file Excel, email và ứng dụng Zalo. Việc lưu trữ theo nhiều nguồn khác nhau khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động tra cứu thông tin, theo dõi lịch sử hợp tác, đánh giá hiệu quả nhà cung ứng theo thời gian và cập nhật dữ liệu giữa các bộ phận. Trong một số trường hợp, cùng một nhà cung ứng nhưng dữ liệu báo giá, chứng từ và lịch sử trao đổi lại được lưu ở nhiều nhân viên khác nhau, dẫn đến tình trạng thiếu đồng bộ thông tin, mất nhiều thời gian tổng hợp dữ liệu khi xử lý đơn hàng hoặc đánh giá lại nhà cung ứng cho các lần nhập khẩu tiếp theo.

Mục tiêu giải pháp nhằm xây dựng hệ thống dữ liệu nhà cung ứng tập trung và đồng bộ; nâng cao hiệu quả lưu trữ, tra cứu và khai thác thông tin; Hạn chế thất lạc dữ

liệu và giảm sự phụ thuộc vào từng cá nhân nhân viên; Tăng khả năng hỗ trợ hoạt động đánh giá, lựa chọn và quản trị nhà cung ứng trong dài hạn.

Doanh nghiệp cần triển khai hệ thống quản lý dữ liệu nhà cung ứng theo hướng số hóa nhằm thay thế phương thức lưu trữ thủ công hiện tại. Việc số hóa không chỉ phục vụ mục đích lưu trữ thông tin mà còn hỗ trợ doanh nghiệp theo dõi lịch sử hợp tác, đánh giá hiệu quả hoạt động của từng nhà cung ứng và phục vụ quá trình ra quyết định trong các đơn hàng tiếp theo. Hệ thống dữ liệu cần được xây dựng theo hướng tập trung, thống nhất giữa các bộ phận như Kinh doanh, Pricing, Mua hàng và Vận hành nhằm đảm bảo tính liên tục và đồng bộ trong quá trình quản trị nhà cung ứng.

1) Trước tiên, doanh nghiệp cần lựa chọn nền tảng quản lý dữ liệu phù hợp với quy mô và khả năng tài chính hiện tại.

Trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp có thể ưu tiên sử dụng các nền tảng có chi phí thấp, dễ triển khai và phù hợp với mô hình nhập khẩu nhỏ lẻ như Google Workspace, Notion hoặc Airtable trước khi đầu tư vào các hệ thống quản trị chuyên sâu hơn.

Việc lựa chọn nền tảng cần dựa trên các tiêu chí:

- khả năng lưu trữ dữ liệu tập trung;
- hỗ trợ phân quyền người dùng;
- khả năng tìm kiếm và cập nhật thông tin nhanh chóng;
- hỗ trợ chia sẻ dữ liệu giữa nhiều bộ phận;
- chi phí triển khai phù hợp với quy mô doanh nghiệp.

Trong đó, Google Workspace có thể được sử dụng như nền tảng hỗ trợ lưu trữ chứng từ, email và dữ liệu dùng chung giữa các bộ phận. Đối với hoạt động quản lý cơ sở dữ liệu nhà cung ứng, tác giả đề xuất doanh nghiệp ưu tiên triển khai Airtable hoặc Notion trong giai đoạn 2026–2027 do hai nền tảng này có khả năng liên kết dữ liệu linh hoạt, hỗ trợ theo dõi lịch sử hợp tác, kết quả đánh giá và quản lý thông tin nhà cung ứng theo từng nhóm mặt hàng nhập khẩu. Ngoài ra, Airtable và Notion còn hỗ trợ cập nhật dữ liệu online theo thời gian thực, giúp nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận Kinh doanh, Pricing, Mua hàng và Vận hành trong quá trình xử lý đơn hàng nhập khẩu.

2) Chuẩn hóa cấu trúc dữ liệu nhà cung ứng.

Doanh nghiệp cần xây dựng bộ tiêu chuẩn dữ liệu thống nhất cho toàn bộ nhà cung ứng nhằm đảm bảo tính đồng nhất trong hoạt động lưu trữ, tra cứu và khai thác thông tin. Trưởng bộ phận Mua hàng là đơn vị chủ trì xây dựng bộ tiêu chuẩn dữ liệu, phối hợp với các bộ phận Pricing, Vận hành và Kinh doanh để xác định các nhóm thông tin cần quản lý và ban hành quy định lưu trữ thống nhất trong toàn doanh nghiệp.

Mỗi nhà cung ứng cần được thiết lập một mã dữ liệu riêng (Supplier Code) nhằm phục vụ hoạt động quản lý, tra cứu và đánh giá trong dài hạn. Hệ thống dữ liệu cần bao gồm các nhóm thông tin chính:

- Thông tin pháp lý doanh nghiệp;
- Địa chỉ nhà xưởng;
- Người liên hệ;
- Nhóm mặt hàng cung cấp;
- Báo giá từng giai đoạn;
- Điều kiện giao hàng;
- Lịch sử giao dịch;
- Lịch sử vi phạm hoặc phát sinh;
- Tỷ lệ giao hàng đúng hạn;
- Tỷ lệ hàng lỗi;
- Chứng từ nhập khẩu;
- Kết quả đánh giá sau hợp tác;
- Hình ảnh và video kiểm tra thực tế.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần quy định định dạng lưu trữ thống nhất đối với file chứng từ nhằm hạn chế tình trạng lưu trữ thiếu đồng bộ giữa các nhân viên.

3) Tiến hành chuyển đổi và đồng bộ dữ liệu hiện có.

Khi xây dựng cấu trúc dữ liệu chuẩn, doanh nghiệp cần tiến hành rà soát và chuyển đổi toàn bộ dữ liệu hiện tại từ Excel, email và Zalo sang hệ thống mới. Quá trình chuyển đổi nên thực hiện theo từng nhóm nhà cung ứng và từng nhóm mặt hàng nhằm hạn chế sai sót dữ liệu. Tác giả đề xuất doanh nghiệp triển khai theo 3 giai đoạn:

- Giai đoạn 1: Chuẩn hóa dữ liệu nhà cung ứng đang hoạt động thường xuyên.
- Giai đoạn 2: Đồng bộ dữ liệu chứng từ và lịch sử giao dịch cũ.
- Giai đoạn 3: Hoàn thiện cơ sở dữ liệu đánh giá hiệu quả hợp tác.

Trong quá trình chuyển đổi, doanh nghiệp cần phân công cụ thể trách nhiệm cho từng bộ phận nhằm đảm bảo dữ liệu được cập nhật đầy đủ và chính xác.

4) Thiết lập quy trình cập nhật và khai thác dữ liệu.

Sau mỗi đơn hàng, các bộ phận liên quan cần cập nhật thông tin phát sinh lên hệ thống trong thời gian tối đa 3–5 ngày làm việc. Cụ thể:

- Bộ phận Pricing cập nhật báo giá và kết quả đánh giá nhà cung ứng;
- Bộ phận Mua hàng cập nhật hợp đồng và điều kiện giao dịch;
- Bộ phận Vận hành cập nhật tiến độ giao hàng và tình trạng logistics;
- Bộ phận Sales cập nhật phản hồi khách hàng và chất lượng hàng hóa thực tế.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng quy định phân quyền truy cập nhằm đảm bảo bảo mật thông tin và hạn chế tình trạng chỉnh sửa dữ liệu không kiểm soát.

5) Kết hợp dữ liệu với hoạt động đánh giá và ra quyết định.

Sau khi hệ thống dữ liệu được hoàn thiện, doanh nghiệp cần sử dụng dữ liệu này làm cơ sở phục vụ hoạt động:

- Đánh giá hiệu quả nhà cung ứng;
- So sánh mức độ ổn định giữa các nhà cung cấp;
- Theo dõi tỷ lệ giao hàng đúng hạn;
- Phân tích tỷ lệ hàng lỗi;
- Lựa chọn nhà cung ứng ưu tiên cho từng nhóm mặt hàng.

Việc khai thác dữ liệu theo hướng phân tích sẽ giúp doanh nghiệp chuyển từ quản lý theo kinh nghiệm sang quản trị dựa trên dữ liệu thực tế.

Sau khi triển khai giải pháp, doanh nghiệp sẽ từng bước hình thành hệ thống dữ liệu nhà cung ứng tập trung và đồng bộ hơn giữa các bộ phận. Điều này giúp rút ngắn đáng kể thời gian tra cứu thông tin trong quá trình xử lý đơn hàng, đặc biệt đối với các

đơn hàng cần báo giá hoặc lựa chọn nhà cung ứng trong thời gian ngắn. Việc số hóa dữ liệu cũng giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng kiểm soát lịch sử hợp tác với từng nhà cung ứng, từ đó hỗ trợ hoạt động đánh giá chính xác hơn thay vì phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân của nhân viên phụ trách. Hệ thống dữ liệu tập trung còn giúp hạn chế rủi ro mất thông tin khi thay đổi nhân sự, giảm tình trạng dữ liệu lưu trữ phân tán và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động quản trị nhà cung ứng.

Trong dài hạn, cơ sở dữ liệu số hóa sẽ trở thành nền tảng quan trọng giúp doanh nghiệp phát triển hoạt động quản trị chuỗi cung ứng theo hướng hiện đại hơn, hỗ trợ triển khai các hoạt động phân tích dữ liệu nhà cung ứng, dự báo nhu cầu nhập khẩu và xây dựng hệ thống nhà cung ứng chiến lược ổn định.

3.2.5. Giải pháp xây dựng hệ thống nhà cung ứng chiến lược dài hạn

Mặc dù doanh nghiệp đã thực hiện hoạt động đánh giá hiệu quả hợp tác sau nhập khẩu, tuy nhiên hoạt động này hiện chủ yếu mới dừng ở mức ghi nhận và lưu trữ thông tin cơ bản mà chưa hình thành được hệ thống nhà cung ứng chiến lược ổn định theo từng nhóm mặt hàng. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp vẫn phải thực hiện tìm kiếm và so sánh lại nhà cung ứng cho từng đơn hàng mới, dẫn đến mất nhiều thời gian xử lý, khó ổn định chất lượng nguồn cung và chưa tạo được lợi thế hợp tác dài hạn với các nhà cung ứng lớn tại Trung Quốc.

Mục tiêu giải pháp nhằm xây dựng hệ thống nhà cung ứng chiến lược ổn định theo từng nhóm mặt hàng; giảm sự phụ thuộc vào hoạt động tìm kiếm ngắn hạn cho từng đơn hàng; nâng cao tính ổn định về chất lượng, tiến độ giao hàng và hỗ trợ chứng từ; tăng khả năng hợp tác lâu dài và giảm rủi ro đứt gãy nguồn cung.

Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản trị nhà cung ứng theo hướng phát triển quan hệ hợp tác dài hạn thay vì chỉ thực hiện giao dịch đơn lẻ theo từng đơn hàng. Việc xây dựng hệ thống nhà cung ứng chiến lược cần được thực hiện trên cơ sở đánh giá hiệu quả hợp tác thực tế, mức độ ổn định nguồn cung và khả năng phối hợp giữa hai bên trong quá trình nhập khẩu.

- 1) Xây dựng tiêu chí phân loại nhà cung ứng.

Doanh nghiệp cần tiến hành xây dựng bộ tiêu chí phân loại nhà cung ứng nhằm phục vụ hoạt động đánh giá và quản lý theo từng cấp độ hợp tác. Các tiêu chí phân loại cần bao gồm:

- Tỷ lệ giao hàng đúng hạn;
- Tỷ lệ hàng lỗi;
- Khả năng hỗ trợ chứng từ;
- Mức độ ổn định giá cả;
- Tốc độ phản hồi thông tin;
- Khả năng phối hợp xử lý phát sinh;
- Thời gian hợp tác;
- Số lượng đơn hàng đã thực hiện.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp tiến hành phân loại nhà cung ứng thành 4 nhóm:

- Nhà cung ứng chiến lược;
- Nhà cung ứng ưu tiên;
- Nhà cung ứng thông thường;
- Nhà cung ứng dự phòng.

Việc phân loại giúp doanh nghiệp dễ dàng xác định mức độ ưu tiên hợp tác và xây dựng chính sách quản lý phù hợp cho từng nhóm.

2) Thiết lập cơ chế quản lý riêng đối với nhà cung ứng chiến lược.

Đối với nhóm nhà cung ứng chiến lược, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế hợp tác ổn định và lâu dài hơn so với các nhà cung ứng thông thường. Cụ thể:

- Ưu tiên lựa chọn trong các đơn hàng lớn;
- Duy trì trao đổi định kỳ;
- Chia sẻ kế hoạch nhập khẩu dự kiến;
- Phối hợp xử lý phát sinh logistics;
- Ưu tiên hợp tác lâu dài đối với các mặt hàng ổn định.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng đầu mối liên hệ trực tiếp giữa hai bên nhằm nâng cao tốc độ xử lý thông tin và hạn chế gián đoạn trong quá trình giao dịch.

3) Thiết lập hoạt động đánh giá định kỳ.

Thay vì chỉ đánh giá sau mỗi đơn hàng, doanh nghiệp cần triển khai hoạt động đánh giá định kỳ theo quý hoặc theo năm đối với nhóm nhà cung ứng chiến lược và nhà cung ứng ưu tiên. Nội dung đánh giá cần tập trung vào:

- Mức độ ổn định chất lượng;
- Tiến độ giao hàng;
- Khả năng duy trì giá cả;
- Mức độ hợp tác;
- Tỷ lệ phát sinh lỗi;
- Khả năng hỗ trợ xử lý sự cố.

Kết quả đánh giá sẽ được cập nhật trực tiếp vào cơ sở dữ liệu nhà cung ứng nhằm phục vụ hoạt động quản lý dài hạn.

4) Theo dõi hiệu quả và điều chỉnh cơ cấu nhà cung ứng.

Doanh nghiệp cần định kỳ rà soát cơ cấu nhà cung ứng theo từng nhóm mặt hàng nhằm đảm bảo tính ổn định và hạn chế phụ thuộc quá mức vào một nhà cung ứng duy nhất. Đối với các nhà cung ứng có dấu hiệu giảm chất lượng hợp tác hoặc phát sinh nhiều lỗi, doanh nghiệp cần điều chỉnh mức độ ưu tiên hoặc chuyển sang nhóm dự phòng. Ngược lại, đối với các nhà cung ứng có kết quả hợp tác ổn định trong thời gian dài, doanh nghiệp cần tăng tỷ trọng hợp tác nhằm nâng cao hiệu quả quản trị nguồn cung.

Sau khi triển khai giải pháp, doanh nghiệp sẽ từng bước hình thành hệ thống nhà cung ứng chiến lược ổn định thay vì phụ thuộc quá nhiều vào hoạt động tìm kiếm ngắn hạn cho từng đơn hàng riêng lẻ.

Việc duy trì hợp tác lâu dài với các nhà cung ứng có hiệu quả tốt sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng ổn định nguồn cung, giảm thời gian tìm kiếm và xử lý đơn hàng mới, đồng thời tạo lợi thế trong hoạt động đàm phán giá cả, tiến độ giao hàng và hỗ trợ chứng từ nhập khẩu. Mức độ phối hợp giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng cũng sẽ được cải thiện rõ rệt thông qua hoạt động trao đổi định kỳ và chia sẻ kế hoạch nhập

khẩu. Điều này giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động logistics, hạn chế rủi ro chậm giao hàng và nâng cao hiệu quả xử lý phát sinh trong quá trình nhập khẩu. Trong dài hạn, giải pháp góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, ổn định hoạt động nhập khẩu và tạo nền tảng phát triển bền vững cho hệ thống quản trị nhà cung ứng của Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group.

3.3. Điều kiện triển khai

Để các giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng được triển khai hiệu quả, Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group cần có sự chuẩn bị đồng bộ về nhân lực, tài chính, công nghệ phù hợp với quy mô hoạt động thực tế của doanh nghiệp. Trong điều kiện hiện nay, công ty vẫn là doanh nghiệp có quy mô chưa quá lớn, hoạt động chủ yếu tập trung vào tuyến nhập khẩu Trung Quốc – Việt Nam và xử lý nhiều đơn hàng theo nhu cầu phát sinh của khách hàng. Vì vậy, việc triển khai các giải pháp cần được thực hiện theo hướng từng bước, tránh đầu tư dàn trải hoặc vượt quá khả năng vận hành thực tế của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, các giải pháp đưa ra không chỉ hướng đến việc khắc phục hạn chế hiện tại mà còn phải phù hợp với định hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp trong bối cảnh hoạt động nhập khẩu chính ngạch, quản lý thuế và kiểm soát nguồn gốc hàng hóa ngày càng được siết chặt. Do đó, doanh nghiệp cần xây dựng điều kiện thực hiện phù hợp nhằm đảm bảo tính khả thi và hiệu quả trong quá trình triển khai.

3.3.1. Điều kiện về nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả quản trị nhà cung ứng và chất lượng xử lý đơn hàng nhập khẩu. Qua thực tế hoạt động của công ty có thể thấy phần lớn hoạt động tìm kiếm nhà cung ứng, đánh giá đối tác và xử lý phát sinh vẫn phụ thuộc khá nhiều vào kinh nghiệm cá nhân của nhân viên. Điều này giúp doanh nghiệp linh hoạt trong xử lý công việc nhưng đồng thời cũng tạo ra sự thiếu đồng nhất trong quá trình đánh giá và quản lý nhà cung ứng.

Để triển khai hiệu quả các giải pháp hoàn thiện quy trình quản trị nhà cung ứng, doanh nghiệp cần nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên, đặc biệt là các bộ phận Sales, Pricing, Mua hàng và Vận hành. Nhân sự cần được đào tạo chuyên sâu hơn về nghiệp vụ đánh giá nhà cung ứng quốc tế, kiểm soát chứng từ nhập khẩu, Incoterms, thanh toán quốc tế và kỹ năng xử lý rủi ro trong hoạt động logistics.

Trong bối cảnh doanh nghiệp định hướng mở rộng hợp tác với các đối tác Nhật Bản và phát triển hoạt động nhập khẩu chính ngạch, yêu cầu về tính chính xác trong chứng từ và khả năng làm việc chuyên nghiệp sẽ cao hơn đáng kể so với giai đoạn hiện tại. Do đó, công ty cần chú trọng nâng cao khả năng ngoại ngữ, kỹ năng giao tiếp thương mại quốc tế và tác phong làm việc chuyên nghiệp cho đội ngũ nhân viên.

Ngoài kiến thức chuyên môn, doanh nghiệp cũng cần xây dựng cơ chế phối hợp rõ ràng giữa các bộ phận nhằm hạn chế tình trạng xử lý công việc rời rạc. Hiện nay quá trình trao đổi thông tin giữa các bộ phận vẫn phụ thuộc khá nhiều vào Zalo, email và các file lưu trữ riêng lẻ. Nếu quy mô đơn hàng tăng lên trong tương lai, cách thức làm việc này có thể dẫn đến sai sót hoặc chậm trễ trong xử lý thông tin. Vì vậy, việc chuẩn hóa quy trình phối hợp nội bộ là điều kiện quan trọng để nâng cao hiệu quả quản trị nhà cung ứng.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần có kế hoạch bổ sung nhân sự phù hợp với tốc độ mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới. Khi công ty triển khai thêm tuyến vận chuyển Quảng Châu – Việt Nam, xây dựng kho hàng riêng và mở rộng nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn, khối lượng công việc liên quan đến quản lý đơn hàng, kiểm tra hàng hóa và xử lý vận chuyển sẽ tăng đáng kể. Do đó, việc chuẩn bị nguồn nhân lực từ sớm sẽ giúp doanh nghiệp hạn chế áp lực vận hành trong giai đoạn mở rộng quy mô.

3.3.2. Điều kiện về tài chính

Việc hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng đòi hỏi doanh nghiệp phải có nguồn tài chính đủ để đầu tư cho hệ thống quản lý, công nghệ và hoạt động mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, với đặc điểm là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ nhập khẩu và logistics, công ty cần cân đối khả năng đầu tư phù hợp nhằm tránh tạo áp lực tài chính quá lớn trong giai đoạn đầu triển khai.

Trong thời gian tới, doanh nghiệp sẽ cần nguồn vốn để đầu tư vào nhiều hạng mục như xây dựng hệ thống website đặt hàng riêng, nâng cấp hệ thống quản lý dữ liệu, phát triển kho hàng tại Quảng Châu và mở rộng tuyến vận chuyển quốc tế. Đây đều là những khoản đầu tư có giá trị lớn và yêu cầu thời gian hoàn vốn tương đối dài. Vì vậy, công ty cần xây dựng kế hoạch tài chính theo từng giai đoạn cụ thể thay vì triển khai đồng loạt trong cùng thời điểm.

Đối với hoạt động chuyển đổi số, doanh nghiệp nên ưu tiên đầu tư vào các hạng mục có khả năng hỗ trợ trực tiếp cho quá trình xử lý đơn hàng và quản lý khách hàng trước. Chẳng hạn như hệ thống quản lý thông tin nhà cung ứng, lưu trữ chứng từ điện tử hoặc theo dõi tiến độ vận chuyển. Việc đầu tư theo hướng từng bước sẽ giúp doanh nghiệp dễ kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu quả thực tế trước khi mở rộng quy mô hệ thống.

Việc phát triển hoạt động nhập khẩu chính ngạch cũng làm gia tăng yêu cầu về vốn lưu động do doanh nghiệp phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thuế, thanh toán quốc tế và chi phí logistics. Điều này đòi hỏi công ty cần nâng cao khả năng quản lý dòng tiền, hạn chế tình trạng thiếu hụt vốn trong quá trình xử lý đơn hàng.

Ngoài nguồn vốn tự có, doanh nghiệp có thể xem xét hợp tác với các đối tác tài chính hoặc ngân hàng nhằm hỗ trợ hoạt động thanh toán quốc tế và mở rộng quy mô kinh doanh trong tương lai. Tuy nhiên, việc sử dụng nguồn vốn vay cần được kiểm soát phù hợp với khả năng vận hành thực tế để tránh áp lực tài chính khi thị trường có biến động.

3.3.3. Điều kiện về công nghệ

Trong bối cảnh hoạt động logistics và thương mại quốc tế đang chuyển mạnh sang mô hình quản trị số, công nghệ trở thành yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Qua thực tế hoạt động hiện nay có thể thấy công tác quản lý thông tin nhà cung ứng tại công ty vẫn còn mang tính thủ công, dữ liệu lưu trữ phân tán và chưa có hệ thống quản lý tập trung.

Để triển khai các giải pháp hoàn thiện quản trị nhà cung ứng, doanh nghiệp cần đầu tư xây dựng hệ thống công nghệ phù hợp với định hướng phát triển lâu dài. Một trong những mục tiêu quan trọng là phát triển nền tảng website đặt hàng Trung Quốc riêng của công ty có khả năng liên kết với Alibaba và 1688. Đây không chỉ là công cụ hỗ trợ khách hàng đặt hàng thuận tiện hơn mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng quản lý dữ liệu khách hàng và kiểm soát toàn bộ quy trình xử lý đơn hàng.

Hệ thống công nghệ trong tương lai cần được xây dựng theo hướng đồng bộ giữa hoạt động đặt hàng, quản lý vận chuyển, theo dõi kho hàng và thông báo tiến độ giao nhận cho khách hàng. Khi quy mô hoạt động mở rộng, việc tiếp tục quản lý thông tin

bằng file dữ liệu hoặc trao đổi thủ công sẽ không còn phù hợp vì dễ phát sinh sai sót và khó kiểm soát lịch sử giao dịch.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần chú trọng đến khả năng bảo mật dữ liệu khách hàng và thông tin giao dịch trong quá trình vận hành hệ thống. Khi triển khai nền tảng đặt hàng trực tuyến và liên kết thanh toán ngân hàng, việc đảm bảo an toàn thông tin sẽ trở thành yêu cầu quan trọng nhằm duy trì uy tín và hạn chế rủi ro phát sinh.

Bên cạnh việc đầu tư hệ thống phần mềm, công ty cũng cần nâng cấp khả năng ứng dụng công nghệ của đội ngũ nhân viên nhằm đảm bảo quá trình triển khai đạt hiệu quả thực tế. Nếu nhân sự chưa thích nghi tốt với quy trình quản lý mới, việc chuyển đổi số có thể gặp khó khăn và làm giảm hiệu quả vận hành trong giai đoạn đầu áp dụng.

KẾT LUẬN

Thông qua quá trình nghiên cứu đề tài “*Quản trị nhà cung ứng hàng nhập khẩu tuyến Trung Quốc – Việt Nam tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group*”, khóa luận đã hệ thống hóa các cơ sở lý luận liên quan đến quản trị nhà cung ứng trong hoạt động nhập khẩu hàng hóa, bao gồm khái niệm, vai trò, quy trình quản trị nhà cung ứng và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị nhà cung ứng trong doanh nghiệp.

Dựa trên cơ sở lý luận đã nghiên cứu, đề tài tiến hành phân tích thực trạng hoạt động quản trị nhà cung ứng tại Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group qua quy trình nhập khẩu thực tế sản phẩm Hydrophilic Sponge từ Trung Quốc về Việt Nam. Kết quả phân tích cho thấy doanh nghiệp đã xây dựng được quy trình quản trị nhà cung ứng tương đối đầy đủ với sự phối hợp giữa các bộ phận trong quá trình xử lý đơn hàng. Công ty có sự chủ động trong hoạt động tìm kiếm, so sánh và lựa chọn nhà cung ứng, đồng thời chú trọng theo dõi tiến độ giao hàng, kiểm tra chứng từ và đánh giá hiệu quả hợp tác sau mỗi đơn hàng.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động quản trị nhà cung ứng của doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế như việc đánh giá nhà cung ứng chưa được chuẩn hóa thành hệ thống cụ thể, hoạt động lưu trữ và quản lý dữ liệu còn mang tính thủ công, khả năng kiểm tra thực tế nhà cung ứng còn hạn chế và chưa xây dựng được mạng lưới nhà cung ứng chiến lược ổn định cho từng nhóm mặt hàng. Những hạn chế này có thể ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý và khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

Từ những vấn đề còn tồn tại, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị nhà cung ứng tại doanh nghiệp như hoàn thiện quy trình lựa chọn nhà cung ứng, xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá, đa dạng hóa nguồn cung, tăng cường kiểm soát chất lượng hàng hóa, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý nhà cung ứng và nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự. Đồng thời, đề tài cũng phân tích các điều kiện cần thiết về nguồn nhân lực, tài chính, công nghệ và lộ trình triển khai nhằm đảm bảo tính khả thi cho quá trình thực hiện giải pháp.

Trong thời gian tới, với định hướng mở rộng thị trường, phát triển hoạt động nhập khẩu chính ngạch và nâng cao chất lượng dịch vụ logistics, việc hoàn thiện công tác

quản trị nhà cung ứng sẽ trở thành nền tảng quan trọng giúp Công ty TNHH Đầu tư & Kinh doanh Quốc tế MIB Group nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển ổn định hơn.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình thực hiện đề tài, tuy nhiên do hạn chế về thời gian nghiên cứu, kinh nghiệm thực tế và khả năng tiếp cận dữ liệu doanh nghiệp, khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến từ giảng viên và các cá nhân quan tâm để đề tài được hoàn thiện hơn.

PHỤ LỤC

Phụ lục A: Hệ Thống Biểu Mẫu Phục Vụ Quản Trị Nhà Cung Ứng Tại Công Ty TNHH Đầu Tư & Kinh Doanh Quốc Tế MIB Group

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP				Mã biểu mẫu: BM-PUR-01			
BIÊN BẢN XÁC NHẬN KẾ HOẠCH MUA HÀNG				Lần ban hành: 01			
				Ngày ban hành:/...../.....			
Số biên bản:							
Căn cứ:							
Thời gian lập:/...../.....							
Địa điểm lập:							
1. THÔNG TIN KẾ HOẠCH MUA HÀNG							
Mã kế hoạch mua hàng		Ngày đề xuất		/...../.....			
Bộ phận đề xuất		Người đề xuất					
Mục đích mua hàng							
Thời gian dự kiến thực hiện		Từ/...../..... đến/...../.....					
Ghi chú							
2. DANH SÁCH HÀNG HÓA / DỊCH VỤ DỰ KIẾN MUA							
STT	Tên hàng hóa / dịch vụ	Quy cách / Mô tả	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá dự kiến (VNĐ)	Thành tiền dự kiến (VNĐ)	Ghi chú
1							
2							
3							
...							
TỔNG CỘNG DỰ KIẾN (VNĐ)							
3. XÁC NHẬN						Ghi chú:	
Các bên thống nhất và xác nhận kế hoạch mua hàng nêu trên:							
- Nội dung, số lượng, đơn giá dự kiến phù hợp với nhu cầu và ngân sách.							
- Cam kết thực hiện đúng quy định của Công ty về mua hàng.							
- Biên bản này là căn cứ để triển khai các bước mua hàng tiếp theo.							
NGƯỜI ĐỀ XUẤT (Ký, ghi rõ họ tên)		TRƯỞNG BỘ PHẬN (Ký, ghi rõ họ tên)		PHÒNG MUA HÀNG (Ký, ghi rõ họ tên)		TỔNG GIÁM ĐỐC (Ký, ghi rõ họ tên)	
.....							

Hình 1. Mẫu Biên bản xác nhận kế hoạch mua hàng

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP				Mã biểu mẫu: BM-NCC-01		
BẢNG SO SÁNH NHÀ CUNG ỨNG				Lần ban hành: 01		
				Ngày ban hành:/...../.....		
Tên mặt hàng:				Người lập:		
Yêu cầu của khách hàng:				Bộ phận: Pricing		
Ngày lập bảng:/...../.....						
STT	TIÊU CHÍ SO SÁNH	ĐƠN VỊ/ DIỄN GIẢI	NHÀ CUNG ỨNG			
			NCC A	NCC B	NCC C	NCC D
1	Giá chào hàng	USD/đơn vị				
2	Điều kiện giao hàng	(FOB/CIF ...)				
3	Thời gian giao hàng	Ngày				
4	Điều kiện thanh toán	(T/T, L/C ...)				
5	Hỗ trợ chứng từ nhập khẩu	(Có/Không)				
6	Năng lực sản xuất	(Mô tả)				
7	Tốc độ phản hồi	(Nhanh/Trung bình/Chậm)				
8	Mức độ hỗ trợ xử lý phát sinh	(Tốt/Khá/Trung bình/Kém)				
9	Kinh nghiệm xuất khẩu	(Số năm)				
10	Nhận xét chung	(Ưu điểm, hạn chế)				
Ghi chú:						
.....						
.....						
NGƯỜI LẬP BẢNG (Ký, ghi rõ họ tên)			TRƯỞNG BỘ PHẬN (Ký, ghi rõ họ tên)			

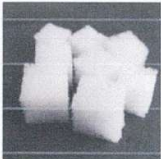
Hình 2. Mẫu bảng so sánh nhà cung ứng

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP PHIẾU ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN NHÀ CUNG ỨNG						Mã biểu mẫu: BM-NCC-02 Lần ban hành: 01 Ngày ban hành: .../.../...	
Tên mặt hàng: Yêu cầu của khách hàng: Ngày đánh giá: .../.../... Người lập phiếu:						Tên nhà cung ứng: Người đánh giá: Bộ phận: Pricing	
1. BẢNG CHẤM ĐIỂM ĐÁNH GIÁ						3. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN ☐ Lựa chọn nhà cung ứng xếp hạng 1 làm nhà cung ứng chính thức ☐ Lựa chọn nhà cung ứng xếp hạng 2 làm nhà cung ứng dự phòng ☐ Tiếp tục đàm phán, làm rõ thêm một số nội dung ☐ Không lựa chọn nhà cung ứng nào	
STT	TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ	TRỌNG SỐ (%)	NHÀ CUNG ỨNG				4. NHẬN XÉT CHUNG
			NCC A	NCC B	NCC C	NCC D	
1	Giá cả	25					
2	Điều kiện giao hàng	20					
3	Hỗ trợ chứng từ	20					
4	Thời gian giao hàng	15					
5	Mức độ phản hồi và hỗ trợ	20					
TỔNG ĐIỂM (thang điểm 10)		100					
2. KẾT QUẢ XẾP HẠNG							
XẾP HẠNG	NHÀ CUNG ỨNG	TỔNG ĐIỂM	GHI CHÚ				
1							
2							
3							
4							
<i>Ghi chú:</i> Thang điểm đánh giá: 1 – Rất kém 2 – Kém 3 – Trung bình 4 – Tốt 5 – Rất tốt. Tổng điểm tối đa: 100 điểm (quy đổi theo thang điểm 10).							

Hình 3. Mẫu Phiếu đánh giá và đề xuất lựa chọn nhà cung ứng

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP PHIẾU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ NHÀ CUNG ỨNG						Mã biểu mẫu: BM-NCC-03 Lần ban hành: 01 Ngày ban hành: .../.../...						
Tên nhà cung ứng: Mã nhà cung ứng: Mặt hàng cung ứng: Số đơn hàng/Hợp đồng:						Thời gian đánh giá: Từ ngày .../.../... đến .../.../... Người đánh giá: Bộ phận đánh giá: Liên quan đến đơn hàng số:						
STT	TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ	TRỌNG SỐ (%)	THANG ĐIỂM (1 – 5)					ĐIỂM QUY ĐỔI (Trọng số x Điểm)	NHẬN XÉT CHI TIẾT			
			1	2	3	4	5					
1	Chất lượng hàng hóa	25										
2	Tiến độ giao hàng	20										
3	Giá cả	15										
4	Hỗ trợ chứng từ	15										
5	Tốc độ phản hồi	10										
6	Mức độ hỗ trợ & hợp tác	10										
7	Xử lý khiếu nại (nếu có)	5										
TỔNG CỘNG		100						TỔNG ĐIỂM				
KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ ☐ Xuất sắc (≥ 4.5 điểm) ☐ Tốt (3.5 – 4.49 điểm) ☐ Trung bình (2.5 – 3.49 điểm) ☐ Kém (< 2.5 điểm)			ĐỀ XUẤT ☐ Duy trì hợp tác ☐ Ưu tiên hợp tác lâu dài ☐ Cần cải thiện ☐ Hạn chế hợp tác ☐ Không tiếp tục hợp tác			NHẬN XÉT CHUNG & KIẾN NGHỊ Ngày ... tháng ... năm ...			NGƯỜI ĐÁNH GIÁ (Ký, ghi rõ họ tên)	TRƯỞNG BỘ PHẬN (Ký, ghi rõ họ tên)	PHÒNG MUA HÀNG/ XNK (Ký, ghi rõ họ tên)	GIÁM ĐỐC (Ký, ghi rõ họ tên)

Hình 4. Mẫu Phiếu đánh giá hiệu quả nhà cung ứng

Package Mark	No.	Description	Picture	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
Carton A	1	Mobile MBBR(Moving Bed Biofilm Reactor) bio-media (Hydrophilic Sponge) - Model: 50 PPI - Size: 2cm*2cm*2cm - Specific surface area: > 6,000 m ² /m ³ . - Porosity: 98%. - Filling ratio in tank: (20 - 25) % of tank volume. - Operating pH range: 6 - 10. - Operating temperature range: (1 - 50) °C. - Service life: ≥ 15 years. - Origin: China.		10	m ³	US\$199.00	US\$1,990.00
						DOCUMENT:	US\$200.00
						TOTAL:	US\$2,190.00

Amount Chargeable:

SAY TOTAL US DOLLARS TWO THOUSAND ONE HUNDRED NINETY ONLY

2. SHIPMENT AND PACKING:

(1) PACKING:	Export standard packing,moisture-proof and shockproof,suitable for ocean transportation
(2) MEANS OF TRANSPORTATION:	By sea Shanghai Port,China Da Nang Port,Vietnam
(3) PORT OF LOADING:	Da Nang City,Vietnam
(4) PORT OF DISCHARGE:	Delivery is 30 days upon confirmation of purchasing and payment,
(5) FINAL DESTINATION:	
(6) TIME OF SHIPMENT:	whichever is later.
(7) MARKS AND NO:	N/M

3. SERVICE AND TRAINING:

(1) WARRANTY

THE SELLER WARRANTS THAT THE HYDROPHILIC SPONGE SHALL BE FREE FROM DEFECTS IN MATERIAL AND WORKMANSHIP FOR A PERIOD OF 12 MONTHS FROM THE DATE OF DELIVERY

(2) REMOTE TECHNICAL SUPPORT

THE BUYER MAY CONTACT THE SELLER REGARDING PRODUCT USE AND STORAGE ISSUES THROUGH EMAIL, TELEPHONE, OR OTHER EFFECTIVE MEANS. THE SELLER SHALL RESPOND WITHIN 24 HOURS UPON RECEIPT OF THE INQUIRY.

(3) EXCLUSION

THIS WARRANTY DOES NOT COVER:

NORMAL WEAR AND TEAR;

MODIFICATIONS MADE WITHOUT SELLER'S WRITTEN APPROVAL;

4. INSURANCE:

TO BE EFFECTED BY THE SELLER FOR 110% OF INVOICE VALUE AGAINST ALL RISKS AND WAR RISK OR OVERLAND TRANSPORTATION ALL RISKS, AS PER THE RELEVANT CARGO CLAUSE OF THE PEOPLE'S INSURANCE COMPANY OF CHINA DATE JAN.1, 1981 OR TO BE EFFECTED BY THE BUYERS

5. PAYMENT AND BANK DETAILS:

1. PAYMENT TERMS:

T/T ADVANCE

2. BANK DETAILS:

(1) BENEFICIARY BANK:	China Merchants Bank, Head Office, Shenzhen, P.R. China
(2) SWIFT BIC:	CMBCCNBSXXX
(3) BANK ADDRESS:	China Merchants Bank Tower No.7088, Shennan Boulevard, Shenzhen, China
(4) BENEFICIARY'S NAME:	Henan Nuo Shui Environmental Protection Technology Co., Ltd.
(5) A/C NO.USD:	

6. INSPECTION:

IN CASE OF ANY DISCREPANCY IN QUALITY, THE BUYER SHALL RAISE AN OBJECTION WITHIN 30 DAYS AFTER THE GOODS ARRIVE AT THE PORT OF DESTINATION. IN CASE OF ANY DISCREPANCY IN QUANTITY, THE BUYER SHALL RAISE AN OBJECTION WITHIN 15 DAYS AFTER THE GOODS ARRIVE AT THE PORT OF DESTINATION. ANY OBJECTION SHALL BE SUBMITTED TO THE SELLER IN WRITING VIA EMAIL.

THE BUYERS SHALL HAVE THE RIGHT TO RE-INSPECT THE QUALITY AND QUANTITY OF THE CARGO.

812961
ÔNG TY
CÔNG NGHỆ
& KINH DOANH
JOC TE
GROUP
HỒ ĐÀ



THE RE-INSPECTION FEE SHALL BE BORNE BY THE BUYERS. SHOULD THE QUALITY AND/OR QUANTITY BE FOUND NOT IN CONFORMITY WITH THAT OF THE CONTRACT, THE BUYERS ARE ENTITLED TO LODGE WITH THE SELLERS A CLAIM WHICH SHOULD BE SUPPORTED BY SURVEY REPORTS ISSUED BY A RECOGNIZED SURVEYOR APPROVED BY THE SELLER.

7. CLAIM AND ARBITRATION:

THE SELLER SHALL NOT HOLD LIABLE FOR NON-DELIVERY OR DELAY IN DELIVERY OF THE ENTIRE LOT OR A PORTION OF THE GOODS HEREUNDER BY REASON OF NATURAL DISASTERS, WAR OR OTHER CAUSES OF FORCE MAJEURE, HOWEVER, THE SELLER SHALL NOTIFY THE BUYER AS SOON AS POSSIBLE AND FURNISH THE BUYER WITHIN 15 DAYS BY REGISTERED AIRMAIL WITH A CERTIFICATE ISSUED BY THE CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE ATTESTING SUCH EVENT(S).

ALL DISPUTES IN CONNECTION WITH THIS SALES CONFIRMATION SHOULD BE SETTLED THROUGH FRIENDLY NEGOTIATIONS OR SUBMITTED FOR ARBITRATION TO THE CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION.

8. OTHER AGREEMENTS:

BUYERS SHOULD SIGN ONE COPY OF THIS SALES CONFIRMATION AND RETURN IT OR SEND IT BY FAX TO SELLERS WITHIN SEVEN DAYS UPON RECEIPT. IF NOTHING IS PROPOSED TO CONTRARY WITHIN THAT TIME, THIS SALES CONFIRMATION WILL BE EFFECTIVE. THIS SALES CONFIRMATION, ISSUED ON THE STRENGTH OF BUYERS' ORDER OR EARLIER CONFIRMATION, IS SUBJECT TO NEITHER MODIFICATION NOR CANCELLATION, UNLESS AGREED UPON BY BOTH PARTIES.

SIGNATURE & DATE (THE BUYER):

NAME:

COMPANY SEAL OF BUYER:

DATE: 2026-03-16



SIGNATURE & DATE (THE SELLER):

NAME:

COMPANY SEAL OF SELLER:

DATE: 2026-03-16



Hình 1. Sales confirmation (Xác nhận bán hàng)



HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD

ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PING'AN AVENUE,
ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE,
ZHENGZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA
TEL: 86 0371 55676729, FAX: 86 0371 55676729
E-Mail: Info@nuoshuigroup.com

COMMERCIAL INVOICE

From: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PING'AN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE, ZHENGZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA TEL: 86 0371 55676729, FAX: 86 0371 55676729 E-Mail: Info@nuoshuigroup.com			Invoice NO.& Date: DF202604100001A April 10, 2026			
To: MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 Phan Lang 5 ST. Ward An Khe, Da Nang City, VIETNAM			L/C NO.& Date: None			
			Term: CIF			
Vessel / Flight No: SITC SHIMIZU V.2608S		Port of Loading: Shanghai Port		Delivery: Delivery is 30 days upon confirmation of purchasing and payment, whichever is later.		
Port of Discharge: Danang Port		Final Destination: Danang Port		Payment: T/T advance		
Beneficiary Bank : China Merchants Bank, Head Office, Shenzhen, P.R.China		SWIFT BIC: CMBCCNBSXXX		Beneficiary's Name: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD		
Bank Address: China Merchants Bank Tower No.7088, Shennan Boulevard, Shenzhen, China			A/C No. USD: 371905481699000			
MARKS / No.	Description	Pictures	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
1	Hydrophilic Sponge - Model: 50 PPI - Size: 2cm*2cm*2cm - Origin: China.		10	m³	US\$199.00	US\$1,990.00
DOCUMENT:						
						TOTAL:
Amount Chargeable: SAY TOTAL US DOLLARS TWO THOUSAND ONE HUNDRED NINETY ONLY						
Declaration: 1. We certify that this invoice is in all respects true and correct both as regards to the price and description of the goods referred herein. The Sealer hereby guarantee to be responsible for the correctness and reality of the information given by the invoice. 2. The invoice should be filled in with English and peiced in U.S.dollar. The description of the goods should have the translation of Chinese. 3. We certify that the goods named have been supplied in conformity with Order No. 1. 4. We hereby certify that the above mentioned goods are of China Origin. 5. This is to certify that two copies of invoice and packing list have been airmailed direct to applicant immediate after shipment.			SIGNATURE & DATE: SEALER: HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO., LTD By: Name: Aurora Title: Sales Manager Date: April. 10, 2026			

Hình 2. Commercial Invoice (Hóa đơn thương mại)



HENAN NUOSHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD

ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PING'AN AVENUE,
ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE,
ZHEGZHOUCITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA
TEL: 86 0371 55676729, FAX: 86 0371 55676729
WebSite: http://www.nuoshuib.com
E-Mail: info@nuoshuigroup.com

PACKING LIST

From: HENAN NUOSHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PINGAN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE, ZHEGZHOUCITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA TEL: 86 0371 55676729, FAX: 86 0371 55676729 E-Mail: info@nuoshuigroup.com					Invoice NO.& Date: DF202604100001A, APR.10, 2026				
To: MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 Phan Lang 3 ST, Ward An Khe, Da Nang City, VIETNAM TEL: +84 0865907957 FAX: +84 592071536					L/C NO.& Date: None Vessel / Flight No: /				
Port of Loading: Shanghai Port			Port of Discharge: Da Nang Port		Final Destination: Da Nang, Vietnam				
Marks & No.	Description of goods	Quantity	Package	G.W. (KGS)	N.W. (KGS)	Dimension L * W * H (cm)			Meas. (CBM)
1	Hydrophilic Sponge - Model: 50 PPI - Size: 2cm*2cm*2cm - Origin: China.	10 m ³	10 Cartons	145.0	135.0	40	40	40	0.640
Total Packages: 10 Cartons Total Net Weight: 135 KGS Total Gross Weight: 145 KGS Total Volume: 0.64 CBM									
Declaration: 1. We certify that this invoice is in all respects true and correct both as regards to the price and description of the goods referred herein. 2. We certify that the goods named have been supplied in conformity with Order No. 1. 3. We hereby certify that the above mentioned goods are of China Origin.					SIGNATURE & DATE: Aurora 2026.4.10				

Hình 3. Packing List

Original

1. Products consigned from (Exporter's business name, address, country) HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO., LTD ROOM 1406, 14TH FLOOR, NO. 189 PINGAN A VENUE, ZHENGONG DISTRICT, ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE ZHENGZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P. R. CHINA			Reference No. E26MA40XG7P70003 ASEAN-CHINA FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM E Issued in <u>THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</u> (Country) See Overleaf Notes		
2. Products consigned to (Consignee's name, address, country) MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS & INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 PHAN LANG 5 ST, WARD AN KHE, DA NANG CITY, VIETNAM			4. For Official Use Verification: origin.customs.gov.cn ☐ Preferential Treatment Given ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) ----- Signature of Authorised Signatory of the Importing Party		
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date APR. 12, 2026 Vessel's name / Aircraft etc. SITC SHIMIZU/2608S Port of Discharge DA NANG, VIETNAM					
5. Item Number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of products (including quantity where appropriate and HS number in six digit code)	8. Origin criteria (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or net weight or other quantity, and value (FOB) only when RVC criterion is applied	10. Number, date of Invoices
1	NSHB-0316	TEN (10) CARTONS OF HYDROPHILIC SPONGE HS CODE: 3921.13 *** **	"PE"	135KGS N.W.	DF2026041000 01A APR. 10, 2026
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the products were produced in 河南诺水环保科技有限公司 HENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO., LTD CHINA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these products in the Rules of Origin for the ACFTA for the products exported to VIET NAM (Importing Country) Zhengzhou, China, APR. 21, 2026 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.  Zhengzhou, China, APR. 21, 2026 Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☒ Issued Retroactively ☐ Exhibition ☐ Movement Certificate ☐ Third Party Invoicing					

2510581155

Hình 4. C/O Form E

Shipper HENAN NUOSHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD AURORA ROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PING' AN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT,ZHENGZHOU AREA, HENAN FREE TRADE ZONE,		B/L No SHSHDAD26042327 SITGSHDAA10583J	
Consignee MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 PHAN LANG 5 ST,WARD AN KHE,DA NANG CITY,VIETNAM TEL:+84 0865907957 FAX:+84 592071536 TFN:0401812961		COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	
Notify Party MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED 34 PHAN LANG 5 ST,WARD AN KHE,DA NANG CITY,VIETNAM TEL:+84 0865907957 FAX:+84 592071536 TFN:0401812961 E-MAIL:MYTUONGNGUYEN123@GMAIL.COM			
Pre-carriage by Ocean Vessel SITC SHIMIZU V.2608S		Place of Receipt Port of Loading SHANGHAI, CHINA	
Port of Discharge DA NANG		Port of Delivery DA NANG-SITC	
Marks and Numbers NSHB-0316 FFAU5297316/SITE753883/40HQ		Description of Goods & Packages No. of Pkgs. of Units 10 CARTONS HYDROPHILIC SPONGE HS CODE: 3921139000 ORIGIN: CHINA. SHIPPED ON BOARD DATE: 2026-04-12	
Gross weight 145.000KGS		Measurement 0.640CBM	
TELEX RELEASE CFS-CFS FREIGHT PREPAID			
TOTAL NUMBER OF PACKAGES OR UNITS(IN WORDS) SAY TEN CARTONS ONLY.			
Freight and Charges		Revenue Tons	Rate
		Per	Prepaid
		Collect	
Freight and Charges		Number of Original B/L(s) 0 ZERO	
		Place and Date of Issue SHANGHAI 2026-04-12	
FOR DELIVERY OF GOODS PLEASE APPLY TO WORLDWIDE LINK DA NANG COMPANY LIMITED 18 AN TRUNG 4, AN HAI WARD, DA NANG CITY, VIETNAM TEL: (84-236) 3573 102 TAXID: 0402237802 MALL : DADOVERSEAS@WLINK.BIZ ;DADIMPORT@WLINK.BIZ			

Hình 5. House Bill of Lading



HCM Head Office
WORLDWIDE LINK CO., LTD
39B Truong Son St, Tan Son Nhat Ward, HCM, VN
Tel: 84-28-35471750 / 53-82-28-99 99 99 86
Fax: 84-28-35471259
Email: wlink@wlink.biz Website: www.wlink.biz

DANANG Office
**WORLDWIDE LINK DA NANG
COMPANY LIMITED**
18 An Trung 4, An Hai Ward, Da Nang City, VietNam
Tel: 0236 3573 102 - Fax:
Email: danang@wlink.biz Website: www.wlink.biz

Job No.: IMC2604/0026

Số (No.) : IMC2604/0026-10

Lần (Time) : 1 (15/04/2026)

THÔNG BÁO HÀNG ĐẾN *Arrival Notice*

KÍNH GỬI (To) : 0401812961 #MIB GROUP INTERNATIONAL BUSINESS&INVESTMENT COMPANY LIMITED
#34 PHAN LANG 5 ST, WARD AN KHE, DA NANG CITY, VIETNAM

Chúng tôi xin trân trọng thông 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:

Người gửi (Shipper) : HENAN NUOSHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD
AURORA

Tàu (Vessel)	: SITC SHIMIZU	Chuyến (Voy.)	: 2608S
Từ (From)	: SHANGHAI, CHINA	Cảng dỡ hàng (POD)	: DANANG, VIETNAM
Ngày đến (ETA)	: Apr 18, 2026	Cảng đích (Final Destination)	: DANANG, VIETNAM
Vận đơn chính (M-B/L)	: SITGSHDAA10583	Địa điểm nhận hàng (Cargo pickup Location)	: KHO DANALOG (34CEC01)
Vận đơn phụ (H-B/L)	: SHSHDAD26042327	Ghi chú (Note)	: CFS/CFS

SỐ CONTAINER Container No.	SỐ LƯỢNG Quantity	TÊN HÀNG HÓA Description	TRỌNG/KHỐI LƯỢNG Weight/Measurement
A PART OF 01X40'HC FFAU5297316/40HC/SITE753883	10 CTNS	HYDROPHILIC SPONGE	145.000 KGS 0.640 CBM

GIAO HÀNG THEO: TELEX

* Thủ tục yêu cầu khi nhận D/O (The following documents are requested against the Delivery Order) :

☒ Giấy giới thiệu
☐ Chứng minh nhân dân

* Chi phí nhận D/O bao gồm (All charge to get D/O include) :

VUI LÒNG XEM THÔNG TIN CK TRANG 2

Description	Q'ty	Unit	Unit Price	Curr	Ext.Rate	Unit Price (VND)	Amount (VND)	VAT %	VAT Amount	Total Amount
☒ D/O	1.000	SET								
☒ H/C	1.000	SHPT								
☒ CFS	1.000	CBM								
☒ THC	1.000	CBM								
☒ CIC	1.000	CBM								
☒ LSS	1.000	CBM								
TOTAL							2,846,664		227,733	3,074,397

Hình 6. Thông báo hàng đến (A/N)

Phụ lục C: Hoàn tất thủ tục thông quan và hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan

<IMP>

1/3

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông báo kết quả phân luồng)

0817722172

Số tờ khai10817722172Số tờ khai đầu tiên /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra2Mã loại hìnhA113 [4]Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai3921

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiCKCDANANGMã bộ phận xử lý tờ khai00

Ngày đăng ký22/04/2026 15:59:01Ngày thay đổi đăng ký / /Thời hạn tái nhập/ tái xuất / /

Người nhập khẩu

Mã0401812961

TênCÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP

Mã bưu chính(+84)43

Địa chỉ34 Phần Lãng 5, Phường An Khê, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam

Số điện thoại0865907957

Người ủy thác nhập khẩu

Mã

Tên

Người xuất khẩu

Mã

TênHENAN NUO SHUI ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO.,LTD

Mã bưu chính

Địa chỉROOM 1406,14TH FLOOR,NO.189 PINGAN AVENUE, ZHENGONG DISTRICT, ZHENGZHOU CITY, HENAN PROVINCE, P.R.CHINA

Mã nướcCN

Người ủy thác xuất khẩu

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn

Địa điểm lưu kho34CEC01CFS LOGISTICS DN

Địa điểm dỡ hàngVNFDACT LOGISTICS CANG DN

Địa điểm xếp hàngCNSHASHANGHAI

Phương tiện vận chuyển9999SITC SHIMIZU V.2608S

Ngày hàng đến18/04/2026

Ký hiệu và số hiệu

Số lượng10CT

Tổng trọng lượng hàng (Gross)145KGM

Số lượng container

Ngày được phép nhập kho đầu tiên

Mã văn bản pháp quy khác

Số hóa đơnA - DF202604100001A

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành10/04/2026

Phương thức thanh toánKC

Tổng trị giá hóa đơnA - CIF - USD -1.990

Tổng trị giá tính thuế57.218.130

Tổng hệ số phân bổ trị giá1.990 -

Mã kết quả kiểm tra nội dung

Giấy phép nhập khẩu

1-2-3-

4-5-6-

Mã phân loại khai trị giá6

Khai trị giá tổng hợp

Các khoản điều chỉnh

Phí vận chuyển- -

Phí bảo hiểm- -

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

1N-AD-USD-200

2- - -

3- - -

4- - -

5- - -

Chi tiết khai trị giá

12042026#& . Phương thức thanh toán: TT. Hợp đồng: DF202603160001A. N: Phí làm chứng từ đầu xuất: 200 USD.

Tổng số tiền phải thanh toán: 2,190 USD

Tên sắc thuếTổng tiền thuếSố dòng tổng

1VThuế GTGT4.577.450VND1Tổng tiền thuế phải nộp4.577.450VND

2VNDSố tiền bảo lãnhVND

3VNDTỷ giá tính thuếUSD-26.127

4VND

5VND

6VNDMã xác định thời hạn nộp thuếDNgười nộp thuế1

Mã lý do đề nghị BPPhân loại nộp thuếA

Tổng số trang của tờ khai3Tổng số dòng hàng của tờ khai1

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông báo kết quả phân luồng)

Số tờ khai	108177221720	Số tờ khai đầu tiên	/		
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng					
Mã phân loại kiểm tra	2	Mã loại hình	A11	3	[4]
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	CKCDANANG		Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai	3921	
Ngày đăng ký	22/04/2026 15:59:01	Ngày thay đổi đăng ký	/	/	
Số đính kèm khai báo điện tử	1	-	2	-	
Phân ghi chú	Hàng có CO form E: E26MA40XG7P70003 ngày 21/04/2026				
Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp			Số quản lý người sử dụng		
Phân loại chỉ thị của Hải quan			00003		

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

Mục thông báo của Hải quan	
Ngày khai báo nộp thuế	/ /
Tổng số tiền thuế chậm nộp	

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)		/	/	
Địa điểm	Ngày đến		Ngày khởi hành	
Thông tin trung chuyển	1	/ /	~	/ /
	2	/ /	~	/ /
	3	/ /	~	/ /
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế				

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông báo kết quả phân luồng)

Số tờ khai	108177221720	Số tờ khai đầu tiên	/			
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng						
Mã phân loại kiểm tra	2	Mã loại hình	A11	3 [4]	Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai	3921
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	CKCDANANG			Mã bộ phận xử lý tờ khai	00	
Ngày đăng ký	22/04/2026 15:59:01	Ngày thay đổi đăng ký	/	/	Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/ /

<01>

Mã số hàng hóa	39211399	Mã quản lý riêng	Mã phân loại tái xác nhận giá []		
Mô tả hàng hóa	Miếng bọt biển ưa nước (giả thể vì sinh dạng mút xốp), làm từ Polyurethane, kt: 2x2x2cm, dùng để làm vật liệu lọc trong bể nước và làm nơi cư trú cho các vi sinh vật, model: 50 PPI, không hiệu. Mỗi 100%				

Số của mục khai khoản điều chỉnh 1		Số lượng (1)	10	MTQ
Trị giá hóa đơn	1.990	Số lượng (2)	135	KGM
Thuế nhập khẩu		Đơn giá hóa đơn	199 -USD	MTQ
Trị giá tính thuế (S)	57.218.130 VND	Trị giá tính thuế (M)	-	
Số lượng tính thuế		Đơn giá tính thuế	5.721.813 -VND -	MTQ
Thuế suất	C 0% -	Mã áp dụng thuế tuyệt đối		
Số tiền thuế	VND	Nước xuất xứ	CN - CHINA - B05	
Số tiền miễn giảm	VND	Mã ngoài hạn ngạch		
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Danh mục miễn thuế nhập khẩu	-			
Miễn / Giảm / Không chịu thuế nhập khẩu				

Thuế và thu khác				
1	Tên	Thuế GTGT	Mã áp dụng thuế suất	VB245
	Trị giá tính thuế	57.218.130 VND	Số lượng tính thuế	
	Thuế suất	8%	Miễn / Giảm / Không chịu thuế và thu khác	
	Số tiền thuế	4.577.450,4 VND		
	Số tiền miễn giảm	VND		
2	Tên		Mã áp dụng thuế suất	
	Trị giá tính thuế	VND	Số lượng tính thuế	
	Thuế suất		Miễn / Giảm / Không chịu thuế và thu khác	
	Số tiền thuế	VND		
	Số tiền miễn giảm	VND		
3	Tên		Mã áp dụng thuế suất	
	Trị giá tính thuế	VND	Số lượng tính thuế	
	Thuế suất		Miễn / Giảm / Không chịu thuế và thu khác	
	Số tiền thuế	VND		
	Số tiền miễn giảm	VND		
4	Tên		Mã áp dụng thuế suất	
	Trị giá tính thuế	VND	Số lượng tính thuế	
	Thuế suất		Miễn / Giảm / Không chịu thuế và thu khác	
	Số tiền thuế	VND		
	Số tiền miễn giảm	VND		
5	Tên		Mã áp dụng thuế suất	
	Trị giá tính thuế	VND	Số lượng tính thuế	
	Thuế suất		Miễn / Giảm / Không chịu thuế và thu khác	
	Số tiền thuế	VND		
	Số tiền miễn giảm	VND		

Hình 1. Tờ khai hải quan nhập khẩu



Ngày 25 tháng 04 năm 2026

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

1. **Chi cục hải quan giám sát:** Hải quan cửa khẩu cảng Đà Nẵng - 34CEC01: CFS LOGISTICS DN
- 3
2. **Đơn vị XNK:** CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & KINH DOANH QUỐC TẾ MIB GROUP
3. **Mã số thuế:** 0401812961
4. **Số tờ khai:** 108177221720
5. **Trạng thái tờ khai:** Thông quan
6. **Ngày tờ khai:** 22/04/2026 - 18/04/2026
7. **Loại hình:** Nhập kinh doanh tiêu dùng
8. **Luồng:** Vàng
9. **Số quản lý hàng hóa:** 120426SHSHDAD26042327

STT	SỐ LƯỢNG HÀNG (1)	TỔNG TRỌNG LƯỢNG HÀNG (2)	LƯỢNG HÀNG HÓA THỰC TẾ QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN (3)	XÁC NHẬN CỦA CÔNG CHỨC HẢI QUAN (4)
1	10 CARTON	145 Kilogam		

Ghi chú:

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

Kết xuất dữ liệu lúc: 25/04/2026 03:12 PM

Hình 2. Danh sách hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan

Phụ lục D: Hình ảnh của Nhà cung cấp



Hình 1. Mẫu sản phẩm do nhà cung cấp gửi



Hình 2. Check uy tín nhà cung cấp



Hình 3. Đóng hàng lên container

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình, bài giảng tham khảo

- [1] TS. Nguyễn Xuân Quyết. (2017). Giáo trình chuyên ngành Logistics
- [2] PGS.TS. An Thị Thanh Nhân. (2021). Giáo trình Quản trị chuỗi cung ứng. NXB Thống Kê
- [3] THS. Trần Thúy Kiều. (2023). Bài giảng Quản trị Thu mua
- [4] THS. Phan Thị Thu Hà. Bài giảng Quản trị Đa văn hóa
- [5] Dickson, G.W. (1966), *An Analysis of Vendor Selection Systems and Decisions*, Journal of Purchasing, Vol. 2, No. 1, pp. 5–17.
- [6] Trường Đại học Cần Thơ. (2020). Ứng Dụng Mô Hình Ism Phân Loại Các Tiêu Chí Trong Lựa Chọn Nhà Cung Cấp
- [7] Chopra, S. & Meindl, P. (2016), *Supply Chain Management Strategy: Planning, & Operation*, Pearson Education, Inc., printed in USA

2. Website tham khảo

- [6] DHD Logistics. (2023). Bắt nhịp Logistics Trung Quốc trong thời đại mới.
<https://dhdlogistics.com/bat-nhip-logistics-trung-quoc-trong-thoi-dai-moi/>
- [7] Tuổi Trẻ Online. (2023). Tốc độ giao hàng từ Trung Quốc về Việt Nam: Câu chuyện cạnh tranh. *tuoitre.vn*
<https://tuoitre.vn/toc-do-giao-hang-tu-trung-quoc-ve-viet-nam-cau-chuyen-canh-tranh-20231130091318773.htm>
- [8] Tạp chí điện tử Kinh doanh và Biên mậu Việt Nam. (2024). Kết nối, thúc đẩy hợp tác về logistics giữa Việt Nam và Trung Quốc. *kinhdoanhvabienmau.vn*
<https://www.kinhdoanhvabienmau.vn/tin-tuc-su-kien/ket-noi-thuc-day-hop-tac-ve-logistics-giua-viet-nam-va-trung-quoc/144-300-12678.kdbm>
- [9] Thông tin Công Thương. (2024). Nâng cao chất lượng ngành dịch vụ logistics góp phần phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc. *thongtincongthuong.vn*
<https://thongtincongthuong.vn/nang-cao-chat-luong-nganh-dich-vu-logistics-gop-phan-phat-trien-quan-he-thuong-mai-viet-nam-trung-quoc/>
- [10] Vneconomy. (2025). Việc Trung Quốc kiểm soát xuất khẩu đất hiếm gây nhiều lo ngại. *vneconomy.vn*
<https://vneconomy.vn/viec-trung-quoc-kiem-soat-xuat-khau-dat-hiem-gay-nhieu-lo-ngai.htm>



NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Nguyễn Thị Bích Hằng
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050139
- Đơn vị thực tập: Công ty TNHH Đầu tư & Kinh Doanh Quốc tế MIB Group
- Vị trí thực tập: Thực tập sinh Pricing

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên

Tổng quát kiến thức tập có thái độ tốt, năng lực và tiếp thu nhanh kiến thức và nhiệm vụ được giao. Luôn có trách nhiệm, nhiệt tình, những hiểu biết và góp phần kinh doanh cho đơn vị khách hàng.

Người nhận xét

(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



