

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA
VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU
SẢN PHẨM CAO SU SVR10 CỦA CÔNG TY TNHH
MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ.**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ THU

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254030071

KHÓA HỌC: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 5/2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA
VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU
SẢN PHẨM CAO SU SVR10 CỦA CÔNG TY TNHH
MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ.**

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Lê Thị Quỳnh Anh

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Thu

Mã số sinh viên : 2254030071

Khóa học : 2022 – 2026

Đà Nẵng, tháng 5/2026

Đà Nẵng, ngày 1 tháng 6 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 Thu
- Chuyên ngành : Quản trị kinh doanh
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 – 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM CAO SU SVR10 CỦA CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ”

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

Các thông tin liên quan đến các môi trường kinh doanh và nguồn lực tài chính của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị.

Các số liệu liên quan đến hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận của Công ty

4. Các bảng biểu

Danh mục và các bảng biểu được thể hiện trong bài

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Lê Thị Quỳnh Anh

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

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

- 25/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu giữ vai trò hết sức quan trọng trong sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Đặc biệt, đối với Việt Nam – một quốc gia có thế mạnh về nông nghiệp – các sản phẩm từ cao su thiên nhiên đang ngày càng khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế và đóng góp đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu.

Với lợi thế về điều kiện tự nhiên thuận lợi và nguồn nguyên liệu dồi dào, ngành cao su Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây. Tuy nhiên, để nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị trường, các doanh nghiệp không chỉ cần chú trọng đến chất lượng sản phẩm mà còn phải hoàn thiện các hoạt động logistics, đặc biệt là hoạt động giao nhận trong quy trình xuất khẩu. Đây là khâu quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian giao hàng, chi phí vận chuyển cũng như mức độ hài lòng của khách hàng quốc tế.

Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu cao su, trong đó sản phẩm cao su SVR10 là mặt hàng chủ lực. Trong quá trình hoạt động, công ty đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Tuy nhiên, hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như chưa tối ưu hóa chi phí vận tải, thời gian xử lý thủ tục còn kéo dài và sự phối hợp giữa các khâu chưa thực sự hiệu quả.

Xuất phát từ thực tiễn đó, em đã lựa chọn đề tài: “Hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp. Khóa luận nhằm phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu của công ty, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động này, góp phần nâng cao hiệu quả xuất khẩu và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Trên cơ sở đánh giá thực trạng hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, đề tài hướng đến việc đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận tại công ty trong thời gian tới.

Hệ thống hóa các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu. Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 của công ty trong giai đoạn 2023–2025. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận, góp phần nâng cao hiệu quả xuất khẩu của công ty.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là: Hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu:

Thu thập dữ liệu thứ cấp từ Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, bao gồm: tình hình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10; chi phí giao nhận, doanh thu, lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu; quy trình giao nhận hàng hóa; tình hình nguồn nhân lực, tài sản và nguồn vốn trong giai đoạn 2023–2025.

Thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua quá trình thực tập tại công ty, bao gồm: quan sát trực tiếp hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu, trao đổi với cán bộ, nhân viên về quy trình giao nhận, thủ tục hải quan, vận chuyển, chứng từ và các vấn đề phát sinh trong thực tế.

Tham khảo các tài liệu, sách chuyên ngành về logistics, giao nhận vận tải quốc tế, xuất nhập khẩu; các khóa luận tốt nghiệp, bài viết khoa học và tài liệu liên quan đến hoạt động giao nhận trong xuất khẩu hàng hóa.

- Phương pháp phân tích và xử lý số liệu:

Tổng hợp và hệ thống hóa các dữ liệu thu thập được về hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10, từ đó phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty.

So sánh số liệu giữa các năm (2023–2025), giữa các chỉ tiêu chi phí, thời gian giao nhận, hiệu quả thực hiện để đánh giá sự biến động và hiệu quả của hoạt động giao nhận.

LỜI CẢM ƠN

Nếu chỉ tự tìm hiểu và thực hiện một cách độc lập, em khó có thể hoàn thành khóa luận với một đề tài vừa mới mẻ vừa mang tính thực tiễn cao như vậy. Đây thực sự là một thử thách lớn đối với em trong giai đoạn đầu, nhưng cũng chính nhờ đó mà em có cơ hội học hỏi thêm nhiều kiến thức, rèn luyện kỹ năng và trưởng thành hơn trong quá trình nghiên cứu.

Trước hết, em xin trân trọng cảm ơn Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tạo điều kiện thuận lợi để em có thể thực hiện và hoàn thành khóa luận này. Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô Lê Thị Quỳnh Anh – người đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị đã tạo điều kiện thuận lợi, cung cấp thông tin và chia sẻ những kinh nghiệm thực tế quý báu, giúp em có cái nhìn rõ ràng và sâu sắc hơn về lĩnh vực nghiên cứu.

Mặc dù đã rất cố gắng, nhưng do hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm thực tế, bài khóa luận của em khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để bài viết được hoàn thiện hơn và giúp em nâng cao kiến thức chuyên môn của mình.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến gia đình, bạn bè và tất cả những người đã luôn bên cạnh, động viên và ủng hộ em trong suốt quá trình học tập và thực hiện khóa luận. Sự quan tâm và hỗ trợ của mọi người chính là nguồn động lực to lớn giúp em hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.

Đà Nẵng, ngày 1 tháng 6 năm 2026

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thu

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	i
1. Lý do chọn đề tài.....	i
2. Mục tiêu nghiên cứu	i
3. Đối tượng nghiên cứu	ii
4. Phương pháp nghiên cứu	ii
LỜI CẢM ƠN.....	iii
DANH MỤC BẢNG.....	vi
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI DOANH NGHIỆP	1
1.1 Tổng quan về xuất khẩu.....	1
1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu.....	1
1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu	2
1.1.3. Các hình thức xuất khẩu thông dụng.....	2
1.2. Hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu	4
1.2.1. Khái niệm hoạt động giao nhận trong xuất khẩu.....	4
1.2.2. Vai trò của hoạt động giao nhận trong xuất khẩu	4
1.2.3. Mối quan hệ giữa giao nhận và quy trình xuất khẩu	5
1.3 Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	6
1.3.1. Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu	6
1.3.2. Thuê phương tiện vận tải.....	8
1.3.3. Làm thủ tục hải quan	9
1.3.4. Giao hàng cho người vận chuyển.....	12
1.3.5. Mua bảo hiểm cho hàng hóa.....	14
1.3.6. Lập và hoàn thiện chứng từ giao nhận	15
1.4. Quy định pháp lý và chứng từ.....	16
1.4.1. Quy định pháp lý hoạt động giao nhận trong xuất khẩu	16
1.4.2. Hệ thống chứng từ hoạt động giao nhận trong xuất khẩu	17
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM CAO SU SVR10 TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ.....	19
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	19
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	19
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty	20
2.1.3. Phân tích nguồn lực kinh doanh giai đoạn 2023 - 2025	21

2.1.4. Môi trường kinh doanh hiện nay ảnh hưởng đến hoạt động của công ty	31
2.1.4.1. Kinh tế vĩ mô	31
2.1.4.2. Kinh tế vi mô	35
2.2 Thực trạng hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10.....	41
2.2.1. Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu	42
2.2.2. Thuê phương tiện vận tải	54
2.2.3. Khai báo và làm thủ tục hải quan (ECUS5 / VNACCS)	59
2.2.4. Giao hàng cho người vận chuyển	62
2.2.5. Mua bảo hiểm hàng hóa	64
2.2.6. Lập và hoàn thiện bộ chứng từ giao nhận	65
2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận tại công ty	66
2.4. Đánh giá hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	67
2.4.1 Ưu điểm	68
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân.....	70
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM CAO SU SVR10 TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ	72
3.1. Căn cứ để xây dựng giải pháp hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10.....	72
3.1.1. Căn cứ vào định hướng hoạt động xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	72
3.1.2. Căn cứ vào các yếu tố ảnh hưởng của môi trường	72
3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	74
3.2.1. Hoàn thiện và chuẩn hóa một số công đoạn trong quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10.....	74
3.2.2 Ứng dụng nền tảng công nghệ trong hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	80
3.2.3 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics.....	82
KẾT LUẬN	84
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	85

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

XNK	Xuất nhập khẩu
CIF	Cost, Insurance and Freight
CFR	Cost and Freight
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
EXW	Delivered Duty Paid
FCA	Free Carrier
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C/P	Charter Party
B/L	Bill of Lading
S/O	Shipping Order
FCL	Full Container Load
LCL	Less than Container Load
CFS	Container Freight Station
L/C	Letter of Credit
FPA	Free of Particular Average
ICC	Institute Cargo Clauses
D/A	Documents Against Acceptance
D/P	Documents Against Payment
FTA	Free Trade Agreement - Hiệp định thương mại tự do
C/O	Certificate of Origin
QC/KCS	Quality Control / Kiểm tra chất lượng sản phẩm
PO	Purchase Order
PRI	Price
ETA	Estimated Time of Arrival
MISA AMIS	Phần mềm quản trị doanh nghiệp MISA AMIS
QR	Quick Response Code
WTO	World Trade Organization - Tổ chức Thương mại Thế giới
HS Code	Harmonized System Code
VGM	Verified Gross Mass

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình	Tên	Trang
1.1	Hợp đồng mua bán hàng hóa	10
1.2	Hóa đơn thương mại	10
1.3	Phiếu đóng gói hàng hóa	11
1.4	Phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/ VNACCS	11
2.1	Sản phẩm của công ty	18
2.2	Đơn đặt hàng	41
2.3	Bao bì đóng gói đạt chuẩn	47
2.4	Hàng sau khi xếp vào pallet	48
2.5	Bao bì đóng gói không đạt chuẩn	48
2.6	Hóa đơn thương mại	50
2.7	Phiếu đóng gói	50
2.8	Ứng dụng Wan Hai tra cứu lịch của hãng tàu	54
2.9	Tra cứu lịch của hãng tàu Wan Hai	54
2.10	Booking Confirmation	55
2.11	Giao diện trang web DNP ePORT - Đà Nẵng	56
2.12	Giao diện đăng nhập thông tin	56
2.13	Lệnh điều xe	57
2.14	Phần mềm khai báo hải quan ECUS5 - VNACCS	58
2.15	Vận đơn đường biển	61
2.16	Bảo hiểm hàng hóa	63
3.1	Mã QR truy xuất thông tin lô hàng	76

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ	Tên	Trang
1.1	Sơ đồ quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận hàng hóa trong xuất khẩu	6
1.2	Quy trình chuẩn bị hàng hóa trong xuất khẩu	6
2.1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	19
2.2	Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	66
3.1	Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10	73

DANH MỤC BẢNG

Bảng	Tên	Trang
2.1	Cơ sở vật chất tại văn phòng của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	21
2.2	Nguồn nhân lực nhân viên văn phòng của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 – 2025	22
2.3	Bảng nguồn nhân lực công nhân của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 - 2025	24
2.4	Tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023 – 2025.	26
2.5	Tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023 – 2025.	27
2.6	Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị giai đoạn 2023 – 2025	28
2.7	Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị giai đoạn 2023 – 2025	29
2.8	Các đối thủ cạnh tranh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	33
2.9	Số liệu đơn hàng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023-2025	40
2.10	Số lượng và tỉ lệ hợp đồng đạt chuẩn và không đạt chuẩn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 - 2025	42
2.11	Bảng kê hàng cao su mua vào năm 2025 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	43
2.12	Danh sách nguồn cung dự phòng trong nước của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	44
2.13	Số liệu sản lượng thu mua từ hộ nông dân và đại lý	45
2.14	Chỉ tiêu chất lượng đối với sản phẩm cao su SVR10 giới hạn không được vượt quá	46
2.15	Kết quả kiểm tra chất lượng lô hàng cao su SVR10 của công ty năm 2023 – 2025	46
2.16	Phân loại lô hàng chưa đạt chuẩn giai đoạn 2023 – 2025	49
2.17	Chi phí của phân loại lô hàng chưa đạt chuẩn giai đoạn 2023 – 2025	49
2.18	Kết quả lập và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023–2025	51
2.19	Bảng kê số hiệu container xuất khẩu	57
2.20	Kết quả số tờ khai hải quan và tỉ lệ đạt luồng xanh, luồng vàng và luồng đỏ của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	59
3.1	Bảng biểu mẫu xác nhận kiểm tra hợp đồng xuất khẩu của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị	74
3.2	Bảng biểu mẫu kiểm tra chất lượng thống nhất cho từng lô hàng xuất khẩu SVR10	75
3.3	Ước tính chi phí đa phương thức thanh toán quốc tế	78
3.4	Ước tính chi phí ứng dụng phần mềm MISA AMIS	79
3.5	Ước tính chi phí nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics	81

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI DOANH NGHIỆP

1.1 Tổng quan về xuất khẩu

1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu

Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt trên lãnh thổ Việt Nam, được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật. Đây là một hoạt động kinh tế quan trọng, trong đó hàng hóa và dịch vụ được bán từ quốc gia này sang quốc gia khác nhằm mục đích thu lợi nhuận và ngoại tệ. Xuất khẩu không chỉ đơn thuần là việc vận chuyển hàng hóa ra khỏi lãnh thổ, mà còn bao gồm nhiều khâu liên quan như ký kết hợp đồng, sản xuất, đóng gói, vận chuyển, làm thủ tục hải quan, giao nhận và thanh toán quốc tế. Đối với doanh nghiệp, xuất khẩu giúp mở rộng thị trường tiêu thụ, nâng cao năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế; đồng thời, đối với nền kinh tế, hoạt động này góp phần thúc đẩy tăng trưởng, tạo việc làm và cải thiện cán cân thương mại.

Phân loại

- Vận tải bằng đường biển là phương thức vận chuyển hàng hóa quốc tế thông qua các tuyến đường biển, sử dụng tàu biển chuyên dụng (container, hàng rời) từ quốc gia này sang quốc gia khác, phổ biến với chi phí thấp và khối lượng lớn. Đây là phương thức xương sống của thương mại toàn cầu, phù hợp cho hàng cồng kềnh, khối lượng lớn và hàng không gấp.

- Vận tải đường bộ (roadways) là phương thức vận tải phổ biến nhất hiện nay, hàng hóa được vận chuyển bằng ô tô. Vận tải đường bộ thích hợp vận chuyển hàng hóa có khối lượng nhỏ, cự ly vận chuyển ngắn, hàng hóa cần giao hàng nhanh, vì vậy vận tải đường bộ chủ yếu phục vụ vận chuyển chặng nội địa, đối với chặng quốc tế chỉ thích hợp với các quốc gia chung đường biên giới, khoảng cách vận chuyển ngắn. Vận tốc vận tải đường bộ phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống cơ sở hạ tầng bao gồm đường xá, cầu...

- Vận tải đường sắt (railways) được vận hành bởi đầu máy kết nối với các toa xe dưới dạng mặt phẳng hoặc kín chạy trên đường ray khổ tiêu chuẩn. Vận tải đường sắt thích hợp vận chuyển hàng hóa có khối lượng lớn, tính chất đồng nhất, vận chuyển trên cự ly dài. Ví dụ như các loại nguyên liệu phục vụ sản xuất: than đá, gỗ, xi măng, hóa chất..., các mặt hàng tiêu dùng có giá trị thấp như: gạo, hoa quả, thực phẩm...

- Vận tải đường hàng không (airways) sử dụng các loại máy bay để chuyên chở hàng hóa trong nước và quốc tế. Vận tải hàng không ngày càng phát triển nhờ sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật với tốc độ vận chuyển nhanh gấp nhiều lần các phương thức vận tải khác.

- Vận tải đường ống (pipeline transport) phương thức vận tải này rất hiệu quả, an toàn trong vận chuyển những loại hàng hóa ở thể lỏng và khí hóa lỏng. Tuy nhiên hiện nay vận tải đường ống mới chỉ áp dụng giới hạn trong một số khu vực trong và ngoài nước trên thế giới đối với việc vận chuyển một số mặt hàng nhất định như khí đốt hóa lỏng, xăng, dầu, hóa chất... vì chi phí ban đầu cho việc xây dựng hệ thống đường ống rất lớn, thiết kế phức tạp.

1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu

Xuất khẩu có vai trò rất to lớn đối với kinh tế của một quốc gia. Mang lại doanh thu lớn và nguồn ngoại tệ dồi dào qua đó gia tăng mối quan hệ giữa các quốc gia với nhau.

- Đối với doanh nghiệp:

Xuất khẩu giúp tăng doanh thu, mở rộng thị trường tiêu thụ ra nước ngoài và tạo nguồn thu ổn định. Đồng thời, doanh nghiệp cũng có cơ hội quảng bá thương hiệu trên thị trường quốc tế.

- Đối với quốc gia:

Xuất khẩu mang lại nguồn ngoại tệ lớn và ổn định. Điều này giúp cải thiện cán cân thanh toán, tăng dự trữ ngoại tệ và thúc đẩy phát triển kinh tế.

1.1.3. Các hình thức xuất khẩu thông dụng

- Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là hình thức doanh nghiệp tự bán hàng hóa hoặc dịch vụ của mình ra thị trường nước ngoài mà không thông qua bên trung gian. Doanh nghiệp sẽ tự thực hiện toàn bộ quá trình như tìm kiếm khách hàng, đàm phán, ký kết hợp đồng, vận chuyển và thanh toán.

Trong trường hợp doanh nghiệp không trực tiếp sản xuất sản phẩm (doanh nghiệp thương mại), thì phải thu mua hàng từ các nhà sản xuất trong nước trước khi xuất khẩu.

Việc xuất khẩu trực tiếp sẽ giúp doanh nghiệp có thể chủ động hơn trong việc kinh doanh và mở rộng thị trường hơn. Tuy nhiên xuất khẩu trực tiếp có những ưu - nhược điểm mà doanh nghiệp cần chú ý:

Ưu điểm:

- + Chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng, nắm bắt được nhu cầu tiêu thụ hàng hóa sản phẩm và biến động thị trường để đưa ra phương án phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả mua bán.
- + Trực tiếp đàm phán, thỏa thuận để đưa ra được mức giá phù hợp và lựa chọn được phương thức thanh toán phù hợp.
- + Giảm được các khoản chi phí trung gian, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.
- + Chủ động trong việc vận chuyển, làm các thủ tục liên quan đến xuất khẩu.... từ đó chọn được những đơn vị hợp tác phù hợp với doanh nghiệp của mình.

Nhược điểm:

- + Tiềm ẩn các rủi ro và sai sót làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm hàng hóa khoảng cách địa lý xa, có những rủi ro khó có thể lường trước.
- + Khối lượng hàng khi tham gia giao dịch phải đủ lớn để bù đắp chi phí trong giao dịch.
- + Gây khó khăn cho những doanh nghiệp nhỏ có kinh nghiệm và nguồn lực hạn chế.
 - Xuất khẩu gián tiếp

Xuất khẩu gián tiếp là hình thức doanh nghiệp bán hàng thông qua một bên trung gian (công ty xuất khẩu). Bên trung gian sẽ thay doanh nghiệp thực hiện các hoạt động như tìm khách hàng quốc tế, ký hợp đồng, giao hàng và thanh toán.

Các bên trung gian là công ty thương mại xuất khẩu hoặc công ty quản lý xuất khẩu.

Ưu điểm:

- + Các thủ tục về việc xuất khẩu hàng hóa, thanh toán đã được bên thứ ba xử lý, không gây khó khăn cho doanh nghiệp trong các việc về thủ tục.
- + Không yêu cầu kinh nghiệm về kiến thức xuất khẩu.
- + Các đơn vị dịch vụ có thể khai thác được các mối quan hệ hiện có, giúp người bán mở rộng được thị trường và nâng cao doanh thu.
- + Không cần phải tìm kiếm khách hàng, tiết kiệm được thời gian và ngân sách.

Nhược điểm:

- + Doanh nghiệp sẽ bị hạn chế về quyền kiểm soát giá cả và thương hiệu sản phẩm trên toàn thế giới.
- + Sở hữu ít lợi nhuận, 1 phần lợi nhuận sẽ được chia cho bên thứ ba.
- + Cản trở hoạt động xuất khẩu và mua bán vì bị phụ thuộc vào các cam kết giữa bên thứ ba.

+ Lựa chọn sai đơn vị trung gian sẽ làm ảnh hưởng đến thương hiệu, sản phẩm và doanh thu; làm cản trở việc xuất khẩu của doanh nghiệp.

+ Không kiểm soát được các mối quan hệ với khách hàng và cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng.

+ Không cập nhật được các xu hướng thị trường và người tiêu dùng.

→ Tùy thuộc vào quy mô và tổ chức của mỗi doanh nghiệp để chọn được các hình thức xuất khẩu phù hợp.

- Xuất khẩu trực tiếp phù hợp với các công ty lớn, có đủ nguồn lực để đầu tư vào đội ngũ chuyên môn để gia nhập thị trường nước ngoài. Doanh nghiệp có khả năng đánh giá được các vấn đề về lợi nhuận dựa trên lượng hàng thực tế giữa hàng tồn kho với các địa điểm bán hàng. Dựa trên các khoản chi phí để xuất khẩu và nhu cầu cạnh tranh tại thị trường tại nước đó, thì cần cân nhắc để lựa chọn quốc gia để không ảnh hưởng đến doanh thu.

- Xuất khẩu gián tiếp thông thường sẽ được các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa hoặc chưa có nhiều kinh nghiệm xuất khẩu hàng ra quốc tế. Các doanh nghiệp không có đủ nguồn lực để xây dựng đội ngũ xuất khẩu chuyên biệt thì cần đơn vị trung gian để giúp đỡ việc xuất khẩu hàng hóa.

1.2. Hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu

1.2.1. Khái niệm hoạt động giao nhận trong xuất khẩu

Hoạt động giao nhận hàng hóa là dịch vụ thương mại thực hiện các công việc liên quan đến vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục giấy tờ (hải quan, bảo hiểm) để đưa hàng hóa từ người gửi đến người nhận theo sự ủy thác. Đây là khâu quan trọng trong chuỗi cung ứng, giúp tối ưu hóa thời gian và an toàn hàng hóa.

Giao nhận hàng hoá quốc tế bằng đường biển là một phương thức giao nhận hàng hoá từ quốc gia này đến quốc gia khác được tổ chức chuyên chở bằng tàu biển và hàng hoá chuyên chở trên biển.

1.2.2. Vai trò của hoạt động giao nhận trong xuất khẩu

Hoạt động giao nhận có tác dụng tiết kiệm, giảm chi phí trong quá trình lưu thông phân phối. Có thể thấy chi phí vận tải chiếm tỷ lệ lớn, chi phí này cấu thành giá cả hàng hoá trên thị trường. Hoạt động giao nhận càng hoàn thiện và hiện đại sẽ tiết kiệm cho chi phí vận tải và các chi phí khác phát sinh trong quá trình lưu thông. Do đó, giảm thiểu

được chi phí này sẽ góp phần làm cho giá cả hàng hoá trên thị trường giảm xuống, mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng, tăng yếu tố cạnh tranh trong các doanh nghiệp.

Hoạt động giao nhận góp phần mở rộng thị trường trong buôn bán quốc tế. Các doanh nghiệp muốn đưa sản phẩm ra thị trường nước ngoài cần có sự hỗ trợ của hoạt động giao nhận. Đây được xem như cầu nối giúp vận chuyển hàng hóa đến đúng nơi, đúng thời điểm, tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhanh chóng tiếp cận và mở rộng thị trường quốc tế.

Hoạt động giao nhận góp phần giảm chi phí, hoàn thiện và tiêu chuẩn hoá chứng từ kinh doanh quốc tế. Nhờ đó, các thủ tục xuất khẩu được thực hiện nhanh chóng và chính xác hơn.

Hoạt động giao nhận còn góp phần nâng cao hiệu quả pháp lý, hạn chế rủi ro và giảm chi phí trong quá trình sản xuất – kinh doanh. Điều này giúp tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp trên thị trường.

Hoạt động giao nhận góp phần gia tăng giá trị kinh doanh cho các doanh nghiệp, giúp hoạt động xuất khẩu diễn ra thuận lợi và hiệu quả hơn.

1.2.3. Mối quan hệ giữa giao nhận và quy trình xuất khẩu

Hoạt động giao nhận có mối quan hệ chặt chẽ với toàn bộ quy trình xuất khẩu hàng hóa. Đây là khâu quan trọng giúp kết nối các bước trong quy trình xuất khẩu, từ chuẩn bị hàng hóa đến khi giao hàng cho người nhập khẩu.

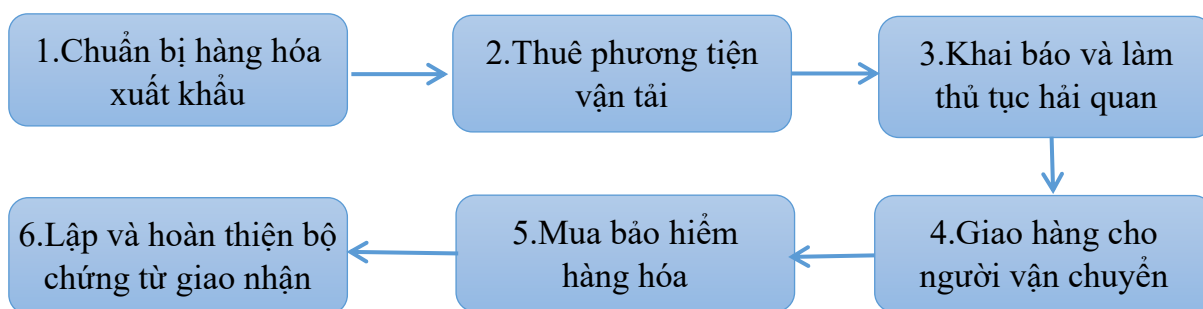
Giao nhận hỗ trợ doanh nghiệp trong việc đóng gói, lưu kho và chuẩn bị hàng hóa phù hợp với yêu cầu vận chuyển quốc tế. Điều này giúp đảm bảo hàng hóa đủ điều kiện để xuất khẩu.

Trong quá trình thực hiện xuất khẩu, giao nhận đảm nhận các công việc như thuê phương tiện vận chuyển, làm thủ tục hải quan, mua bảo hiểm và tổ chức vận chuyển hàng hóa ra nước ngoài. Nhờ đó, hàng hóa được lưu thông thuận lợi và đúng quy định.

Giao nhận còn liên quan đến việc xử lý chứng từ xuất khẩu như vận đơn, hóa đơn, chứng nhận xuất xứ... giúp đảm bảo tính hợp pháp và chính xác trong giao dịch quốc tế.

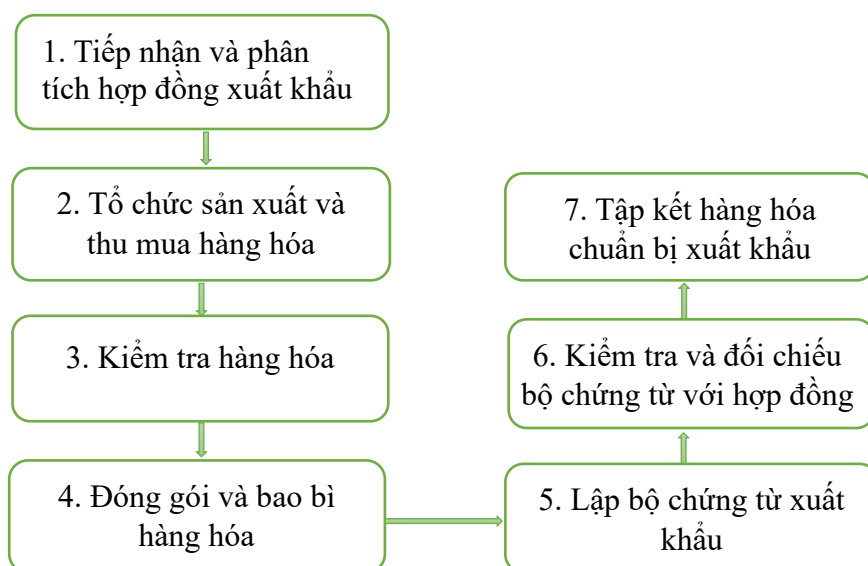
Trong giai đoạn giao hàng, hoạt động giao nhận đảm bảo hàng hóa được giao đúng thời gian, địa điểm và điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3 Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10



Sơ đồ 1.1. Sơ đồ quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10

1.3.1. Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu



Sơ đồ 1.2. Quy trình chuẩn bị hàng hóa trong xuất khẩu

Quy trình chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu được thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Tiếp nhận và phân tích hợp đồng xuất khẩu

Sau khi hợp đồng xuất khẩu được ký kết, doanh nghiệp tiến hành tiếp nhận và kiểm tra tính hợp lệ của hợp đồng, bao gồm thông tin các bên, chữ ký, con dấu và các điều khoản pháp lý. Tiếp đó, doanh nghiệp phân tích chi tiết các nội dung quan trọng như tên hàng, số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì, điều kiện giao hàng, thời gian giao hàng và phương thức thanh toán. Việc phân tích này giúp doanh nghiệp nắm rõ yêu cầu của đối tác, từ đó làm cơ sở xây dựng kế hoạch thực hiện phù hợp.

Bước 2: Tổ chức sản xuất và thu mua hàng hóa

Căn cứ vào nội dung hợp đồng, doanh nghiệp tiến hành tổ chức sản xuất hoặc thu mua hàng hóa từ các nhà cung cấp. Quá trình này cần đảm bảo hàng hóa đáp ứng đúng

tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng đã cam kết, đồng thời phải đảm bảo tiến độ để kịp thời gian giao hàng. Doanh nghiệp cũng cần kiểm soát nguồn nguyên liệu, quy trình sản xuất hoặc lựa chọn nhà cung cấp uy tín nhằm hạn chế rủi ro.

Bước 3: Kiểm tra hàng hóa

Sau khi hàng hóa được chuẩn bị, doanh nghiệp tiến hành kiểm tra về số lượng, chất lượng, chủng loại và quy cách. Việc kiểm tra có thể do bộ phận nội bộ thực hiện hoặc thuê tổ chức giám định độc lập nếu hợp đồng yêu cầu. Mục đích của bước này là đảm bảo hàng hóa phù hợp với các điều khoản đã thỏa thuận, tránh phát sinh tranh chấp trong quá trình giao nhận.

Bước 4: Đóng gói và ghi nhãn hàng hóa

Hàng hóa được đóng gói theo đúng quy cách phù hợp với đặc tính sản phẩm và phương thức vận chuyển quốc tế. Bao bì phải đảm bảo an toàn, tránh hư hỏng trong quá trình vận chuyển và bốc dỡ. Đồng thời, doanh nghiệp tiến hành ghi nhãn hàng hóa với đầy đủ thông tin như tên hàng, xuất xứ, ký mã hiệu, hướng dẫn bảo quản... theo yêu cầu của hợp đồng và quy định của nước nhập khẩu.

Bước 5: Lập bộ chứng từ xuất khẩu

Doanh nghiệp tiến hành lập các chứng từ cần thiết phục vụ cho quá trình xuất khẩu và thanh toán quốc tế. Các chứng từ cơ bản bao gồm hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), cùng các chứng từ khác như vận đơn, giấy chứng nhận xuất xứ, chứng thư kiểm định (nếu có yêu cầu). Việc lập chứng từ cần đảm bảo chính xác, đầy đủ và phù hợp với quy định hiện hành.

Bước 6: Kiểm tra và đối chiếu bộ chứng từ với hợp đồng

Sau khi lập xong bộ chứng từ, doanh nghiệp tiến hành kiểm tra và đối chiếu toàn bộ nội dung chứng từ với hợp đồng đã ký kết. Các thông tin cần đối chiếu bao gồm tên hàng, số lượng, đơn giá, tổng giá trị, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán và các điều khoản liên quan. Bước này có ý nghĩa quan trọng nhằm đảm bảo tính thống nhất giữa chứng từ và hợp đồng, hạn chế sai sót khi làm thủ tục hải quan và thực hiện thanh toán quốc tế.

Bước 7: Tập kết hàng hóa chuẩn bị xuất khẩu

Sau khi hoàn tất các bước trên, hàng hóa được vận chuyển và tập kết tại địa điểm quy định như kho doanh nghiệp, kho ngoại quan hoặc cảng. Tại đây, hàng hóa sẽ được bảo quản và sẵn sàng cho các công đoạn tiếp theo như thuê phương tiện vận tải, làm thủ tục hải quan và giao hàng cho người chuyên chở.

1.3.2. Thuê phương tiện vận tải

- Nếu hợp đồng xuất nhập khẩu quy định việc người bán thuê phương tiện để chuyên chở hàng đến địa điểm đích (điều kiện cơ sở giao hàng của hợp đồng xuất khẩu là CIF, CFR, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP) thì người xuất khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải.

- Còn nếu hợp đồng quy định giao hàng tại nước người xuất khẩu thì người nhập khẩu phải thuê phương tiện chuyên chở về nước (điều kiện cơ sở giao hàng EXW, FCA, FAS, FOB).

- Việc thuê tàu, lưu cước là một nghiệp vụ không đơn giản, đòi hỏi phải có kinh nghiệm, có thông tin về tình hình vật giá và giá cước, hiểu biết thông tin về các điều khoản của hợp đồng thuê tàu (charter-party), nên trong nhiều trường hợp, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu thường ủy thác việc thuê tàu cho môi giới - các công ty vận tải thuê tàu (Vietfracht, Vitranschart, Vosco, "Gemartrans")

Tùy từng trường hợp cụ thể, người xuất khẩu lựa chọn 1 trong các phương thức thuê tàu sau:

- Phương thức thuê tàu chợ (liner).
- Phương thức thuê tàu chuyến (voyage charter).
- Phương thức thuê tàu định hạn (time charter).

a. Phương thức thuê tàu chợ: Chủ tàu đồng thời là người chuyên chở. Quan hệ giữa người chuyên chở với chủ hàng được điều chỉnh bằng vận đơn đường biển.

Đặc điểm:

+ Thuê tàu chợ còn gọi là lưu cước tàu chợ (Booking Shipping Space) là người chủ hàng thông qua môi giới hoặc tự mình đứng ra yêu cầu chủ tàu giành cho thuê một phần chiếc tàu để chở hàng từ cảng này qua cảng khác.

+ Thuê tàu chợ có đặc điểm: khối lượng hàng hóa chuyên chở không lớn; mặt hàng chủ yếu là mặt hàng khô; mặt hàng đóng bao; tuyến đường tàu đi được quy định trước; thời gian tàu chạy được biết trước; cước phí được hãng tàu quy định trước; hai bên không đàm phán ký kết hợp đồng mà chỉ tuân theo những điều khoản có sẵn trên mặt trái của B/L in sẵn của chủ tàu.

+ Thủ tục thuê tàu chợ đơn giản, nhưng cước phí cao.

b. Phương thức thuê tàu chuyến: Thuê tàu chuyến là chủ tàu (Shipowner) cho người thuê tàu (charter) thuê toàn bộ hay một phần chiếc tàu chạy rong để chuyên chở hàng hóa từ một hay vài cảng này đến một hay vài cảng khác. Mỗi quan hệ giữa người chủ

tàu và người thuê tàu được điều chỉnh bằng một văn bản gọi là hợp đồng thuê tàu chuyển (C/P - Voyage Charter Party).

Đặc điểm:

- + Hàng hóa thường xuyên chở đầy tàu (từ 90 - 95%). Thường dùng chuyên chở hàng có khối lượng lớn: ngũ cốc, khoáng sản, phân bón...

- + Hai bên phải đàm phán ký kết hợp đồng thuê tàu.

- + Thường sử dụng B/L theo hợp đồng tàu chuyển.

- + Thường sử dụng môi giới hàng hải.

- Giá cước thấp, nhưng nghiệp vụ phức tạp, đòi hỏi người đi thuê phải giỏi và nắm chắc các thông tin có liên quan.

c. Phương thức thuê tàu định hạn: Thuê tàu định hạn là chủ tàu cho người thuê tàu con tàu để sử dụng vào mục đích chuyên chở hàng hóa hoặc cho thuê lại trong thời gian nhất định, chủ tàu có trách nhiệm chuyển giao quyền sử dụng chiếc tàu cho người thuê và đảm bảo “Khả năng đi biển” của chiếc tàu trong suốt thời gian thuê. Còn người thuê tàu có trách nhiệm trả tiền thuê và chịu trách nhiệm về việc kinh doanh khai thác tàu, sau khi hết thời gian thuê phải trả cho chủ tàu trong tình trạng kỹ thuật tốt tại cảng và trong thời gian quy định.

Đối với mặt hàng cao su SVR10:

- Thường vận chuyển bằng đường biển, đóng container hoặc tàu chở hàng rời.
- Doanh nghiệp có thể thuê qua các hãng vận tải hoặc công ty môi giới như: Vosco, Vietfrach.

1.3.3. Làm thủ tục hải quan

Chuẩn bị đầy đủ các chứng từ, thông tin cần thiết để tiến hành khai báo hải quan cho lô hàng.

- Hợp đồng mua bán hàng hoá (Contract)
- Hoá đơn thương mại (Invoice)
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packinglist)
- Booking
- Số cont
- Giấy tờ liên quan

Lên tờ khai: Sử dụng phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/ VNACCS (chủ yếu), để lên tờ khai hải quan cần các chứng từ:

- Hợp đồng

CONTRACT

Contract no: _____
Date: _____

The Buyer: _____
Add: _____
Postcode: _____
Tel: _____

The Seller: _____
Add: _____
Tel: _____ Fax: _____

Represented by: _____
Beneficiary's Name: _____
Bank Name: _____
Account No.: _____
Bank Address: _____
Swift Code: _____
Bank name: _____
Bank account: _____
Bank address: _____
Swift code: _____

The Buyers agree to buy and The Sellers agree to sell the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

I. PRODUCT – QUANTITIES – UNIT COST:

NAME OF PRODUCT	UNIT PRICE (USD)/MT	QUANTITIES (TONS)	TOTAL PRICE (USD)
TOTAL			

In words: US Dollars _____

II. TERMS OF SHIPMENT:
- Time of Shipment: _____
- Port of Loading: _____
- Port of Destination: _____
- Transshipment: _____

III. INSURANCE: _____

IV. PAYMENT: _____

V. RETENTION TITLE

VI. QUALITIES – SPECIFICATION:
- Qualities: _____

VII. DOCUMENTS:
-

VIII. ADDITIONAL CONDITIONS:

IX. FORCE MAJEURE:

X. ARBITRATION:

XI. OTHER CONDITIONS:

THE BUYER _____ THE SELLER _____

Hình 1.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền)

- Invoice

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED
Address: _____

COMMERCIAL INVOICE
ORIGINAL

No.: _____
Date: _____

SELLER / BENEFICIARY:
TEL: _____ FAX: _____

INVOICED TO APPLICANT:
Tel: _____ Fax: _____

QUANTITIES: _____
PACKING: _____
CONTRACT NO.: _____ DATE: _____
PORT OF LOADING: _____
PORT OF DISCHARGE: _____
BILL OF LADING NO.: _____
BY VESSEL / VOYAGE NO.: _____

DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITIES (MTS)	UNIT PRICE (USD/MT)	TOTAL AMOUNT(USD)
TOTAL			

Say: _____

Payment: _____

BENEFICIARY AND BANK DETAILS FOR PAYMENT DOCUMENTS:
Beneficiary's Name: _____
Address: _____
Account No.: _____
Bank Name: _____
Bank Address: _____
Swift Code: _____

| SELLER _____

Hình 1.2. Hóa đơn thương mại

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền)

- Packing list

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED
Address: _____

PACKING LIST / WEIGHT LIST
ORIGINAL

No.: _____
Date: _____

To: _____
Tel: _____ Fax: _____
CONTRACT NO.: _____
BILL OF LADING NO.: _____
BY VESSEL / VOYAGE NO.: _____
PORT OF LOADING: _____
COMMODITY: _____
HS CODE: _____
ORIGIN: _____
PACKING: _____
QUANTITIES: _____
NET WEIGHT OF EACH CONTAINER: _____
GROSS WEIGHT OF EACH CONTAINER: _____
TOTAL NET WEIGHT: _____
TOTAL GROSS WEIGHT: _____
CONTAINER NO./ SEAL NO.: _____

_____	-	_____
_____	-	_____
_____	-	_____

BENEFICIARY
DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED

Hình 1.3. Phiếu đóng gói hàng hóa

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền)

- Phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/ VNACCS



Hình 1.4. Phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/ VNACCS

(Nguồn: Phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/ VNACCS)

Sau khi hoàn thành tờ khai, kiểm tra lại và tiến hành in thử, nếu mọi thứ đã ok thì cầm chữ ký số vào và thực hiện truyền tờ khai. (Nên thực hiện truyền tờ khai trước khi hạ container, vì chưa biết tình trạng phân luồng của lô hàng như thế nào, có thể luồng xanh, luồng vàng hoặc luồng đỏ) sau khi biết tình trạng luồng rồi tiến hành hạ để tránh tốn thêm chi phí đảo chuyển nếu phát sinh kiểm hóa.

Có 3 kết quả phân luồng có thể xảy ra đối với lô hàng của bạn :

- Luồng xanh: Tờ khai sẽ được thông quan trên hệ thống và trả về kết quả “tờ khai hàng hòa xuất khẩu (thông quan)”.
- Luồng vàng: miễn kiểm tra thực tế hàng hóa, hồ sơ chuyển qua bộ phận tính giá thuế để kiểm tra chi tiết hồ sơ. Nếu hồ sơ hợp lệ sẽ được chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai nhập khẩu.
- Luồng đỏ: hồ sơ được chuyển qua bộ phận kiểm tra thực tế hàng hóa. Tỷ lệ phần kiểm hóa của lãnh đạo chi cục mà chủ hàng xuất trình 5%, 10% hay 100% hàng để hải quan kiểm tra. Sau khi kiểm tra nếu hàng hóa đúng với khai báo của tờ khai và chứng từ liên quan, cán bộ hải quan sẽ bấm niêm phong hải quan vào container và sẽ ghi chú vào tờ khai xác nhận hàng hóa đúng khai báo và chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan “đã làm thủ tục hải quan” vào tờ khai nhập khẩu.

1.3.4. Giao hàng cho người vận chuyển

1.3.4.1. Hàng xuất khẩu của ta chủ yếu được giao bằng đường biển.

Trong trường hợp này, chủ hàng phải làm các việc sau: Căn cứ vào các chi tiết hàng xuất khẩu, lập "Bảng kê hàng chuyên chở" (cargo list) gồm các mục chủ yếu: consignee, mark, B/L number, description of cargoes, number of packages, gross weight, measurement, named port of destination...

Trên cơ sở đó khi lưu cước hãng tàu lập S/O (Shipping order) và lên sơ đồ xếp hàng trên tàu (cargo plan or stowage plan) làm căn cứ để cảng xếp thứ tự gửi hàng, để tính các chi phí có liên quan... Thông thường cargo plan không giao trực tiếp cho chủ hàng nhưng để đảm bảo an toàn cho hàng hóa, chủ hàng cần yêu cầu tàu cho xem cargo plan để biết hàng mình được xếp khi nào, ở đâu, nếu thấy vị trí bất lợi thì yêu cầu thay đổi.

Việc giao hàng, xếp hàng lên tàu do cảng đảm nhận, và chủ hàng chịu chi phí. Nhưng các chủ hàng nên cử nhân viên giao nhận luôn luôn có mặt tại hiện trường để theo dõi, giám sát, nắm chắc số lượng hàng được xếp xuống tàu và giải quyết kịp thời những vướng mắc phát sinh.

Trong quá trình giao hàng lên tàu, nhân viên kiểm kiện (Tally man) của cảng, luôn theo dõi hàng, trên cơ sở chứng từ và số lượng hàng hóa thực tế giao lên tàu, lập Tally report - giấy kiểm nhận hàng với tàu, sau mỗi mã hàng lên tàu, Tally man sẽ đánh dấu và ký vào đó. Ở trên tàu cũng có nhân viên kiểm kiện, kết quả hàng đã lên tàu được thể hiện trong Tally sheet. Nội dung Tally sheet cũng giống Tally report.

Sau khi hàng đã xếp lên tàu xong, cảng và tàu lập biên bản tổng kết giao nhận hàng và lập hồ sơ hàng đã xếp lên tàu cho người gửi hàng. Thuyền phó cấp cho chủ hàng biên lai thuyền phó (Maste's receipt) xác nhận hàng đã nhận xong. Trong đó xác nhận, số kiện, ký mã hiệu, tình trạng hàng đã bốc lên tàu, cảng đến...

Trên cơ sở Maste's receipt chủ hàng sẽ đổi lấy Bill of Lading, điều quan trọng là phải lấy được clean Bill of Lading.

1.3.4.2. Gửi hàng bằng Container:

Có hai phương thức:

- Gửi hàng FCL - full container load.
- Gửi hàng LCL - less than a container load.

a. Gửi hàng FCL:

Thuật ngữ FCL/FCL được hiểu là hàng xếp trong nguyên một container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi container.

Những thủ tục chuyên chở hàng FCL:

- Container do người chuyên chở cung cấp hoặc do chủ hàng thuê của công ty cho thuê container, được chủ hàng đóng hàng tại kho của mình hoặc một địa điểm nội địa nào đó, sau khi được hải quan kiểm tra thì container được kẹp chì.

- Sau đó tùy sự thỏa thuận hoặc chủ hàng hoặc người giao nhận vận chuyển đưa những container hàng đã được kẹp chì về bãi container hoặc cảng do người chuyên chở chỉ định để bốc lên tàu.

- Tại cảng đích, bằng chi phí của mình, người chuyên chở sẽ lo liệu và vận chuyển container xuống bãi container của mình hoặc của cảng.

- Người nhận hàng phải lo làm thủ tục hải quan nhập khẩu và dỡ hàng ra khỏi container bằng chi phí của mình.

Trách nhiệm của chủ hàng: chịu mọi chi phí để đưa container rỗng về nơi đóng hàng, đóng hàng vào, dỡ hàng ra khỏi container.

Trách nhiệm của người chuyên chở: người chuyên chở chịu trách nhiệm đối với container kể từ khi nhận container đã kẹp chì từ bãi container hay bến container của cảng. Người chuyên chở phải bốc container lên tàu, dỡ container ra khỏi tàu và đưa về bãi container của mình hoặc bến container của cảng. Trách nhiệm của người chuyên chở thường kết thúc khi giao nhận container cho người nhận hàng ở bãi container hoặc bến container của cảng.

b. Gửi hàng LCL:

Thuật ngữ LCL có thể hiểu như sau: Người vận chuyển hay người giao nhận làm nhiệm vụ gom hàng - nhận nhiều lô hàng khác nhau để đóng chung vào một container - và có trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi container.

Những thủ tục gửi hàng theo phương thức LCL:

- Hàng hóa của các chủ hàng gửi cho một số người nhận hàng được người chuyên chở nhận tại bãi đóng hàng container (CFS - Container freight station) do người chuyên chở chỉ định.
- Người chuyên chở sẽ đóng hàng vào container bằng chi phí của mình.
- Người chuyên chở bốc container lên tàu.
- Tại cảng đến, người chuyên chở sẽ đưa container về CFS và dỡ hàng khỏi container, để giao cho người nhận hàng.

Trách nhiệm của người chuyên chở:

Theo phương thức LCL/LCL người chuyên chở bằng chi phí của mình phải xếp hàng vào container, bốc container lên tàu, hạ container xuống bãi tại cảng đến, dỡ hàng ra khỏi container và giao cho người nhận hàng. Trách nhiệm của người chuyên chở thường được kết thúc khi giao được hàng cho người nhận ở CFS.

1.3.5. Mua bảo hiểm cho hàng hóa

Khi xuất khẩu theo các điều kiện CIF, CIP hoặc nhóm D (Incoterms) thì người bán phải mua bảo hiểm cho hàng hóa. Để mua bảo hiểm cần làm những công việc sau:

Chọn điều kiện để mua bảo hiểm:

- Nếu bán hàng theo điều kiện CIF thì người bán phải mua bảo hiểm theo đúng điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng hoặc quy định trong L/C (nếu có). Nếu trong hợp đồng hoặc L/C không quy định cụ thể, thì người bán chỉ cần mua bảo hiểm theo điều kiện tối thiểu (FPA hoặc ICC (C)). Còn ngược lại, nếu bán hàng theo điều kiện CIP thì người bán phải mua bảo hiểm theo đúng điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng hoặc

quy định trong L/C (nếu có). Nếu trong hợp đồng hoặc L/C không quy định cụ thể, thì người bán chỉ cần mua bảo hiểm theo điều kiện tối đa (ICC (A))

- Nếu bán hàng theo các điều kiện thuộc nhóm D của Incoterms thì người bán phải tự cân nhắc, lựa chọn điều kiện sao cho đảm bảo an toàn cho hàng hóa và đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất.

1.3.6. Lập và hoàn thiện chứng từ giao nhận

Sau khi giao hàng, người xuất khẩu nhanh chóng lập bộ chứng từ thanh toán trình ngân hàng để đòi tiền hàng. Yêu cầu của bộ chứng từ này là chính xác và phù hợp với những yêu cầu của L/C cả về nội dung và hình thức (nếu thanh toán bằng L/C), còn nếu thanh toán bằng các phương thức khác thì theo yêu cầu của hợp đồng hoặc của ngân hàng.

Bộ chứng từ thanh toán, thông thường gồm: phương tiện thanh toán (thường là hối phiếu) và các chứng từ gửi hàng (Shipping documents). Cụ thể thường có:

- Hối phiếu thương mại.
- Vận đơn đường biển sạch.
- Đơn hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm (nếu bán CIF, CIP)
- Hóa đơn thương mại.
- Giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa.
- Giấy chứng nhận: trọng/ khối lượng.
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.
- Phiếu đóng gói hàng hóa.
- Giấy kiểm dịch thực vật (nếu hàng bán phải kiểm dịch).

Khi lập chứng từ thanh toán bằng L/C cần lưu ý các điều sau:

- Tất cả các chứng từ phải được tuân theo đúng yêu cầu của L/C về: tên hàng, số lượng, trọng lượng, ký mã hiệu, số bản chứng từ, thời hạn xuất trình, cơ quan cấp.... Trong thực tế, nếu trong L/C có lỗi chính tả nào đó về hàng hóa, nếu lỗi không nghiêm trọng thì không cần điều chỉnh L/C, nhưng khi lập chứng từ phải ghi như trong L/C, để được ngân hàng chấp nhận thanh toán.

- Khi lập B/E đòi tiền người mua thì số tiền ghi trên hối phiếu phải tương đương 100% giá trị hóa đơn và không được vượt quá hạn ngạch L/C (kể cả đúng sai cho phép).

Trường hợp L/C qui định việc thanh toán được tiến hành khi trình đủ các chứng từ kèm theo... (không có hối phiếu) thì người bán không cần lập B/E, trừ khi ngân hàng thanh toán yêu cầu.

- Nếu vận đơn là loại ký hậu để trống (blank endorsed) thì người gửi hàng phải ký hậu vào vận đơn trước khi chuyển cho ngân hàng.

- Nếu hàng hóa được gửi lên tàu vượt quá số lượng quy định trong L/C thì nhà xuất khẩu phải tham khảo ý kiến người mua trước khi gửi, trên cơ sở được chấp nhận của người mua mới giao hàng lên tàu. Khi lập chứng từ thanh toán cần 2 bộ:

- Một bộ hoàn toàn phù hợp với L/C để thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ.

- Bộ thứ hai lập cho lượng hàng hóa dư ra và sẽ thanh toán hoặc D/A hoặc D/P hoặc TT... Bộ chứng từ lập xong, cần kiểm tra kỹ lưỡng. rồi nhanh chóng xuất trình cho ngân hàng để thanh toán/ chiết khấu.

1.4. Quy định pháp lý và chứng từ

1.4.1. Quy định pháp lý hoạt động giao nhận trong xuất khẩu

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật trong nước và quốc tế nhằm đảm bảo tính hợp pháp, minh bạch và an toàn trong quá trình lưu thông hàng hóa.

Trước hết, về pháp luật trong nước, hoạt động giao nhận được điều chỉnh bởi các văn bản như:

- Luật Thương mại Việt Nam (2005), quy định về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và dịch vụ logistics.

- Luật Hải quan (2014, sửa đổi bổ sung), quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hàng hóa xuất khẩu.

- Luật Giao thông đường bộ, đường biển, hàng không... liên quan đến vận chuyển hàng hóa.

- Các nghị định và thông tư hướng dẫn về xuất nhập khẩu, kiểm dịch, kiểm tra chất lượng hàng hóa.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn phải tuân thủ các quy định quốc tế như:

- Các điều kiện thương mại quốc tế Incoterms (ví dụ: FOB, CIF...) do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành.

- Các công ước quốc tế về vận tải như Công ước Hague-Visby (đường biển). Công ước Warsaw/Montreal (đường hàng không).

- Quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam tham gia.

Ngoài ra, tùy theo thị trường xuất khẩu, doanh nghiệp cần tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định về kiểm dịch, an toàn thực phẩm hoặc môi trường của quốc gia nhập khẩu.

Việc tuân thủ đầy đủ các quy định pháp lý giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro pháp lý, tránh tranh chấp và đảm bảo quá trình giao nhận diễn ra thuận lợi.

1.4.2. Hệ thống chứng từ hoạt động giao nhận trong xuất khẩu

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, hệ thống chứng từ đóng vai trò rất quan trọng, là căn cứ pháp lý để thực hiện giao dịch, thanh toán và thông quan hàng hóa. Một bộ chứng từ đầy đủ, chính xác sẽ giúp quá trình xuất khẩu diễn ra nhanh chóng và hiệu quả.

Các chứng từ chủ yếu bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract): Là văn bản thỏa thuận giữa bên mua và bên bán về các điều kiện giao dịch như tên hàng, số lượng, giá cả, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán...

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): Do người bán phát hành, thể hiện giá trị hàng hóa và là cơ sở để tính thuế, thanh toán.

- Phiếu đóng gói (Packing List): Cung cấp thông tin chi tiết về quy cách đóng gói, số lượng kiện hàng, trọng lượng... phục vụ kiểm tra và vận chuyển.

- Vận đơn (Bill of Lading – B/L): Do hãng tàu hoặc đơn vị vận chuyển phát hành, là bằng chứng của hợp đồng vận tải, đồng thời là chứng từ sở hữu hàng hóa.

- Tờ khai hải quan xuất khẩu: Là chứng từ bắt buộc để làm thủ tục thông quan hàng hóa.

- Chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O): Xác nhận nguồn gốc xuất xứ hàng hóa, giúp hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại.

- Chứng từ bảo hiểm (Insurance Policy/Certificate): Chứng minh hàng hóa đã được bảo hiểm trong quá trình vận chuyển (thường có trong điều kiện CIF hoặc CIP).

- Các chứng từ khác (nếu có):

Giấy chứng nhận kiểm dịch (Phytosanitary Certificate)

Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality)

Giấy chứng nhận số lượng/trọng lượng (Certificate of Quantity/Weight)

Giấy phép xuất khẩu (Export License) đối với hàng hóa thuộc diện quản lý

Tùy thuộc vào phương thức thanh toán (L/C, D/P, T/T...) và yêu cầu của đối tác, bộ chứng từ có thể được bổ sung hoặc điều chỉnh cho phù hợp.

Việc lập và kiểm tra chứng từ cần đảm bảo tính chính xác, thống nhất giữa các chứng từ nhằm tránh sai sót, hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế và giao nhận hàng hóa.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM CAO SU SVR10 TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

- Tên công ty viết bằng tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ.

- Tên quốc tế: Duc Hien Quang Tri Company Limited.

- Mã số thuế: 3200153129

- Địa chỉ: Km 7+900, tỉnh lộ 571, Vĩnh Long, Vĩnh Linh, Quảng Trị.

- Đại diện Pháp luật: Ông Nguyễn Văn Đức

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên ngoài nhà nước.

Lịch sử hình thành và phát triển:

- 09/04/2002: Thành lập Công TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị.

- Giai đoạn 2011 - 2015: Công ty bắt đầu khẳng định vị thế trên thị trường Việt Nam.

- Năm 2016: Công ty lọt vào danh sách Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam, minh chứng cho sự bứt phá về quy mô và doanh thu.

- Hiện nay, Công ty mở rộng và phát triển thêm 2 chi nhánh ở Lào và Campuchia.

Sản phẩm: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh sản phẩm cao su thành phẩm SVR10.

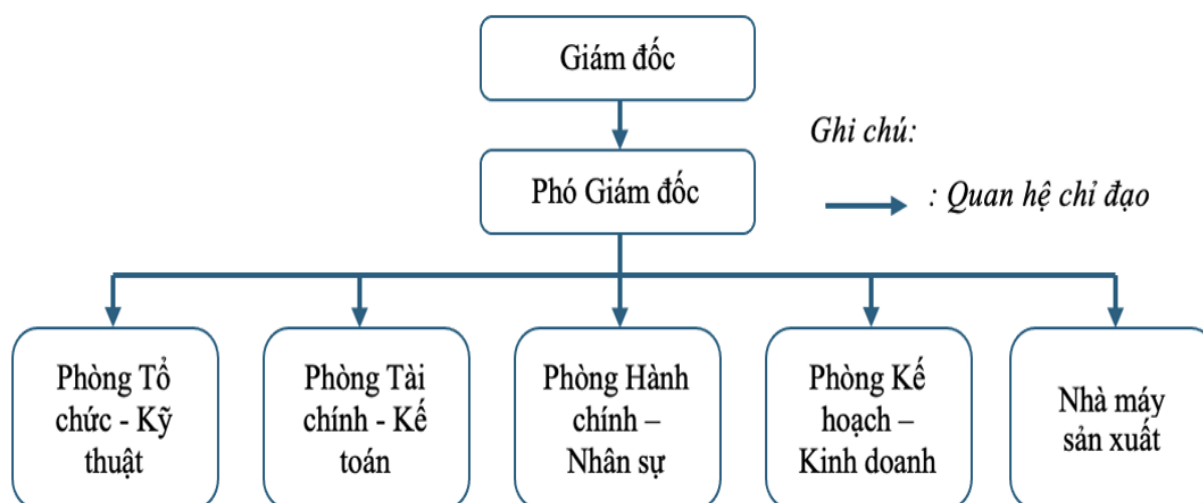


Hình 2.1. Sản phẩm của công ty

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty

a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

⇒ Thể hiện một mô hình cơ cấu tổ chức theo chức năng. Sơ đồ tổ chức này thể hiện rõ ràng cơ cấu phân cấp trong công ty với Giám đốc đứng đầu, tiếp theo là Phó Giám đốc và các phòng ban chuyên môn dưới quyền chỉ đạo của Phó Giám đốc. Sơ đồ có sự phân chia chức năng rõ ràng giữa các phòng như Phòng Tổ chức - Kỹ thuật, Tài chính - Kế toán, Hành chính – Nhân sự, Kế hoạch – Kinh doanh và Nhà máy sản xuất, giúp đảm bảo mỗi bộ phận có nhiệm vụ và trách nhiệm cụ thể. Mọi quan hệ chỉ đạo từ trên xuống dưới thể hiện sự quản lý chặt chẽ, giúp việc điều hành và phối hợp hoạt động trong công ty diễn ra hiệu quả hơn. Cơ cấu này phù hợp với mô hình tổ chức công ty vừa và lớn, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển và vận hành ổn định.

b. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban

Giám đốc là lãnh đạo tổng thể, định hướng chiến lược phát triển, quyết định các vấn đề quan trọng về tài chính, sản xuất và nhân sự, chịu trách nhiệm trước pháp luật và các bên liên quan. Phó Giám đốc là người hỗ trợ Giám đốc thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh, giám sát các bộ phận và thay mặt khi cần theo ủy quyền. Phòng Tổ chức - Kỹ thuật có vai trò quản lý tổ chức lao động, kỹ thuật sản xuất, bảo trì máy móc, kiểm soát chất lượng và áp dụng công nghệ tiên tiến để nâng cao hiệu suất. Phòng Tài chính - Kế toán quản lý nguồn tài chính, lập báo cáo, theo dõi thu chi, kiểm soát dòng tiền, tính lương và thực hiện nghĩa vụ thuế, đồng thời tham mưu chiến lược tài chính. Phòng hành chính - Nhân sự phụ trách tuyển dụng, đào tạo, quản lý hồ sơ nhân sự, đảm bảo

quyền lợi và thực hiện các công tác hành chính, lưu trữ và hỗ trợ các phòng ban. Phòng Kế hoạch – Kinh doanh nghiên cứu thị trường, xây dựng kế hoạch phát triển sản phẩm, tiếp thị, đàm phán hợp đồng và mở rộng mạng lưới khách hàng, đồng thời dự báo nhu cầu kinh doanh. Nhà máy sản xuất thực hiện các quy trình chế biến cao su từ tiếp nhận nguyên liệu đến hoàn thiện sản phẩm, đảm bảo chất lượng, bảo trì thiết bị và tuân thủ an toàn lao động, phối hợp với các phòng ban để tối ưu hóa sản xuất.

⇒ Dù có quy mô nhỏ, công ty vẫn đảm bảo các bộ phận hoạt động hiệu quả, góp phần duy trì và phát triển hoạt động sản xuất cao su.

2.1.3. Phân tích nguồn lực kinh doanh giai đoạn 2023 - 2025

2.1.3.1. Cơ sở vật chất

Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị có trụ sở tại Km 7+900, tỉnh lộ 571, xã Vĩnh Long, huyện Vĩnh Linh, tỉnh Quảng Trị, với diện tích văn phòng 600 m² và diện tích nhà xưởng, nhà máy 46.800 m². Vị trí này giúp công ty tiếp cận trực tiếp hơn 5.000 ha vùng trồng cao su tại Quảng Trị và các tỉnh lân cận giúp công ty tiếp cận trực tiếp nguồn nguyên liệu, giảm đáng kể chi phí vận chuyển nguyên liệu từ khu vực trồng đến nhà máy. Đồng thời, nằm gần tỉnh lộ 571 và các tuyến đường kết nối huyện Vĩnh Linh với các khu công nghiệp, cảng biển Cửa Việt và thị trường miền Trung, công ty dễ dàng vận chuyển sản phẩm đến các nhà máy chế biến, khách hàng công nghiệp và xuất khẩu, tiết kiệm 20–30% chi phí logistics so với các nhà máy nằm xa vùng nguyên liệu. Với diện tích nhà xưởng, nhà máy rộng 46.800 m² cho phép công ty mở rộng sản xuất, lưu trữ nguyên liệu và thành phẩm với quy mô lớn, đồng thời dễ dàng bố trí các dây chuyền chế biến, kho bãi. Điều này giúp công ty đáp ứng nhanh nhu cầu tăng trưởng và duy trì sản lượng ổn định. Tuy nhiên, quy mô lớn cũng đi kèm với chi phí vận hành và quản lý cao, đồng thời yêu cầu đầu tư vào thiết bị hiện đại để tối ưu hóa hiệu quả sử dụng không gian và năng lực sản xuất. Văn phòng rộng 600 m² giúp bố trí hợp lý các bộ phận quản lý, kinh doanh và kỹ thuật, tạo môi trường làm việc thuận tiện, nâng cao hiệu quả vận hành và phối hợp giữa các phòng ban. Sự kết hợp giữa vị trí địa lý thuận lợi, diện tích nhà xưởng rộng lớn và văn phòng được thiết kế hợp lý tạo nền tảng vững chắc để công ty nâng cao năng lực sản xuất, giảm chi phí logistics, củng cố uy tín trên thị trường cao su miền Trung và mở rộng các hoạt động xuất khẩu trong dài hạn.

Bảng 2.1 Cơ sở vật chất tại văn phòng của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

STT	Tên thiết bị	Đơn vị	Số lượng
1	Máy tính bàn	Chiếc	20
3	Máy in	Chiếc	20
4	Máy điều hoà	Chiếc	8
5	Tủ đựng hồ sơ	Cái	8
6	Bàn. ghế làm việc	Bộ	20
7	Bộ bàn ghế tiếp khách	Bộ	1
9	Máy Scan	Chiếc	1
10	Máy photocopy	Chiếc	1
11	Camera	Cái	5
12	Quạt	Chiếc	10
13	Bình lọc nước	Chiếc	1
14	Tủ lạnh	Chiếc	1
15	Máy pha cà phê	Chiếc	1
16	Phòng vệ sinh	Phòng	4
17	Đèn	Cái	10

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Từ bảng số liệu trên cho thấy, cơ sở vật chất của văn phòng được trang bị tương đối đầy đủ và đồng bộ, đáp ứng tốt nhu cầu làm việc hành chính và quản lý. Các thiết bị thiết yếu như máy tính bàn, bàn ghế làm việc, máy in có số lượng phù hợp với quy mô 20 nhân sự, thể hiện sự đầu tư đáp ứng trực tiếp cho công việc chuyên môn.

Bên cạnh đó, văn phòng còn được trang bị thiết bị hỗ trợ và tiện ích như máy photocopy, máy scan, camera giám sát, máy điều hòa, quạt, tủ hồ sơ... góp phần nâng cao hiệu quả làm việc, đảm bảo an ninh và điều kiện làm việc thoải mái cho người lao động. Các tiện nghi sinh hoạt như bình lọc nước, tủ lạnh, máy pha cà phê cũng cho thấy doanh nghiệp quan tâm đến đời sống và phúc lợi của nhân viên.

Tuy nhiên, một số thiết bị như máy scan, máy photocopy chỉ có 01 chiếc, có thể gây quá tải nếu nhu cầu sử dụng tăng cao. Ngoài ra, số lượng đèn (10 cái) có thể cần xem xét lại để đảm bảo đủ ánh sáng cho toàn bộ không gian làm việc.

Nhờ vào cơ sở vật chất đầy đủ và môi trường làm việc chuyên nghiệp. Công ty TNHH MTV Đức Hiền đã xây dựng được một đội ngũ nhân viên tận tâm và sáng tạo. Mỗi cá nhân trong công ty đều có điều kiện tốt để phát triển và đóng góp vào sự thành công của công ty.

2.1.3.2. Nguồn nhân lực

Bảng 2.2 Bảng nguồn nhân lực nhân viên văn phòng của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 – 2025

Bộ phận	Số lượng	Nam	Nữ	<30	30-45	>45	Đại học	Cao đẳng
Năm 2023								
Giám đốc	1	1	0	0	0	1	1	0
Phó giám đốc công ty	3	3	0	0	1	2	1	2
Bộ phận tổ chức – kỹ thuật	4	2	2	2	2	0	2	2
Bộ phận hành chính – nhân sự	3	0	3	3	0	0	2	1
Bộ phận tài chính – kế toán	6	3	3	2	4	0	5	1
Bộ phận kinh doanh	2	0	2	2	0	0	2	0
Tổng năm 2023	19	9	10	9	7	3	13	6
Năm 2024								
Giám đốc	1	1	0	0	0	1	1	0
Phó giám đốc công ty	3	3	0	0	1	2	1	2
Bộ phận tổ chức – kỹ thuật	4	2	2	2	2	0	2	2
Bộ phận hành chính – nhân sự	3	0	3	3	0	0	2	1
Bộ phận tài chính – kế toán	6	3	3	2	4	0	5	1
Bộ phận kinh doanh	2	0	2	2	0	0	2	0
Tổng năm 2024	19	9	10	9	7	3	13	6
Năm 2025								
Giám đốc	1	1	0	0	0	1	1	0
Phó giám đốc công ty	3	3	0	0	1	2	1	2
Bộ phận tổ chức – kỹ thuật	4	2	2	2	2	0	2	2
Bộ phận hành chính – nhân sự	3	0	3	3	0	0	2	1
Bộ phận tài chính – kế toán	7	3	4	3	4	0	5	2
Bộ phận kinh doanh	2	0	2	2	0	0	2	0
Tổng năm 2025	20	9	11	10	7	3	13	7

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Nhận xét chung về nhân sự của công ty:

Qua số liệu thống kê, có thể thấy quy mô và cơ cấu nhân lực của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị trong giai đoạn 2023–2025 tương đối ổn định, với tổng số nhân sự từ 19 người trong hai năm 2023–2024 tăng nhẹ lên 20 người vào năm 2025. Cơ cấu giới tính cho thấy nhân sự nữ chiếm khoảng 55% tỷ lệ cao hơn chủ yếu ở các bộ phận hành chính, nhân sự và kinh doanh, trong khi nhân sự nam chiếm tỷ lệ ổn định 45% tập trung ở ban giám đốc và bộ phận kỹ thuật, phản ánh sự phân công phù hợp theo đặc thù công việc. Về độ tuổi, lực lượng trẻ dưới 30 tuổi chiếm khoảng 45–50% phần lớn trong các bộ phận vận hành, hành chính và kinh doanh, nhóm 30–45 tuổi chiếm 35–40% tập trung ở các vị trí quản lý và kỹ thuật, còn nhóm trên 45 tuổi chiếm 15% giữ vai trò điều hành và cố vấn. đảm bảo cân bằng giữa linh hoạt và kinh nghiệm. Về trình độ học vấn, phần lớn nhân sự có bằng đại học, cao đẳng chiếm tỷ lệ thấp hơn, cho thấy công ty ưu tiên tuyển dụng nhân lực thực hành, có kiến thức chuyên môn phù hợp với sản xuất và vận hành, nhưng cần bổ sung đào tạo nâng cao để phát triển chiến lược dài hạn. Cơ cấu theo bộ phận thể hiện sự chú trọng vào tài chính – kế toán (31–35%), tổ chức – kỹ thuật (21%) và ban giám đốc/phó giám đốc (21%), đảm bảo kiểm soát chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm và duy trì vận hành ổn định, trong khi các bộ phận hành chính và kinh doanh đóng vai trò hỗ trợ và phát triển thị trường. Nhìn chung, cơ cấu nhân lực hiện tại mang lại lợi thế về ổn định, chuyên môn và quản lý, đồng thời đặt ra thách thức về đào tạo, giữ chân nhân sự có kinh nghiệm lâu năm và phát triển năng lực chuyên sâu nhằm đáp ứng các chiến lược mở rộng và nâng cao năng lực cạnh tranh trong tương lai.

➔ Từ thống kê nguồn nhân lực của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị trong 2023 – 2025 ta nhận thấy có sự biến động nhẹ:

Đối với P. Tài chính – Kế toán sự tăng nhẹ 7 người (năm 2025) cho thấy rằng việc tăng số lượng nhân sự phản ánh khối lượng công việc ngày càng nhiều trong quản lý tài chính của công ty. Nhân sự trong phòng này chịu trách nhiệm quản lý sổ sách kế toán, theo dõi chi phí, lập báo cáo tài chính, chấm công – tính lương, quản lý các chế độ bảo hiểm và các khoản thu chi nội bộ. Sự bổ sung nhân sự hiện tại giúp đảm bảo công tác kế toán và quản lý tài chính được thực hiện chính xác, minh bạch và hiệu quả, đồng thời hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc ra quyết định về ngân sách, chi phí và đầu tư, đảm bảo hoạt động tài chính của công ty vận hành thông suốt và chuyên nghiệp.

Các bộ phận còn lại giữ nguyên số lượng nhân sự điều này cho thấy cơ cấu tổ chức ở các bộ phận này đã tương đối ổn định, đáp ứng tốt yêu cầu công việc hiện tại và chưa cần mở rộng thêm trong ngắn hạn.

Bảng 2.3. Bảng nguồn nhân lực công nhân của công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 - 2025

NĂM Chỉ tiêu	2023		2024		2025		2023/2024		2024/2025	
	Số lượng	Tỉ lệ	Số lượng	Tỉ lệ	Số lượng	Tỉ lệ	Chênh lệch (±)	Tỉ lệ % Chênh lệch (±)	Chênh lệch (±)	Tỉ lệ % Chênh lệch (±)
Tổng số lượng	106	100%	120	100 %	120	100%	+4	+13.20%	0	0
I.Giới tính										
Nam	103	97.16 %	111	92.5 %	111	92.5%	+8	+7.76%	0	0
Nữ	3	2.83 %	9	7.5 %	9	7.5%	+6	+200%	0	0
II.Trình độ học vấn										
Đại Học & Cao Đẳng	3	2.83 %	0	0	0	0	-3	-100%	0	0
Tốt nghiệp phổ thông	64	60.37 %	45	37.5 %	45	37.5%	-19	-29.68%	0	0
III.Độ tuổi										
Dưới <25 tuổi	5	4.71 %	8	6.67 %	8	6.67%	+3	+60%	0	0
Từ 25-40 tuổi	49	46.22 %	42	35 %	42	35%	-7	-14.28%	0	0
Từ >40 tuổi	52	49.05 %	70	58.3 3%	70	58.33 %	+18	+34.61%	0	0

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

So với năm 2023, năm 2024 tổng số lao động của Công ty TNHH MTV Đức Hiền tăng từ 106 người lên 120 người, tương ứng tăng 13.2%. Sang năm 2025, tổng số lao động tiếp tục duy trì ở mức 120 người, không có sự thay đổi so với năm 2024 (chênh lệch 0%). Điều này cho thấy sau giai đoạn mở rộng, quy mô nhân sự của công ty đã đi vào ổn định, đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất – kinh doanh.

Xét về cơ cấu giới tính, lao động nam vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cả ba năm do đặc thù ngành nghề đòi hỏi sức khỏe và cường độ lao động cao. Số lao động nam tăng từ 103 người (97.16%) năm 2023 lên 111 người (92.5%) năm 2024 và giữ nguyên trong năm 2025. Trong khi đó, lao động nữ tăng từ 3 người (2.83%) lên 9 người (7.5%) vào năm 2024 và tiếp tục ổn định trong năm 2025. Như vậy, giai đoạn 2024–2025 không có biến động về giới tính (chênh lệch 0%), cho thấy cơ cấu giới tính đã được duy trì ổn định sau khi điều chỉnh.

Về trình độ học vấn, lao động có trình độ đại học và cao đẳng giảm từ 3 người (2.83%) năm 2023 xuống 0 người trong năm 2024 và tiếp tục không thay đổi trong năm 2025. Đồng thời, lao động tốt nghiệp phổ thông giảm từ 64 người (60.37%) xuống còn 45 người (37.5%) vào năm 2024 và giữ nguyên trong năm 2025. Điều này cho thấy cơ cấu trình độ học vấn đã ổn định trong giai đoạn 2024–2025, phản ánh xu hướng công ty tập trung vào lao động có tay nghề thực tế, phù hợp với đặc thù sản xuất.

Xét theo độ tuổi, nhóm lao động dưới 25 tuổi tăng từ 5 người (4.71%) lên 8 người (6.67%) vào năm 2024 và giữ nguyên trong năm 2025. Nhóm từ 25–40 tuổi giảm từ 49 người xuống 42 người và không thay đổi trong năm 2025. Trong khi đó, nhóm trên 40 tuổi tăng từ 52 người (49.05%) lên 70 người (58.33%) và tiếp tục duy trì trong năm 2025. Như vậy, trong giai đoạn 2024–2025, cơ cấu độ tuổi không có biến động (chênh lệch 0%). cho thấy lực lượng lao động đã được ổn định sau quá trình điều chỉnh.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, công ty có sự gia tăng mạnh về số lượng lao động vào năm 2024, sau đó duy trì ổn định trong năm 2025. Điều này phản ánh doanh nghiệp đã hoàn tất quá trình mở rộng quy mô và chuyển sang giai đoạn ổn định, tập trung nâng cao hiệu quả sử dụng lao động. Cơ cấu nhân sự được điều chỉnh phù hợp với đặc thù ngành cao su, trong đó lao động nam và lao động lớn tuổi vẫn chiếm tỷ trọng cao. Sự ổn định trong năm 2025 cho thấy tình hình sản xuất – kinh doanh bền vững, khả năng quản lý nhân sự tốt, đồng thời tạo nền tảng để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong thời gian tới.

2.1.3.3. Nguồn tài chính

Bảng 2.4. Tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023 – 2025.

ĐVT: VND

Tiêu chí	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
A. Tài sản ngắn hạn	615.653.663.886	714.246.379.732	890.387.823.046
B. Tài sản dài hạn	86.144.650.296	92.473.258.653	96.151.822.205
Tổng tài sản	701.798.314.183	806.719.638.385	986.539.645.251
C. Nợ phải trả	647.518.858.078	677.304.725.550	756.269.978.343
D. Vốn chủ sở hữu	54.279.456.105	129.414.912.835	230.269.666.908
Tổng nguồn vốn	701.798.314.183	806.719.638.385	986.539.645.251

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Từ bảng số liệu cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, tổng tài sản của Công ty TNHH MTV Đức Hiền tiếp tục tăng trưởng mạnh, từ 701,80 tỷ đồng năm 2023 lên 806,72 tỷ đồng năm 2024 và đạt 986,54 tỷ đồng năm 2025. So với năm 2023, năm 2024 tổng tài sản tăng khá, và đến năm 2025 tăng mạnh hơn, cho thấy doanh nghiệp tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động sau giai đoạn ổn định trước đó. Trong đó, tài sản ngắn hạn tăng đáng kể từ 615,65 tỷ đồng lên 714,25 tỷ đồng và 890,39 tỷ đồng, phản ánh việc công ty tiếp tục đẩy mạnh đầu tư vốn lưu động vào nguyên liệu, hàng tồn kho và tiền mặt nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh ngày càng gia tăng. Tài sản dài hạn cũng tăng từ 86,14 tỷ đồng lên 92,47 tỷ đồng và 96,15 tỷ đồng, cho thấy doanh nghiệp vẫn duy trì đầu tư vào nhà xưởng, máy móc thiết bị nhưng với tốc độ ổn định hơn. Về nguồn vốn, nợ phải trả tăng từ 647,52 tỷ đồng năm 2023 lên 677,30 tỷ đồng năm 2024 và 756,27 tỷ đồng năm 2025, cho thấy công ty vẫn tiếp tục sử dụng vốn vay để tài trợ cho hoạt động mở rộng sản xuất và bổ sung vốn lưu động. Tuy nhiên, mức tăng này tương đối kiểm soát được, không quá đột biến. Đáng chú ý, vốn chủ sở hữu tăng mạnh từ 54,28 tỷ đồng năm 2023 lên 129,41 tỷ đồng năm 2024 và 230,27 tỷ đồng năm 2025, phản ánh khả năng tích lũy lợi nhuận và nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp. Việc vốn chủ sở hữu tăng nhanh góp phần cải thiện cơ cấu nguồn vốn, giảm dần sự phụ thuộc vào nợ vay. Qua đó có thể thấy, trong giai đoạn 2023–2025, công ty không chỉ tiếp tục mở rộng quy mô tài sản mà còn từng bước nâng cao mức độ tự chủ tài chính. Điều này giúp doanh nghiệp củng cố nền tảng tài chính vững chắc, nâng cao khả năng cạnh tranh và uy tín trong ngành cao su miền Trung.

Bảng 2.5. Tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023 – 2025.

ĐVT: VND

Chi tiêu	Năm 2024/2023		Năm 2025/2024	
	Giá trị	%	Giá trị	%
A. TSNH	98.592.715.846	0.16	176.141.443.314	0.24
B. TSDH	6.328.608.357	0.07	3.678.563.552	0.39
Tổng tài sản	104.921.324.202	0.15	179.820.006.866	0.22
C. NPT	29.785.867.472	0.05	78.965.252.793	0.11
D. VCSH	75.135.456.730	1.38	100.854.754.073	0.77
Tổng nguồn vốn	104.921.324.202	0.15	179.820.006.866	0.22

Trong giai đoạn 2023–2025, Công ty TNHH MTV Đức Hiền tiếp tục ghi nhận sự tăng trưởng rõ rệt về quy mô tài sản và nguồn vốn, phản ánh chiến lược mở rộng sản xuất kinh doanh theo hướng ổn định và có kiểm soát. Cụ thể, tổng tài sản tăng 104,92 tỷ đồng (15%) trong năm 2024 so với 2023 và tiếp tục tăng mạnh 179,82 tỷ đồng (22%) trong năm 2025 so với 2024. Điều này cho thấy sau giai đoạn tăng trưởng khá năm 2024, doanh nghiệp đã bước sang giai đoạn mở rộng mạnh hơn vào năm 2025. Trong đó, tài sản ngắn hạn tăng 98,59 tỷ đồng (16%) trong năm 2024 và tăng mạnh hơn 176,14 tỷ đồng (24%) trong năm 2025. Sự gia tăng này chủ yếu xuất phát từ việc doanh nghiệp tiếp tục đầu tư vào vốn lưu động như nguyên vật liệu, hàng tồn kho và tiền mặt nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu thụ ngày càng tăng. Tài sản dài hạn tăng 6,33 tỷ đồng (7%) trong năm 2024 nhưng chỉ tăng 3,68 tỷ đồng (3,9%) trong năm 2025, cho thấy tốc độ đầu tư vào tài sản cố định có xu hướng chậm lại, phù hợp với giai đoạn khai thác hiệu quả các tài sản đã đầu tư trước đó.

Về nguồn vốn, nợ phải trả tăng 29,79 tỷ đồng (5%) trong năm 2024 và tăng mạnh hơn 78,97 tỷ đồng (11%) trong năm 2025, cho thấy doanh nghiệp vẫn tiếp tục sử dụng vốn vay để tài trợ cho hoạt động mở rộng sản xuất. Tuy nhiên, mức tăng này vẫn nằm trong khả năng kiểm soát, không quá đột biến. Đáng chú ý, vốn chủ sở hữu tăng mạnh 75,14 tỷ đồng (138%) trong năm 2024 và tiếp tục tăng 100,85 tỷ đồng (77%) trong năm 2025. Điều này phản ánh khả năng tích lũy lợi nhuận tốt và sự cải thiện rõ rệt về mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp.

Biến động về tài sản và nguồn vốn trong giai đoạn này cho thấy công ty đã thực hiện chiến lược phát triển bền vững: vừa tăng quy mô sản xuất, đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường cao su miền Trung, vừa từng bước cải thiện cơ cấu nguồn vốn theo hướng tăng

dẫn tỷ trọng vốn chủ sở hữu. Điều này giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, giảm dần áp lực tài chính từ nợ vay và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

Bảng 2.6. Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị giai đoạn 2023 – 2025

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1		4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.656.498.567.018	2.712.989.009.046	2.781.356.892.417
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	2.656.498.567.018	2.712.989.009.046	2.781.356.892.417
4. Giá vốn hàng bán	2.584.237.383.117	2.644.295.059.901	2.706.842.195.663
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	72.261.183.901	68.693.949.145	74.514.696.754
6. Doanh thu hoạt động tài chính	45.401.677.918	46.414.589.352	47.893.215.846
7. Chi phí tài chính	35.778.320.627	31.663.813.755	30.842.667.391
Trong đó: chi phí lãi vay	19.895.798.942	20.293.714.921	21.184.395.728
8. Chi phí bán hàng	25.142.879.732	26.651.452.516	27.846.591.203
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	52.411.507.608	51.363.277.456	53.428.175.692
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	4.330.153.852	5.429.994.771	6.290.478.314
11. Thu nhập khác	2.259.166.668	2.305.818.460	2.418.593.276
12. Chi phí khác	2.410.366.248	2.470.625.404	2.567.904.821
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	(151.199.580)	(164.806.945)	(149.311.545)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	4.178.954.272	5.265.187.826	6.141.166.769
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.029.458.962	1.050.048.141	1.228.233.354
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	3.149.495.310	4.215.139.685	4.912.933.415

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Từ bảng số liệu cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị tiếp tục duy trì sự tăng trưởng ổn định và có những chuyển biến tích cực về hiệu quả hoạt động kinh doanh. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng đều từ 2,656 tỷ đồng năm 2023 lên 2,713 tỷ đồng năm 2024 và đạt 2,781 tỷ đồng năm 2025, cho thấy doanh nghiệp không ngừng mở rộng thị trường và gia tăng sản lượng tiêu thụ.

Tuy nhiên, giá vốn hàng bán cũng tăng tương ứng từ 2,584 tỷ đồng năm 2023 lên 2.644 tỷ đồng năm 2024 và 2,707 tỷ đồng năm 2025, dẫn đến lợi nhuận gộp có sự biến động. Cụ thể, lợi nhuận gộp giảm từ 72,26 tỷ đồng năm 2023 xuống 68,69 tỷ đồng năm 2024, nhưng đã phục hồi lên 74,51 tỷ đồng năm 2025. Điều này phản ánh áp lực chi phí đầu vào trong năm 2024 nhưng đã được cải thiện trong năm 2025, cho thấy doanh nghiệp đã có sự điều chỉnh hiệu quả hơn trong kiểm soát chi phí sản xuất.

Về hoạt động tài chính, doanh thu tài chính tăng nhẹ qua các năm, trong khi chi phí tài chính có xu hướng giảm từ 35,78 tỷ đồng năm 2023 xuống 31,66 tỷ đồng năm 2024 nhưng lại tăng trở lại 30,84 tỷ đồng năm 2025 (mức giảm nhẹ so với 2024). Đáng chú ý, chi phí lãi vay tăng liên tục từ 19,90 tỷ đồng lên 21,18 tỷ đồng, cho thấy doanh nghiệp vẫn sử dụng vốn vay để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này đòi hỏi công ty cần kiểm soát tốt nghĩa vụ tài chính để tránh áp lực lên lợi nhuận.

Về chi phí hoạt động, chi phí bán hàng tăng nhẹ từ 25,14 tỷ đồng năm 2023 lên 27,85 tỷ đồng năm 2025, phản ánh việc mở rộng hoạt động phân phối và tiêu thụ sản

phẩm. Trong khi đó, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng từ 52,41 tỷ đồng lên 53,43 tỷ đồng, cho thấy doanh nghiệp tiếp tục đầu tư vào công tác quản lý, nhân sự và vận hành nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

Nhờ kiểm soát chi phí tương đối hợp lý, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng từ 4,33 tỷ đồng năm 2023 lên 5,43 tỷ đồng năm 2024 và đạt 6,29 tỷ đồng năm 2025. Đồng thời, lợi nhuận sau thuế cũng tăng đều từ 3,15 tỷ đồng lên 4,22 tỷ đồng và 4,91 tỷ đồng, cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng được cải thiện.

Trong giai đoạn 2023–2025, Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị đang trong quá trình tăng trưởng ổn định và nâng cao hiệu quả hoạt động. Doanh nghiệp không chỉ mở rộng quy mô doanh thu mà còn từng bước cải thiện lợi nhuận. Công ty cần tiếp tục chú trọng kiểm soát giá vốn hàng bán và chi phí lãi vay, đồng thời tối ưu chi phí quản lý để nâng cao hiệu quả tài chính và giảm thiểu rủi ro trong bối cảnh thị trường cao su còn nhiều biến động.

Bảng 2.7. Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: VND

Chỉ tiêu	2024/2023		2025/2024	
	Chênh lệch (VND)	%	Chênh lệch (VND)	%
Doanh thu BH và CCDV	56.490.442.028	2.13	68.367.883.371	2.52
Doanh thu thuần	56.490.442.028	2.13	68.367.883.371	2.52
Giá vốn hàng bán	60.057.676.784	2.32	62.547.135.762	2.36
Lợi nhuận gộp	(3.567.234.756)	-4.94	5.820.747.609	8.47
DT hoạt động tài chính	1.012.911.434	2.23	1.478.626.494	3.18
CP tài chính	(4.114.506.872)	-11.50	(821.146.364)	-2.59
CP bán hàng	1.508.572.784	6.00	1.195.138.687	4.48
CP quản lý DN	(1.048.230.152)	-2.00	2.064.898.236	4.02
LN thuần từ HĐKD	1.099.840.919	25.40	860.483.543	15.85
Thu nhập khác	46.651.792	0.02	112.774.816	4.89
Chi phí khác	60.259.156	0.02	97.279.417	3.93
CP Thuế TNDN hiện hành	20.589.179	2.00	178.185.213	16.96
Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.065.644.375	33.84	697.793.730	16.55

Từ bảng số liệu cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị tiếp tục duy trì xu hướng tăng trưởng, tuy nhiên vẫn chịu áp lực từ chi phí sản xuất. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 56,49 tỷ đồng (2,13%) trong năm 2024 so với 2023 và tiếp tục tăng 68,37 tỷ đồng (2,52%) trong năm 2025 so với 2024, phản ánh công ty giữ vững thị trường và từng bước mở rộng quy mô tiêu thụ.

Tuy nhiên, giá vốn hàng bán tăng nhanh hơn doanh thu, cụ thể tăng 60,06 tỷ đồng (2,32%) năm 2024 và 62,55 tỷ đồng (2,36%) năm 2025, dẫn đến lợi nhuận gộp giảm 3,57 tỷ đồng (-4,94%) trong năm 2024 nhưng đã phục hồi tăng 5,82 tỷ đồng (8,47%) trong năm 2025. Điều này cho thấy năm 2024 doanh nghiệp chịu áp lực lớn từ chi phí đầu vào như nguyên vật liệu và chi phí sản xuất, nhưng sang năm 2025 đã có sự cải thiện trong kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất.

Về hoạt động tài chính, doanh thu tài chính tăng 2,23% năm 2024 và 3,18% năm 2025, cho thấy công ty đã khai thác tốt hơn các nguồn thu từ hoạt động tài chính. Đồng thời, chi phí tài chính giảm mạnh 11,50% năm 2024 và tiếp tục giảm nhẹ 2,59% năm 2025, phản ánh việc quản lý nợ vay và chi phí lãi vay hiệu quả hơn, góp phần giảm áp lực tài chính.

Xét về chi phí hoạt động, chi phí bán hàng tăng 6% năm 2024 và 4,48% năm 2025, phù hợp với xu hướng mở rộng thị trường và gia tăng hoạt động tiêu thụ. Trong khi đó, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm nhẹ 2% năm 2024 nhưng tăng trở lại 4,02% năm 2025, cho thấy doanh nghiệp tiếp tục đầu tư vào công tác quản trị, nhân sự và nâng cao năng lực vận hành.

Nhờ kiểm soát tốt chi phí, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 25,40% năm 2024 và tiếp tục tăng 15,85% năm 2025, cho thấy hiệu quả hoạt động ngày càng được cải thiện. Lợi nhuận sau thuế cũng tăng mạnh 33,84% năm 2024 và 16,55% năm 2025, phản ánh khả năng sinh lời ổn định và sức khỏe tài chính ngày càng vững chắc.

Các số liệu cho thấy trong giai đoạn 2023–2025, công ty đang thực hiện chiến lược phát triển hợp lý: năm 2024 là giai đoạn tối ưu chi phí và ổn định hoạt động sau khi chịu áp lực từ giá vốn, còn năm 2025 là giai đoạn phục hồi và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để phát triển bền vững hơn, doanh nghiệp cần tiếp tục kiểm soát chặt chẽ giá vốn hàng bán, nâng cao hiệu suất sản xuất và tận dụng tốt các nguồn lực tài chính nhằm cải thiện biên lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động, đồng thời mở rộng thị trường để tận dụng tối đa tiềm năng ngành cao su miền Trung.

2.1.4. Môi trường kinh doanh hiện nay ảnh hưởng đến hoạt động của công ty

2.1.4.1. Kinh tế vi mô

1. Khách hàng

Khách hàng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị chủ yếu là khách hàng doanh nghiệp, bao gồm Công ty TNHH Lốp Cofo Việt Nam và doanh nghiệp xuất khẩu Trung Quốc.

Thị trường tiêu thụ nội địa, Công ty TNHH Lốp Cofo Việt Nam là một trong những khách hàng doanh nghiệp trọng yếu của công ty. Cofo Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực sản xuất lốp xe với quy mô lớn, công suất trung bình khoảng 500.000 bộ lốp mỗi năm. Trung bình mỗi năm, Cofo Việt Nam mua khoảng 3.500–4.500 tấn cao su thiên nhiên từ Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị với khối lượng ổn định và mang tính dài hạn. Đây là khách hàng trọng yếu của Công Ty TNHH MTV Đức Hiền tại Việt Nam. Doanh nghiệp lựa chọn cao su của Đức Hiền chủ yếu nhờ chất lượng sản phẩm ổn định, đáp ứng các chỉ tiêu kỹ thuật khắt khe như độ bền không vượt quá 0.1% và hàm lượng tạp chất bay hơi dưới 0.8%, đảm bảo tính đồng đều giữa các lô hàng; khả năng cung ứng liên tục, giao hàng đúng tiến độ với tỷ lệ đúng hạn trên 98%, phù hợp với yêu cầu sản xuất liên tục. Trong thời gian tới, Cofo Việt Nam kỳ vọng Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị tiếp tục duy trì và nâng cao tính đồng nhất về chất lượng sản phẩm, ổn định nguồn cung dài hạn nhằm hạn chế rủi ro gián đoạn.

Bên cạnh thị trường nội địa, hoạt động xuất khẩu cao su thiên nhiên của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị tập trung chủ yếu vào thị trường quốc tế là Trung Quốc. Thị trường Trung Quốc, cao su thiên nhiên của công ty chủ yếu được xuất khẩu thông qua các doanh nghiệp thương mại và trung gian phân phối, sau đó cung ứng cho các nhà máy sản xuất lốp xe và sản phẩm cao su công nghiệp. Trung bình mỗi năm, công ty xuất khẩu sang thị trường này khoảng 18.000 – 24.000 tấn cao su thiên nhiên, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Khách hàng Trung Quốc lựa chọn mua cao su của Đức Hiền chủ yếu vì khả năng cung ứng khối lượng lớn, ổn định, thời gian giao hàng nhanh và giá FOB cạnh tranh. Trong quan hệ hợp tác, khách hàng tại thị trường này mong đợi công ty tiếp tục duy trì năng lực cung ứng linh hoạt, tối ưu chi phí sản xuất và logistics nhằm đáp ứng yêu cầu giảm giá định kỳ, đồng thời đảm bảo tiến độ giao hàng để hạn chế rủi ro gián đoạn nguồn nguyên liệu.

2. Nhà cung cấp

Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị duy trì mạng lưới nhà cung cấp nguyên liệu đa dạng, bao gồm cả các đại lý thu mua mủ cao su nhỏ lẻ trong nước và nguồn cung từ nước ngoài, đặc biệt là thị trường Lào. Việc này giúp công ty đảm bảo nguồn mủ đầu vào ổn định, phục vụ sản xuất liên tục.

Thu mua từ nông dân trong nước chủ yếu diễn ra thông qua các đại lý nhỏ lẻ gần các vùng trồng cao su trọng điểm. Ước tính, nguồn cung nội địa chiếm khoảng 25–30% tổng lượng mủ mà công ty sử dụng mỗi năm. Nhờ khoảng cách gần, Đức Hiền rút ngắn thời gian vận chuyển, giảm chi phí thu mua và dễ dàng kiểm soát chất lượng mủ. Tuy nhiên, sản lượng từng hộ nhỏ, chất lượng mủ dao động tùy theo kỹ thuật khai thác và điều kiện bảo quản. Thu mua này thường mang tính linh hoạt, theo mùa vụ và giá cả chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thị trường nội địa.

Trong khi đó, nguồn cung từ Lào chiếm khoảng 70–75% tổng lượng mủ. Lào có diện tích trồng cao su khoảng 300.000 ha, với sản lượng mủ tự nhiên ước tính 340.000 tấn/năm (năm 2025), chủ yếu xuất khẩu sang Trung Quốc và Việt Nam. Nguồn cung từ Lào giúp công ty đáp ứng các đơn hàng có số lượng lớn và đa dạng hóa nguồn nguyên liệu. Mặc dù giúp đa dạng hóa nguồn cung và đáp ứng các đơn hàng lớn, mủ từ Lào có chất lượng không đồng đều, chi phí vận chuyển cao và giá cả chịu ảnh hưởng từ thị trường quốc tế.

Sự kết hợp giữa nguồn cung nội địa và quốc tế giúp Đức Hiền cân bằng giữa ổn định về nguyên liệu và linh hoạt trong sản xuất. Công ty cần tăng cường kiểm soát chất lượng, xây dựng tiêu chuẩn thu mua rõ ràng và thiết lập quan hệ lâu dài với các đại lý uy tín để tối ưu hóa chi phí, đảm bảo chất lượng sản phẩm và nâng cao năng lực cạnh tranh.

3. Đối thủ cạnh tranh

Trong bối cảnh ngành cao su và các sản phẩm từ cao su tại Việt Nam ngày càng phát triển và hội nhập sâu rộng. Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị đang phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ nhiều doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực, cả trong và ngoài tỉnh.

Cụ thể, nhóm doanh nghiệp nhà nước tiêu biểu là Công ty TNHH MTV Cao su Quảng Trị (VRG Quảng Trị) với lợi thế về quy mô vùng nguyên liệu, năng lực tài chính và uy tín thương hiệu. Nhóm doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài như Công ty TNHH Cao su Camel (Việt Nam) có ưu thế về công nghệ, kinh nghiệm quản lý và khả năng

tiếp cận thị trường quốc tế. Trong khi đó, nhóm doanh nghiệp tư nhân trong nước và các cơ sở chế biến cao su nhỏ lẻ lại cạnh tranh trực tiếp với Đức Hiền về giá cả, tính linh hoạt.

Bảng 2.8 Các đối thủ cạnh tranh của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

Tên công ty	Điểm mạnh	Điểm yếu
Công ty TNHH MTV Cao su Quảng Trị (VRG Quảng Trị)	Doanh nghiệp nhà nước thuộc VRG, có thương hiệu uy tín lâu năm và vị thế vững chắc trong ngành. Quy mô vùng nguyên liệu lớn, chủ động nguồn mủ đầu vào, đảm bảo sản lượng mủ ổn định, ít phụ thuộc thu mua bên ngoài. Đội ngũ nhân sự lâu năm, có khả năng xử lý sự cố trong sản xuất và quản lý, duy trì chất lượng mủ ổn định.	Là doanh nghiệp nhà nước nên các quyết định về đầu tư, đổi mới công nghệ và điều chỉnh chiến lược thường chậm và kém linh hoạt. Việc mở rộng, nâng cấp cơ sở vật chất, cải tiến công nghệ gặp nhiều thủ tục hành chính và thời gian phê duyệt lâu. Cơ cấu tổ chức cồng kềnh phức tạp dẫn đến chi phí hành chính và quản lý cao.
Chi nhánh Nhà máy chế biến mủ cao su Cam Lộ	Chuyên chế biến mủ thô, tạo giá trị gia tăng cho sản phẩm thô. Được công ty mẹ hỗ trợ về kênh phân phối, marketing và hợp đồng thương mại, giúp tiếp cận khách hàng ổn định. Quy trình sản xuất đã được thiết lập ổn định, sản lượng tương đối đồng đều.	Là chi nhánh, nên các quyết định đầu tư, chiến lược phát triển và mở rộng thị trường đều phụ thuộc vào công ty mẹ, hạn chế tính chủ động. Tiềm lực tài chính hạn chế, khó đầu tư nâng cấp máy móc lớn. Chưa đủ nguồn lực để tự phát triển thị trường mới. Hạn chế đội ngũ kỹ thuật chuyên sâu để triển khai các công nghệ mới.
Công ty TNHH Cao su Camel Việt Nam	Doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, áp dụng tiêu chuẩn quản lý chất lượng và môi trường quốc tế, giúp sản phẩm đạt yêu cầu xuất khẩu và cạnh tranh trên thị trường toàn cầu. Công ty có các khách hàng lớn trong nước và xuất khẩu, tạo nguồn doanh thu ổn định và nâng cao uy tín thương hiệu. Hệ thống sản xuất hiện đại, năng suất ổn định, chất lượng sản phẩm đồng đều giữa các lô hàng, giảm thiểu lỗi sản xuất và tăng hiệu quả vận hành.	Phụ thuộc vào công ty mẹ nước ngoài, chiến lược sản xuất và thị trường do công ty mẹ quyết định. Không mạnh về vùng nguyên liệu nội địa, phải nhập mủ từ bên ngoài, dễ bị ảnh hưởng bởi biến động giá nguyên liệu. Việc duy trì dây chuyền tự động hóa và cơ giới hóa đòi hỏi chi phí đầu tư, bảo trì cao. Việc điều chỉnh sản phẩm theo nhu cầu khách hàng trong nước gặp hạn chế do quy trình sản xuất cố định và phụ thuộc định hướng từ công ty mẹ.
Nhà máy chế biến cao su Trần Dương	Doanh nghiệp tư nhân, quy mô nhỏ – vừa, có tính linh hoạt cao trong quản lý và ra quyết định. Dễ dàng điều chỉnh sản xuất theo nhu cầu thị trường, phản ứng nhanh với biến động giá và đơn hàng. Nằm ở khu vực truyền thống trồng cao su, thuận lợi trong tiếp cận nguyên liệu, liên kết trực tiếp với nông dân, giảm chi phí thu mua. Dễ triển khai cải tiến, nâng cấp từng hạng mục thiết bị, dây chuyền theo nhu cầu cụ thể mà không cần gián đoạn toàn bộ hệ thống. Chi phí đầu tư ban đầu thấp, phù hợp doanh nghiệp nhỏ – vừa.	Hạn chế về vốn, khó mở rộng quy mô sản xuất lớn hoặc đầu tư dây chuyền tự động hóa hiện đại. Công nghệ và thiết bị còn lạc hậu, mức độ tự động hóa thấp, năng suất và chất lượng sản phẩm chưa ổn định. Nhân lực kỹ thuật cao cấp hạn chế, phụ thuộc nhà thầu bên ngoài để vận hành và bảo trì các thiết bị quan trọng. Khó duy trì chất lượng sản phẩm đồng đều trong dài hạn, đặc biệt khi tăng sản lượng hoặc triển khai công nghệ mới.

Công ty TNHH MTV Đức Hiền đã tạo được lợi thế cạnh tranh nhờ định vị rõ ràng vào phân khúc các doanh nghiệp sản xuất, chế biến và xuất khẩu cao su có quy mô vừa

và lớn – nhóm khách hàng có nhu cầu tiêu thụ ổn định, yêu cầu về chất lượng và khả năng chi trả cao. Các sản phẩm cao su thiên nhiên của Đức Hiền được điều chỉnh linh hoạt theo từng tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu cụ thể của khách hàng, qua đó đáp ứng tốt các đòi hỏi về độ ổn định và tính đồng đều của sản phẩm. Điều này, cho thấy doanh nghiệp hướng đến phân khúc khách hàng đề cao chất lượng sản phẩm, tính ổn định và mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Công ty TNHH MTV Đức Hiền không phụ thuộc vào một kênh tiêu thụ duy nhất mà kết hợp phân phối với các doanh nghiệp sản xuất, chế biến cao su trong nước và xuất khẩu nước ngoài. Cách tiếp cận này giúp công ty mở rộng thị trường, hạn chế rủi ro do phụ thuộc vào một kênh phân phối duy nhất. Việc minh bạch thông tin về chất lượng mủ cao su, tiêu chuẩn sản xuất và tiến độ giao hàng, cùng với nỗ lực không ngừng cải tiến quy trình sản xuất, đã góp phần nâng cao uy tín, củng cố niềm tin của đối tác và duy trì năng lực cạnh tranh bền vững so với các đối thủ trong ngành.

2.1.4.2. Kinh tế vĩ mô

1. Yếu tố Chính trị - pháp luật

Ngành cao su được xem là một trong những ngành kinh tế quan trọng, gắn liền với chiến lược phát triển nông nghiệp bền vững và xóa đói giảm nghèo ở nhiều địa phương, trong đó có tỉnh Quảng Trị. Nhà nước khuyến khích phát triển ngành cao su nhằm ổn định sinh kế cho người dân nông thôn, khai thác hiệu quả quỹ đất nông – lâm nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương. Sự phối hợp giữa chính quyền tỉnh Quảng Trị với các doanh nghiệp và hộ trồng cao su trong việc quy hoạch vùng nguyên liệu, hỗ trợ kỹ thuật và tiêu thụ sản phẩm thể hiện rõ chủ trương chính trị về phát triển nông nghiệp gắn với doanh nghiệp và người dân.

Chính sách này góp phần đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định cho các cơ sở chế biến, giảm rủi ro thị trường cho người trồng cao su. Mục tiêu kinh tế, ngành cao su còn mang ý nghĩa xã hội sâu sắc khi tạo việc làm ổn định, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống cho lao động nông thôn, đặc biệt tại các vùng khó khăn của Quảng Trị.

Đối với Công ty TNHH MTV Đức Hiền, hoạt động sản xuất – kinh doanh cao su không chỉ hướng đến hiệu quả kinh tế mà còn gắn với trách nhiệm xã hội, phát triển bền vững và đồng hành cùng địa phương trong khai thác tiềm năng đất đai, bảo vệ môi trường và ổn định an sinh xã hội. Qua đó, doanh nghiệp góp phần nâng cao vị thế của

ngành cao su Quảng Trị trong chuỗi giá trị cao su trong nước và hướng tới thị trường xuất khẩu.

2. Yếu tố Kinh tế

Nhu cầu cao su trên thị trường thế giới phụ thuộc chặt chẽ vào sự phát triển của các ngành sử dụng cao su như ô tô, lốp xe và công nghiệp nhẹ. Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu tăng trưởng, nhu cầu cao su tự nhiên tiếp tục gia tăng tạo điều kiện để doanh nghiệp cao su Việt Nam mở rộng đơn hàng và gia tăng doanh thu xuất khẩu. Hiện khoảng 90% sản lượng cao su Việt Nam được xuất khẩu sang các thị trường như Trung Quốc, Malaysia.... cho thấy mức độ hội nhập sâu của ngành vào chuỗi cung ứng toàn cầu

Trong đó, Trung Quốc là quốc gia nhập khẩu cao su lớn nhất thế giới; trong 9 tháng đầu năm 2025, lượng nhập khẩu đạt khoảng 6.3 triệu tấn, tăng 18.3% so với cùng kỳ. Việt Nam hiện là nguồn cung lớn thứ hai cho thị trường Trung Quốc. Bên cạnh đó, Malaysia cũng ghi nhận xu hướng gia tăng nhập khẩu cao su tự nhiên; trong 11 tháng năm 2024, tổng lượng nhập khẩu đạt hơn 931.000 tấn, tăng 6.9%, trong đó Việt Nam vươn lên vị trí thứ 6 với mức tăng trưởng gấp 2.6 lần. Những diễn biến này cho thấy nhu cầu cao su trên thị trường quốc tế tiếp tục ở mức tích cực, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho ngành cao su Việt Nam ổn định đầu ra và duy trì tăng trưởng xuất khẩu. Trong bối cảnh Việt Nam là một trong những nguồn cung cao su lớn, đặc biệt tại thị trường Trung Quốc, các doanh nghiệp trong nước có cơ hội mở rộng đơn hàng và nâng cao doanh thu. Đối với Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, nhu cầu tăng từ các thị trường này giúp công ty đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, nâng cao công suất khai thác và chế biến, đồng thời ký kết được các hợp đồng xuất khẩu ổn định, góp phần cải thiện hiệu quả sản xuất – kinh doanh và tăng năng lực cạnh tranh.

Về tỷ giá hối đoái, trong năm 2025, tỷ giá USD/VND nhìn chung được điều hành theo hướng ổn định, dao động trong khoảng 24.300–25.000 VND/USD, tạo môi trường tương đối thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu. Do Công ty Cao su TNHH MTV Đức Hiền có tỷ trọng lớn doanh thu đến từ xuất khẩu cao su tự nhiên, với các hợp đồng chủ yếu được thanh toán bằng USD, mức tỷ giá ổn định giúp doanh nghiệp xuất khẩu được hưởng lợi do giá trị doanh thu quy đổi sang VND được duy trì ở mức hợp lý.

Bên cạnh đó, mặt bằng lãi suất tín dụng năm 2025 duy trì ở mức tương đối ổn định đã tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty Cao su TNHH MTV Đức Hiền tiếp cận nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất – kinh doanh. Cụ thể, lãi suất cho vay trung và dài hạn

phổ biến khoảng 6.5–8.9%/năm, trong khi lãi suất cho vay ngắn hạn ưu tiên dao động quanh mức 3.9–5%/năm. Doanh nghiệp cần nguồn tài chính lớn để đầu tư và duy trì vùng nguyên liệu, nhà xưởng và máy móc chế biến, mức lãi suất này giúp công ty giảm chi phí tài chính. Nhờ đó, Công ty Đức Hiền thuận lợi tiếp cận nguồn vốn để đầu tư mở rộng nhà xưởng và nhà máy, nâng cấp dây chuyền chế biến mũ, cải thiện công nghệ nhằm nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, đồng thời bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ thu mua, dự trữ nguyên liệu. Những điều kiện thuận lợi về tín dụng góp phần giúp công ty nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất – kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

3. Yếu tố Văn hoá – xã hội

Yếu tố văn hóa – xã hội có ảnh hưởng đáng kể đến nhu cầu tiêu thụ mũ cao su, sản phẩm chế biến từ cao su, cũng như cách thức lựa chọn đối tác của các nhà máy và doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh xã hội Việt Nam đang chuyển dịch mạnh mẽ theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, nhu cầu về sản phẩm cao su chế biến, vật tư sản xuất và các giải pháp công nghệ hỗ trợ trong chế biến ngày càng tăng, tạo cơ hội cho Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị mở rộng thị trường và phát triển hoạt động kinh doanh.

Sự gia tăng dân số trong độ tuổi lao động cùng với xu hướng đô thị hóa nhanh tại các tỉnh miền Trung, đặc biệt là Quảng Trị, kéo theo nhu cầu đầu tư vào các nhà máy chế biến, cơ sở hạ tầng sản xuất và vật tư cao su. Đồng thời, sự thay đổi trong văn hóa hiện đại khiến các doanh nghiệp ngày càng ưu tiên sản phẩm chất lượng cao, bền vững và có giá trị lâu dài, trong đó mũ cao su và các sản phẩm chế biến từ cao su trở thành lựa chọn quan trọng nhờ đảm bảo độ bền, an toàn và hiệu quả trong vận hành.

Xét theo quy mô doanh nghiệp, các nhà máy lớn và doanh nghiệp FDI thường ưu tiên nguồn cung ổn định, chất lượng đồng đều và sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế. Trong khi đó, doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là các nhà chế biến tại địa phương, quan tâm đến sản phẩm linh hoạt, dễ tiếp cận và chi phí hợp lý, đồng thời chú trọng mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp để đảm bảo nguồn nguyên liệu. Sự khác biệt này cho thấy khi năng lực sản xuất và thu nhập doanh nghiệp tăng, nhu cầu về cao su chất lượng cao cũng tăng, nhưng mỗi phân khúc sẽ chú trọng các tiêu chí khác nhau về nguồn gốc, tiêu chuẩn kỹ thuật và dịch vụ hậu mãi.

Xét riêng tại tỉnh Quảng Trị – khu vực có truyền thống trồng cao su, yếu tố văn hóa – xã hội càng trở nên rõ nét. Người dân và doanh nghiệp địa phương đề cao uy tín, minh bạch, chất lượng trong giao dịch, đồng thời quan tâm đến bảo vệ môi trường và tuân thủ các tiêu chuẩn sản xuất. Điều này làm gia tăng nhu cầu đối với sản phẩm cao su đạt chuẩn, có nguồn gốc rõ ràng và dịch vụ hậu mãi tốt.

Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, với đội ngũ nhân sự chuyên môn cao, kinh nghiệm vận hành nhà máy và khả năng cung ứng ổn định, có nhiều lợi thế trong việc xây dựng niềm tin, duy trì quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng và mở rộng thị phần trên địa bàn tỉnh cũng như khu vực miền Trung. Đồng thời, công ty cần đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ – từ mủ cao su sơ chế chất lượng ổn định cho doanh nghiệp nội địa đến các giải pháp chế biến cao cấp đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, củng cố uy tín thương hiệu và nâng cao năng lực cạnh tranh.

4. Yếu tố Nhân khẩu học

Sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng và sản xuất hiện đại cho thấy thị trường ngày càng ưu tiên các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, thân thiện với môi trường và mang lại giá trị bền vững lâu dài. Trong bối cảnh đó, cao su thiên nhiên hiện chiếm khoảng 45–50% tổng nhu cầu nguyên liệu cao su toàn cầu, được sử dụng rộng rãi trong các ngành sản xuất lốp xe, vật liệu kỹ thuật. Xu hướng gia tăng nhu cầu này đã tạo ra cơ hội thuận lợi cho các doanh nghiệp cao su trong nước, trong đó có Công ty TNHH MTV Đức Hiền, mở rộng quy mô sản xuất và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng trong nước và xuất khẩu.

Xét về nguồn lao động, Việt Nam đang trong giai đoạn cơ cấu dân số vàng, với khoảng 67.4% dân số trong độ tuổi lao động (18–64 tuổi), tương đương hơn 68 triệu người. Riêng tỉnh Quảng Trị có quy mô dân số trên 650 nghìn người, trong đó 60–62% thuộc độ tuổi lao động, chủ yếu sinh sống tại khu vực nông thôn, tạo nguồn nhân lực quan trọng cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực trồng, khai thác và chế biến cao su. Tuy nhiên, trong cơ cấu lao động ngành cao su hiện nay, lao động trung niên (35–50 tuổi) chiếm khoảng 50–55%, là lực lượng có kinh nghiệm và gắn bó lâu dài, trong khi lao động trẻ dưới 35 tuổi chỉ chiếm khoảng 30–35%, cho thấy xu hướng giảm dần lực lượng lao động trẻ tham gia vào ngành.

Bên cạnh đó, tỷ lệ lao động nông thôn chuyển dịch sang các ngành dịch vụ và công nghiệp khác tăng khoảng 2–3% mỗi năm, gây áp lực thiếu hụt lao động cho ngành cao

su trong dài hạn. Trước thực trạng này, Công ty TNHH MTV Đức Hiền cần chú trọng đầu tư công nghệ, nâng cao năng suất lao động, đồng thời xây dựng chính sách tiền lương, phúc lợi và điều kiện làm việc phù hợp nhằm ổn định lực lượng lao động hiện có và thu hút thêm nguồn nhân lực trẻ.

Về thị trường tiêu thụ, khách hàng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất, chế biến và xuất khẩu cao su, chiếm khoảng 70–80% tổng sản lượng tiêu thụ. Trong đó, doanh nghiệp trong nước chiếm khoảng 40–45%, có nhu cầu ổn định, đặt hàng thường xuyên và ưu tiên các sản phẩm cao su thiên nhiên đạt tiêu chuẩn chất lượng cao. Xét về địa lý, thị trường tại tỉnh Quảng Trị chiếm khoảng 20–25%, nhờ lợi thế về nguồn lao động nông thôn và điều kiện thuận lợi cho phát triển ngành cao su. Về khả năng chi trả, phần lớn khách hàng là các doanh nghiệp có năng lực tài chính ổn định, chiếm khoảng 60–70%, sẵn sàng đầu tư dài hạn vào nguồn nguyên liệu cao su chất lượng nhằm nâng cao uy tín và giá trị sản phẩm. Nhìn chung, các yếu tố về xu hướng tiêu dùng, cơ cấu dân số, nguồn lao động và thị trường tiêu thụ đang tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất – kinh doanh của ngành cao su. Việc nắm bắt và khai thác hiệu quả các số liệu này sẽ giúp Công ty TNHH MTV Đức Hiền xây dựng chiến lược phát triển phù hợp, nâng cao hiệu quả sản xuất, đảm bảo ổn định nguồn nhân lực và củng cố vị thế trong ngành cao su trong nước cũng như trên thị trường xuất khẩu.

5. Yếu tố Công nghệ

Ngành cao su ở Quảng Trị, đặc biệt tại các vùng như Vĩnh Linh, đang đối mặt với việc ứng dụng công nghệ chưa đồng bộ, chủ yếu tập trung ở khâu canh tác (giống, phân bón) nhưng còn lãng phí và thiếu hiện đại hóa, nhất là ở cao su tiểu điền, trong khi chưa khai thác hết tiềm năng công nghệ để nâng cao chất lượng và chế biến sâu, chủ yếu vẫn xuất thô. Do đó, công ty cần chủ động đẩy mạnh ứng dụng khoa học – công nghệ một cách đồng bộ và hiệu quả hơn. Trước hết, doanh nghiệp cần đầu tư hiện đại hóa các khâu khai thác và chế biến, giảm phụ thuộc vào phương thức thủ công, hạn chế lãng phí tài nguyên và nâng cao chất lượng mủ cao su. Doanh nghiệp cũng nên tăng cường liên kết với các hộ cao su tiểu điền, hỗ trợ kỹ thuật và chuyển giao công nghệ để nâng cao chất lượng nguyên liệu đầu vào. Việc xây dựng chiến lược đầu tư công nghệ dài hạn không chỉ giúp nâng cao hiệu quả sản xuất, sức cạnh tranh mà còn góp phần phát triển bền vững ngành cao su tại địa phương.

6. Yếu tố Môi trường

Điều kiện then chốt sản xuất mủ cao là khí hậu, đất đai và nguồn nước, bởi chúng quyết định năng suất và chất lượng nguyên liệu. Cây cao su phát triển tốt trên đất phì nhiêu, tơi xốp, thoát nước tốt và giàu dinh dưỡng, kết hợp với khí hậu ẩm, lượng mưa đều và nhiệt độ trung bình phù hợp giúp mủ ổn định. Vì cây cao su hấp thụ nước và dinh dưỡng trực tiếp từ đất, chất lượng vườn cây ảnh hưởng trực tiếp đến lượng mủ thu được mỗi hecta. Tại Quảng Trị, diện tích cao su trồng khoảng 12.000 ha, với sản lượng mủ đạt khoảng 18.000–20.000 tấn/năm (2024), thể hiện tiềm năng nguyên liệu địa phương dồi dào. Tuy nhiên, để duy trì năng suất này, cần phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên ổn định, bao gồm đất trồng phù hợp, khí hậu thuận lợi và kiểm soát rủi ro thời tiết như mưa bão hay hạn hán. Trong thu hoạch, thời tiết có vai trò quan trọng với mùa khô (tháng 3–4 và tháng 10–11) thuận lợi cho thu hoạch, trong khi mùa mưa bão có thể khiến số ngày cao mủ giảm, từ đó ảnh hưởng tới lượng mủ thu được. Từ điều kiện tự nhiên và thời tiết, sản lượng và chất lượng mủ cao su trên địa bàn tỉnh có sự biến động rõ rệt. Năm 2024, sản lượng mủ cao su của Quảng Trị đạt khoảng 18.000–20.000 tấn/năm. Khi vườn cây sinh trưởng tốt, năng suất bình quân có thể đạt khoảng 1.7 tấn/ha, mủ cao su thu được có chất lượng tương đối đồng đều, đáp ứng yêu cầu thu mua và chế biến của doanh nghiệp. Sự ổn định về sản lượng và chất lượng mủ là cơ sở quan trọng giúp Công ty TNHH MTV Đức Hiền duy trì hoạt động sản xuất liên tục. Về giá cả, trong năm 2025, giá mủ cao su xuất khẩu bình quân của Việt Nam đạt khoảng 1.775 USD/tấn, tăng hơn 13% so với cùng kỳ năm trước. Mức giá này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành cao su mở rộng thu mua, nâng cao hiệu quả chế biến và tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường trong nước và quốc tế.

Lượng cung ứng mủ cao su ra thị trường ước tính mỗi năm Quảng Trị có thể cung ứng ra thị trường khoảng 15.000–17.000 tấn mủ cao. Đối với Công ty TNHH MTV Đức Hiền, lượng mủ thu mua và đưa vào chế biến bình quân đạt khoảng 4.000–6.000 tấn/năm, chiếm khoảng 25–30% tổng lượng mủ trên địa bàn. Trong điều kiện thời tiết ổn định và vườn cây phát triển tốt, sản lượng cung ứng cho doanh nghiệp có thể tăng thêm 5–10% mỗi năm, góp phần đảm bảo kế hoạch chế biến, tiêu thụ và hướng tới phát triển sản xuất – kinh doanh bền vững trong dài hạn.

2.2. Thực trạng hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10.

Trong những năm gần đây, hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị đã có nhiều chuyển biến tích cực, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu xuất khẩu cao su sang thị trường quốc tế ngày càng gia tăng.

Cụ thể, quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 được thực hiện qua các bước cơ bản như: chuẩn bị hàng hóa, thuê phương tiện vận tải, khai báo và làm thủ tục hải quan, giao hàng cho người vận chuyển, mua bảo hiểm hàng hóa, lập và hoàn thiện bộ chứng từ giao nhận. Trong từng công đoạn, các bộ phận liên quan như phòng kinh doanh xuất nhập khẩu, bộ phận kho vận và kế toán đều phối hợp chặt chẽ nhằm đảm bảo hàng hóa được giao đúng tiến độ, đúng số lượng và đúng yêu cầu của khách hàng.

Bảng 2.9 Số liệu đơn hàng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023-2025

Năm	Số lượng đơn hàng	Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước
2023	200	-
2024	329	64.5%
2025	493	49,85%

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Về mặt số liệu thực tế, trong giai đoạn 2023–2025, số lượng đơn hàng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền liên tục tăng trưởng ổn định. Cụ thể, năm 2023 công ty xử lý khoảng 200 đơn hàng. Sang năm 2024, số lượng đơn hàng tăng lên 329 đơn, tương ứng mức tăng trưởng 64,5% so với năm trước. Đến năm 2025, số lượng đơn hàng tiếp tục tăng lên 493 đơn, ghi nhận mức tăng trưởng 49,85%.

Thông qua các số liệu trên có thể thấy hoạt động kinh doanh và xuất khẩu của công ty đang có xu hướng phát triển tích cực. Sự gia tăng liên tục về số lượng đơn hàng không chỉ phản ánh nhu cầu thị trường đối với sản phẩm cao su SVR10 ngày càng tăng mà còn cho thấy uy tín và khả năng đáp ứng của Công ty TNHH MTV Đức Hiền ngày càng được khách hàng tin tưởng. Cho thấy hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận của công ty đang được vận hành tương đối hiệu quả, góp phần đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Hiệu quả hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu được cải thiện nhờ việc ứng dụng công nghệ vào xử lý nghiệp vụ. Công ty hiện sử dụng phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5/VNACCS để thực hiện khai báo hải quan nhanh

chóng và chính xác hơn. Việc ứng dụng công nghệ giúp giảm sai sót trong quá trình làm thủ tục hải quan nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận liên quan, góp phần tối ưu hóa hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận hàng xuất khẩu, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu hiện nay.

2.2.1. Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu

Bước 1: Tiếp nhận và phân tích hợp đồng xuất khẩu

Sau khi hợp đồng xuất khẩu được ký kết, nhân viên phòng kinh doanh xuất khẩu hoặc phòng xuất nhập khẩu của Công ty TNHH MTV Đức Hiền sẽ tiến hành tiếp nhận và kiểm tra tính hợp lệ của hợp đồng nhằm đảm bảo các điều khoản đã được thống nhất đầy đủ trước khi triển khai thực hiện đơn hàng. Nội dung kiểm tra bao gồm thông tin của bên mua và bên bán, số và ngày ký hợp đồng, tên hàng hóa, quy cách sản phẩm cao su SVR10, số lượng, đơn giá, tổng giá trị hợp đồng, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng và các điều khoản liên quan khác.

HUNAN PILOT INTERNATIONAL TRADE CO., LTD		PURCHASE ORDER		PO No:		
ROOM 609 BUILDING A1, XIANGJIANG TIMES SQUARE, XIANGDAO ROAD, YANGJHU HEADQUARTERS ECONOMIC ZONE, CHANGSHA, CHINA 410006 Tel: +86-731-88222686				PO-HP2507-07		
				Date: 07 July, 2025		
				Contract No: DH-HP2501		
				Valid Until: 31 July, 2025		
BUYER HUNAN PILOT INTERNATIONAL TRADE CO., LTD Add: ROOM 609 BUILDING A1, XIANGJIANG TIMES SQUARE, XIANGDAO ROAD, YANGJHU HEADQUARTERS ECONOMIC ZONE, CHANGSHA, CHINA 410006 Tel: +86-731-88222686		SELLER DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED Add: KM7+000, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LONG COMMUNE, VINH LINH DISTRICT, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM Tel: 0084-233822245 Fax: 0084-233822245				
We are pleased to issue this Purchase Order to confirm our order with you and request you to supply the following goods according to the terms and conditions as stated in the Contract No. DH-HP2501 dated 07 July, 2025.						
No.	Description of Goods	Specification	Origin	Quantity (Tons)	Unit Price (USD/MT)	Total Amount (USD)
1	MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) HS CODE: 400280	According to Vietnam Standard Rubber TCVN 3768-2016	Lao PDR / Vietnam	403.20 MTS	USD 1,672.00 CIF QINGDAO, CHINA	USD 674,150.40
TOTAL:						USD 674,150.40
In words: U.S Dollars six hundred seventy four thousand one hundred fifty and forty cents only.						
OTHER TERMS & CONDITIONS -- Payment: 100% DP within 05 working days after full set Original documents delivered to Buyer's bank. -- Time of Shipment: In July, 2025 -- Port of Loading: Any port in Viet Nam -- Port of Destination: Qingdao, China -- Insurance to be covered by the seller for 110% of the invoice value. -- Other terms and conditions: as per Contract No. DH-HP2501 dated 07 July, 2025.						
For and on behalf of HUNAN PILOT INTERNATIONAL TRADE CO., LTD  Zhang Wei General Manager						

Hình 2.2 Đơn đặt hàng

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Đối với đơn đặt hàng của HUNAN PILOT INTERNATIONAL TRADE CO., LTD, nhân viên kinh doanh xuất khẩu sẽ đối chiếu các nội dung trên hợp đồng với đơn đặt hàng (Purchase Order) và các chứng từ liên quan nhằm đảm bảo sự thống nhất về thông tin lô hàng. Cụ thể, nhân viên sẽ kiểm tra các nội dung như số lượng hàng hóa 403.20 tấn, đơn giá 1.672 USD/MT, điều kiện giao hàng CIF Qingdao – China, thời gian giao hàng trong tháng 7/2025 cũng như phương thức thanh toán D/P theo quy định của hợp đồng.

Sau khi hoàn tất việc đối chiếu, nhân viên kinh doanh xuất khẩu gửi đơn đặt hàng cho các bộ phận liên quan như sản xuất, kế toán và giao nhận sẽ được thông báo để phối

hợp chuẩn bị hàng hóa, đặt tàu, thực hiện thủ tục hải quan và hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu đúng thời hạn cam kết với khách hàng.

Hiện nay, quá trình tiếp nhận và kiểm tra hợp đồng xuất khẩu tại công ty chủ yếu được thực hiện thông qua email và lưu trữ dưới dạng file mềm nội bộ. Thời gian xử lý trung bình 1 đến 2 giờ làm việc. Việc đối chiếu thông tin thường được làm thủ công, chưa áp dụng biểu mẫu hoặc hệ thống ERP nên quá trình kiểm tra vẫn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của nhân viên và khả năng phối hợp giữa các bộ phận.

Bảng 2.10 Số lượng và tỉ lệ hợp đồng đạt chuẩn và không đạt chuẩn của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị năm 2023 - 2025

Hợp đồng \ Năm	2023		2024		2025	
	Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)
Hợp đồng đạt chuẩn	200	100%	328	99.70%	493	100%
Hợp đồng không đạt chuẩn	0	0%	1	0.30%	0	0%
Tổng	200	100%	329	100%	493	100%

Qua bảng số liệu có thể thấy công tác tiếp nhận và kiểm tra hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền được thực hiện khá hiệu quả khi tỷ lệ hợp đồng đạt chuẩn luôn ở mức rất cao, từ 99,70% đến 100% trong giai đoạn 2023–2025. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã kiểm soát tốt quá trình rà soát và đối chiếu thông tin trước khi triển khai thực hiện đơn hàng xuất khẩu.

Cụ thể, năm 2024 công ty có 1 hợp đồng không đạt chuẩn, chiếm 0,30% tổng số hợp đồng tiếp nhận. Nguyên nhân chủ yếu là do có sự sai lệch về số lượng hàng hóa giữa đơn đặt hàng (Purchase Order) và hợp đồng xuất khẩu trong quá trình lập chứng từ. Đơn đặt hàng khách hàng yêu cầu xuất khẩu 403.20 tấn cao su SVR10, tuy nhiên khi lập hợp đồng xuất khẩu, nhân viên chứng từ ghi nhầm số lượng 403 tấn, dẫn đến tổng số lượng trên hợp đồng không trùng khớp với thông tin trên đơn đặt hàng. Sau khi tiến hành kiểm tra và đối chiếu chứng từ, công ty đã phát hiện sai sót trước khi thực hiện booking tàu và khai báo hải quan. Vì vậy, doanh nghiệp đã chủ động liên hệ với khách hàng để xác nhận lại số lượng chính xác và điều chỉnh nội dung hợp đồng phù hợp hạn chế rủi ro phát sinh, đảm bảo tính chính xác của bộ chứng từ và tránh ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng xuất khẩu.

Bước 2: Tổ chức sản xuất và thu mua hàng hóa

Trên cơ sở kế hoạch sản xuất và nhu cầu thực hiện đơn hàng xuất khẩu, bộ phận thu mua (hoặc phòng kinh doanh nguyên liệu/phòng cung ứng) của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị sẽ tiến hành tổ chức thu gom nguyên liệu từ nhiều nguồn khác nhau. Nguồn cung chủ yếu của công ty hiện nay đến từ thị trường Lào, bên cạnh đó còn có nguồn thu mua trong nước thông qua các hộ nông dân và các đại lý thu mua mủ cao su nhỏ lẻ tại khu vực Quảng Trị. Việc duy trì nhiều kênh cung ứng giúp công ty chủ động hơn trong việc đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất cao su SVR10 và đáp ứng yêu cầu của khách hàng xuất khẩu.

Nguồn cung từ Lào chiếm tỷ trọng lớn do có sản lượng ổn định, thuận lợi trong việc đáp ứng các đơn hàng có khối lượng lớn. Hoạt động thu mua tại thị trường này diễn ra thường xuyên và đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì công suất sản xuất của doanh nghiệp.

Bảng 2.11 Bảng kê hàng cao su mua vào năm 2025 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

Tháng	Đơn vị mua hàng	Trọng lượng (tấn)	Giá trị hàng hóa	Địa điểm thu mua hàng
1	PHONSAN RUBBER CO., LTD	17834.00	702,846,977,314	Lào
2	PHONSAN RUBBER CO., LTD	9290.40	417,161,916,612	Lào
3	PHONSAN RUBBER CO., LTD	5709.00	289,050,043,440	Lào
4	PHONSAN RUBBER CO., LTD	8714.72	398,780,227,362	Lào
5	PHONSAN RUBBER CO., LTD	6195.10	193,617,253,980	Lào
6	PHONSAN RUBBER CO., LTD	10623.84	457,182,900,235	Lào
7	PHONSAN RUBBER CO., LTD	12361.80	459,769,142,043	Lào
8	PHONSAN RUBBER CO., LTD	16217.40	611,691,880,033	Lào
9	PHONSAN RUBBER CO., LTD	13487.40	527,345,501,507	Lào
10	PHONSAN RUBBER CO., LTD	15204.00	650,284,970,626	Lào
11	PHONSAN RUBBER CO., LTD	20092.80	698,015,202,922	Lào
12	PHONSAN RUBBER CO., LTD	21814.80	849,044,025,960	Lào

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Dựa trên bảng kê hàng cao su mua vào năm 2025, có thể thấy hoạt động thu mua nguyên liệu của công ty diễn ra liên tục và ổn định trong suốt cả năm với tổng sản lượng đạt khoảng 157545.26 tấn. Khối lượng thu mua lớn cho thấy quy mô hoạt động sản xuất của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng nhằm đáp ứng các đơn hàng xuất khẩu ngày càng gia tăng trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, sản lượng hàng hóa thu mua có sự biến

động rõ rệt giữa các tháng, nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ tính mùa vụ của ngành cao su và điều kiện thời tiết. Cụ thể, giai đoạn đầu năm (tháng 2–5), sản lượng ở mức thấp, trong đó tháng 3 chỉ đạt khoảng 5709.00 tấn, do đây thường là thời điểm cây cao su thay lá nên cho sản lượng mủ thấp và có thể chịu ảnh hưởng của thời tiết không thuận lợi. Từ giữa năm đến cuối năm, sản lượng tăng mạnh và đạt đỉnh vào tháng 12 (21814.8 tấn), đây là thời kỳ khai thác chính, điều kiện tự nhiên thuận lợi hơn, giúp nguồn cung dồi dào.

Yếu tố sản lượng, giá trị thu mua cũng biến động theo từng tháng, không chỉ do thay đổi về khối lượng mà còn chịu tác động của biến động giá cao su trên thị trường quốc tế. Chẳng hạn, tháng 5 có sản lượng ở mức trung bình nhưng giá trị thu mua chỉ khoảng 193,6 tỷ đồng, thấp hơn đáng kể so với các tháng khác, cho thấy khả năng giá nguyên liệu giảm trong giai đoạn này. Điều này phản ánh doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp từ cung – cầu thị trường và xu hướng giá thế giới.

Nguồn cung từ Lào mang lại nhiều lợi thế về sản lượng, nhưng hoạt động thu mua tại thị trường này vẫn tiềm ẩn một số rủi ro như biến động mùa vụ, thời tiết bất lợi hoặc giá nguyên liệu tăng cao. Những yếu tố này có thể làm gián đoạn nguồn cung và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất. Công ty đã chủ động xây dựng mạng lưới thu mua nội địa thông qua các hộ nông dân, đại lý và cơ sở thu gom tại các khu vực như Vĩnh Linh, Gio Linh, Bến Quan và một số địa phương lân cận.

Bảng 2.12 Danh sách nguồn cung dự phòng trong nước của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị (phụ lục trang 90)

STT	Tên hộ/ đại lý/ cơ sở	Khu vực	Hình thức cung cấp	Ghi chú
1	Đại lý Thu mua Cao su Minh Phát	Hồ Xá – Vĩnh Linh	Thu gom mủ nước làm mủ đông	Thu mua từ nhiều hộ dân
2	Đại lý Cao su Thành Công	Bến Quan – Vĩnh Linh	Mủ đông	Có kho tập kết mủ
3	Đại lý Cao su Hữu Nghị	Vĩnh Long – Vĩnh Linh	Mủ đông	Thu mua từ nhiều hộ dân
4	Nhà máy chế biến mủ cao su	Gio Linh – Quảng Trị	Chế biến và thu mua	Hỗ trợ nguồn nguyên liệu

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Nguồn cung từ Lào bị giảm do mất mùa hoặc giá tăng, bộ phận thu mua sẽ sử dụng danh sách nhà cung cấp dự phòng, tăng cường thu mua từ các đại lý và hộ dân trong nước nhằm bù đắp phần nguyên liệu thiếu hụt. Các đại lý như Minh Phát, Thành Công, Hữu Nghị hay An Phú cùng nhiều hộ nông dân tại Vĩnh Linh đã trở thành nguồn cung

hỗ trợ quan trọng cho công ty trong các thời điểm thị trường biến động. Mặc dù sản lượng từ các nguồn này không lớn bằng nguồn nhập khẩu từ Lào, nhưng có ưu điểm về khoảng cách vận chuyển gần, thời gian giao hàng nhanh và thuận lợi hơn trong việc kiểm tra chất lượng nguyên liệu đầu vào.

Bảng 2.13 Số liệu sản lượng thu mua từ hộ nông dân và đại lý

Năm	Thu mua từ nông dân (tấn)	Thu mua từ đại lý (tấn)	Tổng cộng (tấn)
2023	4.328	235.534	239.862
2024	4.800	356.249	361.049
2025	5.135	389.362	394.497

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Dựa trên bảng số liệu có thể thấy tổng sản lượng thu mua nguyên liệu trong nước của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2023, tổng sản lượng thu mua đạt 239.862 tấn, đến năm 2024 tăng lên 361.049 tấn và tiếp tục đạt 394.497 tấn vào năm 2025. Đây là minh chứng cho việc công ty chủ động mở rộng mạng lưới thu mua nội địa để giảm áp lực phụ thuộc vào thị trường Lào.

Mặc dù nguồn cung từ Lào vẫn là nguồn nguyên liệu chủ yếu của công ty, nhưng việc tăng cường thu mua từ các hộ nông dân, đại lý và cơ sở thu gom trong nước cho thấy doanh nghiệp đã chủ động đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu. Điều này giúp công ty nâng cao tính linh hoạt trong hoạt động thu mua, hạn chế rủi ro đứt gãy nguồn nguyên liệu và đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất ổn định trong điều kiện thị trường có nhiều biến động.

Bước 3: Kiểm tra hàng hóa

Sau khi hoàn thành quá trình sản xuất, bộ phận kiểm tra chất lượng (QC/KCS) của công ty sẽ tiến hành kiểm tra chất lượng sản phẩm dựa trên các tiêu chí kỹ thuật đã quy định như hàm lượng chất bản, hàm lượng tro, hàm lượng đạm, hàm lượng chất bay hơi, độ dẻo ban đầu (P0), chỉ số duy trì độ dẻo (PRI) và chỉ số màu Loyibond. Bộ phận quản lý chất lượng hoặc bộ phận kỹ thuật phối hợp thực hiện nhằm đảm bảo việc đánh giá được chính xác những tiêu chuẩn sản phẩm cao su SVR10.

Bảng 2.14 Chỉ tiêu chất lượng đối với sản phẩm cao su SVR10 giới hạn không được vượt quá

Chỉ tiêu	Sản phẩm cao su SVR10
Hàm lượng chất bẩn (%)	0.10
Hàm lượng tro (%)	0.75
Hàm lượng đạm (%)	0.06
Hàm lượng chất bay hơi (%)	0.80
Độ dẻo ban đầu (P ₀)	≥30
Chỉ số duy trì độ dẻo (PRI)	≥50
Chỉ số màu Loyibond	6

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Trong quá trình kiểm tra chất lượng phát sinh một số vấn đề như chất lượng sản phẩm không đồng đều giữa các lô hàng, một số chỉ tiêu kỹ thuật chưa đáp ứng đúng yêu cầu. Vì vậy, công tác kiểm tra chất lượng đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng hàng hóa trước khi xuất khẩu.

Bảng 2.15 Kết quả kiểm tra chất lượng lô hàng cao su SVR10 của công ty năm 2023 – 2025

Năm	Lô hàng đạt chuẩn	Tỉ lệ (%)	Lô hàng chưa đạt chuẩn	Tỉ lệ (%)	Tổng số lô hàng kiểm tra
2023	338	98,26	6	1,74	344
2024	379	97,93	8	2,07	387
2025	459	99,57	2	0,43	461

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ lô hàng đạt tiêu chuẩn của công ty luôn duy trì ở mức rất cao, trên 97% trong giai đoạn 2023–2025. Đặc biệt, năm 2025 tỷ lệ lô hàng đạt chuẩn đạt 99,57%, trong khi tỷ lệ lô hàng chưa đạt chuẩn chỉ còn 0,43%. Điều này cho thấy công ty đã thực hiện hiệu quả công tác kiểm soát chất lượng trong quá trình sản xuất cao su SVR10.

Bên cạnh đó, tổng số lô hàng kiểm tra tăng liên tục qua các năm, từ 344 lô năm 2023 lên 461 lô năm 2025, phản ánh quy mô sản xuất và hoạt động xuất khẩu của công ty ngày càng được mở rộng. Mặc dù vẫn còn xuất hiện một số lô hàng chưa đạt chuẩn, nhưng số lượng không lớn và có xu hướng giảm mạnh vào năm 2025, cho thấy doanh nghiệp đã cải thiện tốt chất lượng nguyên liệu đầu vào, quy trình sản xuất cũng như công tác kiểm tra và quản lý chất lượng sản phẩm. Tuy nhiên, một số lô hàng chưa đạt chuẩn vẫn phát sinh do chất lượng nguyên liệu cao su đầu vào chưa đồng đều, độ ẩm hoặc tạp chất vượt mức cho phép.

Những lô hàng chưa đạt chuẩn này có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp như làm phát sinh chi phí xử lý, lưu kho, tái chế hàng hóa; kéo dài thời gian giao hàng; ảnh hưởng đến uy tín với khách hàng và đối tác nước ngoài; đồng thời làm tăng nguy cơ bị khiếu nại hoặc trả lại hàng. Điều này cũng tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường xuất khẩu. Để xử lý tình trạng đó, doanh nghiệp tiến hành phân loại hàng hóa ngay sau khi kiểm tra chất lượng. Đối với các lô hàng có thể khắc phục, công ty sẽ thực hiện tái chế, xử lý kỹ thuật và đóng gói lại để đáp ứng yêu cầu xuất khẩu. Trường hợp hàng hóa không thể khắc phục, doanh nghiệp sẽ loại bỏ. Công ty cũng tăng cường kiểm tra nguyên liệu đầu vào, nâng cao tay nghề nhân viên, áp dụng quy trình kiểm soát chất lượng chặt chẽ hơn và thường xuyên đối chiếu các tiêu chuẩn kỹ thuật nhằm hạn chế tối đa tình trạng phát sinh lô hàng chưa đạt chuẩn trong những năm tiếp theo.

Bước 4: Đóng gói và ghi nhãn hàng hóa

Sau khi hoàn tất công tác kiểm tra chất lượng, sản phẩm sẽ được phân loại thành hai nhóm: hàng đạt chuẩn và hàng không đạt chuẩn. Trên cơ sở đó, bộ phận sản xuất/đóng gói (tổ đóng gói thuộc xưởng sản xuất) sẽ tiến hành đóng gói và ghi nhãn theo từng loại cụ thể.

Đối với hàng đạt chuẩn, cao su SVR10 được đóng thành từng bánh, bọc bằng túi PE theo đúng quy cách quy định trong hợp đồng. Đồng thời, sản phẩm được dán nhãn chính thức thể hiện đầy đủ các thông tin như tên hàng, quy cách, tiêu chuẩn chất lượng theo yêu cầu của khách hàng và quy định xuất khẩu.



Hình 2.3. Bao bì đóng gói đạt chuẩn

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)



Hình 2.4. Hàng sau khi xếp vào pallet

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Sau khi hoàn tất đóng gói, hàng đạt chuẩn sẽ được xếp vào pallet và chuyển sang khâu lưu kho, chuẩn bị vận chuyển ra cảng để thực hiện thủ tục xuất khẩu.

Đối với hàng không đạt chuẩn, sản phẩm được đóng gói riêng biệt và dán nhãn phân loại riêng (nhãn phụ) nhằm nhận diện rõ ràng tình trạng hàng hóa như “chờ xử lý”, “loại bỏ”. Việc sử dụng nhãn riêng giúp tránh nhầm lẫn với hàng đạt chuẩn, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm soát, xử lý lại hoặc tái chế theo quy định nội bộ của công ty.



Hình 2.5. Bao bì đóng gói không đạt chuẩn

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Trong đó, các lô hàng thuộc diện “chờ xử lý” là những lô hàng chưa đạt một số chỉ tiêu kỹ thuật nhưng vẫn có khả năng khắc phục. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát hàm lượng chất bẩn vượt mức nhẹ trên 0,10%. Các lô hàng này sẽ được đưa đi xử lý lại, tái kiểm tra trước khi quyết định có đủ điều kiện xuất khẩu hay không.

Các lô hàng thuộc diện “loại bỏ”, đây là những lô hàng có chất lượng không đạt nghiêm trọng. Nguyên nhân thường do hàm lượng tạp chất, tro hoặc chất bẩn vượt quá giới hạn cho phép; sản phẩm bị nhiễm bẩn, hư hỏng hoặc không đảm bảo các chỉ tiêu kỹ thuật cơ bản như độ dẻo ban đầu (P0) và chỉ số duy trì độ dẻo (PRI). Các lô hàng này sẽ bị loại khỏi kế hoạch xuất khẩu và tiêu hủy nhằm đảm bảo chất lượng hàng hóa và uy tín của doanh nghiệp.

Bảng 2.16 Phân loại lô hàng chưa đạt chuẩn giai đoạn 2023 – 2025

Năm	Chờ xử lý	Tỉ lệ (%)	Loại bỏ	Tỉ lệ (%)	Tổng lô hàng chưa đạt chuẩn
2023	5	83,33	1	16,67	6
2024	8	100	0	0	8
2025	2	100	0	0	2

(Nguồn: Nội bộ của Công ty TNHH MTV Đức Hiền)

Bảng 2.17 Chi phí của phân loại lô hàng chưa đạt chuẩn giai đoạn 2023 – 2025

Năm	Chờ xử lý	Tỉ lệ (%)	Loại bỏ	Tỉ lệ (%)	Tổng lô hàng chưa đạt chuẩn	Chi phí phát sinh
2023	5	83,33	1	16,67	6	28.320.531.120
2024	8	100	0	0	8	37.760.708.160
2025	2	100	0	0	2	9.440.177.040

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Qua bảng số liệu có thể thấy phần lớn các lô hàng chưa đạt chuẩn của công ty đều thuộc diện “chờ xử lý” và có khả năng khắc phục. Cụ thể, năm 2023 lô hàng chưa đạt chuẩn thuộc diện chờ xử lý, chiếm 83,33%, trong khi chỉ có 1 lô phải loại bỏ, chiếm 16,67%. Đến năm 2024 và 2025, toàn bộ các lô hàng chưa đạt chuẩn đều thuộc diện chờ xử lý, chiếm 100%, không phát sinh lô hàng bị loại bỏ.

Điều này cho thấy các lỗi phát sinh trong quá trình sản xuất chủ yếu hàm lượng chất bẩn vượt mức nhẹ, sai sót kỹ thuật nhỏ và vẫn có thể khắc phục thông qua xử lý lại và tái kiểm tra. Đồng thời, việc không phát sinh lô hàng loại bỏ trong hai năm 2024–2025 phản ánh công ty đã cải thiện hiệu quả công tác kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, quy trình sản xuất và điều kiện bảo quản sản phẩm, góp phần hạn chế các lỗi nghiêm trọng ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa xuất khẩu.

Công đoạn đóng gói và ghi nhãn hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc bảo quản sản phẩm và hỗ trợ quá trình vận chuyển, lưu kho cũng như giao nhận. Tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, bao bì được thực hiện đúng quy cách nhằm đảm bảo chất lượng cao su SVR10 trong suốt quá trình xuất khẩu. Tuy nhiên, trên bao bì hiện

chưa thể hiện mã truy xuất nguồn gốc, các thông tin chi tiết về lô hàng chủ yếu được quản lý thông qua hệ thống hồ sơ và chứng từ nội bộ của công ty. Việc không ghi trực tiếp mã truy xuất trên bao bì có thể gây hạn chế nhất định trong việc kiểm tra nhanh và truy xuất thông tin hàng hóa trong quá trình lưu thông. Do đó, công ty cần kết hợp chặt chẽ giữa bao bì và hệ thống chứng từ để đảm bảo khả năng kiểm soát chất lượng và đáp ứng yêu cầu của đối tác cũng như quy định trong hoạt động xuất khẩu.

Bước 5: Lập bộ chứng từ xuất khẩu

Sau khi hoàn tất đóng gói, công ty tiến hành lập bộ chứng từ xuất khẩu. Bộ chứng từ cơ bản bao gồm: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List) và các chứng từ khác theo yêu cầu của hợp đồng.

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM			
COMMERCIAL INVOICE ORIGINAL			
SELLER/BENEFICIARY:	DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM TEL: 0084.233.3822245	No.: DH-R12603 Date: March 2, 2026	
INVOICED TO APPLICANT:	R1 INTERNATIONAL PTE LTD 3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693 Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393		
QUANTITIES:	201.60MTS		
PACKING:	35KGS/BALE; 1.26MT/SW-WOODEN PALLET		
CONTRACT No.:	DH-R12603	DATE:	February 25, 2026
PORT OF LOADING:	DA NANG, VIETNAM		
PORT OF DISCHARGE:	QINGDAO, CHINA		
BILL OF LADING No.:	041GX00750		
BY VESSEL/VOYAGE NO.:	WAN HAI 362 N027		
		UNIT PRICE (USD/MT) CIF QINGDAO, CHINA INCOTERMS 2020	TOTAL AMOUNT (USD)
DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITIES (MTS)		
MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) ORIGIN: VIETNAM HS CODE: 400280	201.60	2,015.00	406,224.00
TOTAL	201.60		406,224.00
Say: Four hundred and six thousand two hundred and twenty four dollars only.			
Payment: By 100% TT against scan documents.			
BENEFICIARY AND BANK DETAILS FOR PAYMENT DOCUMENTS:			
Beneficiary's Name: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED			
Address: Km7+900, 571 Provincial Highway, Vinh Linh Commune, Quang Tri Pro., Vietnam			
Account No.: 5041100318818			
Bank Name: Military Commercial Joint Stock Bank, Quang Tri Branch.			
Bank Address: No. 134, Highway 9, Dong Ha City, Quang Tri Province, Vietnam.			
Swift Code: MSCBVHXX			

Hình 2.6 Hóa đơn thương mại

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM			
PACKING LIST/WEIGHT LIST ORIGINAL			
To:	R1 INTERNATIONAL PTE LTD 3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693 Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393	No.: DH-R12603 Date: March 2, 2026	
CONTRACT No.:	DH-R12603	DATE:	February 25, 2026
BILL OF LADING No.:	041GX00750		
BY VESSEL/VOYAGE NO.:	WAN HAI 362 N027		
PORT OF LOADING:	DA NANG, VIETNAM		
COMMODITY:	MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502)		
HS CODE:	400280		
ORIGIN:	VIETNAM		
PACKING:	35KGS/BALE; 1.26MT/SW-WOODEN PALLET		
QUANTITIES:	201.60MTS		
	16 PALLETS/CONTAINER; 160 PALLETS/10X20SD86 FCL CONTAINERS.		
NET WEIGHT OF EACH CONTAINER:		20.16 MTS(20,160.00 KGS)	
GROSS WEIGHT OF EACH CONTAINER:		20.72 MTS(20,720.00 KGS)	
TOTAL NET WEIGHT:	201.60 MTS (201,600.00 KGS)		
TOTAL GROSS WEIGHT:	207.20 MTS (207,200.00 KGS)		
CONTAINER NO./SEAL No.:			
1/ DFSU3049029	-	WHA1222371	
2/ WHSU0070175	-	WHA1222372	
3/ WHSU0401416	-	WHA1222373	
4/ WHSU0404713	-	WHA1222374	
5/ WHSU0404739	-	WHA1222375	
6/ WHSU2706923	-	WHA1222376	
7/ FYCU7165196	-	WHA1222379	
8/ BMOU1238551	-	WHA1222380	
9/ WHSU0135614	-	WHA1222378	
10/ WHSU0429882	-	WHA1222377	

Hình 2.7 Phiếu đóng gói

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Bộ chứng từ này do nhân viên phòng xuất nhập khẩu trực tiếp thực hiện, đồng thời có sự phối hợp với bộ phận kế toán để đảm bảo tính chính xác về giá trị hàng hóa và thông tin thanh toán.

Tuy nhiên, trong quá trình lập bộ chứng từ xuất khẩu vẫn có thể phát sinh một số sai sót như chênh lệch thông tin giữa Commercial Invoice và Packing List, sai số lượng hàng hóa, đơn giá, trọng lượng hoặc nhầm lẫn thông tin người nhận hàng và điều kiện giao hàng. Nguyên nhân của các sai sót này chủ yếu xuất phát từ việc nhập liệu thủ công, đối chiếu thông tin chưa đầy đủ giữa các bộ phận, áp lực xử lý nhiều lô hàng trong thời gian ngắn hoặc nhân viên chưa cập nhật kịp thời các yêu cầu của khách hàng và hãng tàu. Ngoài ra, việc sử dụng nhiều file Excel và trao đổi thông tin qua email cũng làm tăng nguy cơ nhầm lẫn hoặc thiếu đồng nhất dữ liệu trong quá trình lập chứng từ.

Bảng 2.18 Kết quả lập và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu của Công ty TNHH MTV Đức Hiền giai đoạn 2023–2025

Năm	Bộ chứng từ đúng	Tỉ lệ (%)	Bộ chứng từ sai	Tỉ lệ (%)	Tổng
2023	200	100	0	0	200
2024	329	100	0	0	329
2025	493	99,8	1	0,2	492

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Qua bảng số liệu có thể thấy công tác lập bộ chứng từ xuất khẩu của công ty được thực hiện tương đối chính xác khi tỷ lệ bộ chứng từ đúng luôn đạt từ 99,8% đến 100% trong giai đoạn 2023–2025. Riêng năm 2025 phát sinh 1 bộ chứng từ sai, chiếm 0,2% tổng số bộ chứng từ. Nguyên nhân chủ yếu là do nhân viên nhập nhầm trọng lượng hàng hóa trên Packing List so với số liệu thực tế của lô hàng trong quá trình lập chứng từ. Sai lệch này được phát hiện khi đối chiếu bộ chứng từ trước khi truyền tờ khai hải quan và đã được điều chỉnh kịp thời.

Mặc dù sai sót phát sinh không lớn, nhưng nếu không được phát hiện và xử lý kịp thời có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp như chậm thông quan hàng hóa, phát sinh chi phí sửa đổi chứng từ, lưu container hoặc lưu kho bãi, kéo dài thời gian giao hàng và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp với khách hàng quốc tế. Để hạn chế sai sót, công ty đã thực hiện kiểm tra chéo giữa các bộ phận trước khi phát hành bộ chứng từ, đối chiếu số liệu với hợp đồng, phiếu đóng gói và kế hoạch giao hàng nhằm đảm bảo tính thống nhất thông tin. Công ty cần ứng dụng phần mềm quản lý dữ liệu và tự động hóa một số công đoạn nhập liệu nhằm giảm sự phụ thuộc vào thao

tác thủ công, từ đó nâng cao độ chính xác và hiệu quả trong công tác lập bộ chứng từ xuất khẩu.

Bước 6: Kiểm tra và đối chiếu bộ chứng từ với hợp đồng

Sau khi lập xong, bộ chứng từ được kiểm tra để đảm bảo tính đầy đủ và chính xác. Các thông tin như tên hàng, số lượng, đơn giá, tổng giá trị, điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán được đối chiếu với hợp đồng ngoại thương nhằm đảm bảo tính thống nhất.

Quá trình kiểm tra được thực hiện bằng phương pháp thủ công, trong đó nhân viên phòng xuất nhập khẩu trực tiếp rà soát từng nội dung, đồng thời kết hợp với hệ thống quản lý nội bộ như phần mềm MISA để kiểm tra số liệu giá trị hàng hóa, đơn giá, tổng tiền nhằm hỗ trợ kiểm tra số liệu và đối chiếu thông tin. Trong trường hợp phát hiện sai sót, công ty sẽ lập lại chứng từ mới nếu lỗi nghiêm trọng hoặc chỉnh sửa trên hệ thống đối với chứng từ điện tử. Sau khi hoàn tất việc điều chỉnh, bộ chứng từ được kiểm tra lại lần cuối và tiếp tục đối chiếu với hợp đồng trước khi đưa vào sử dụng, nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình làm thủ tục hải quan và thanh toán quốc tế. Tuy nhiên, do quy trình xử lý chứng từ vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công nên thời gian xử lý có thể bị kéo dài, đặc biệt khi cần chỉnh sửa hoặc bổ sung thông tin. Thông thường, nếu bộ chứng từ đầy đủ và chính xác thì thời gian kiểm tra trung bình khoảng 1 giờ làm việc; ngược lại, nếu phát sinh sai sót hoặc cần điều chỉnh nhiều nội dung, thời gian xử lý có thể kéo dài từ 1–2 ngày tùy theo mức độ phức tạp.

Bước 7: Tập kết hàng hóa chuẩn bị xuất khẩu

Sau khi hoàn tất các bước trên, hàng hóa được vận chuyển và tập kết tại kho hoặc địa điểm quy định để chuẩn bị cho các công đoạn tiếp theo như thuê phương tiện vận tải, làm thủ tục hải quan và giao hàng cho người chuyên chở. Thông thường, hàng hóa được hoàn tất chuẩn bị từ 7 đến 30 ngày trước khi tàu vận chuyển khởi hành.

Nhận xét:

Quy trình chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu của công ty được xây dựng tương đối đầy đủ và hợp lý, thể hiện qua việc triển khai theo trình tự rõ ràng từ tiếp nhận và phân tích hợp đồng, tổ chức thu mua nguyên liệu, sản xuất, kiểm tra chất lượng, đến đóng gói, lập chứng từ và tập kết hàng hóa. Việc phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận như kinh doanh xuất khẩu, thu mua, sản xuất, kiểm tra chất lượng và xuất nhập khẩu giúp

đảm bảo tính chuyên môn hóa, góp phần nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng và hạn chế sai sót trong quá trình triển khai.

Công ty đã thể hiện được tính chủ động trong việc đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu và xây dựng kế hoạch sản xuất phù hợp với yêu cầu hợp đồng. Công tác kiểm tra chất lượng và đóng gói hàng hóa được chú trọng, giúp đảm bảo sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật trước khi xuất khẩu. Việc kiểm tra, đối chiếu bộ chứng từ với hợp đồng trước khi sử dụng cũng là một điểm tích cực, góp phần hạn chế rủi ro trong quá trình thông quan và thanh toán quốc tế.

Tuy nhiên, quy trình vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Nguồn nguyên liệu đầu vào có thể chưa thật sự đồng đều về chất lượng do được thu gom từ nhiều nguồn khác nhau, dẫn đến áp lực trong khâu kiểm tra và xử lý trước khi sản xuất. Công ty chưa áp dụng mã truy xuất nguồn gốc trực tiếp trên bao bì có thể gây khó khăn trong việc kiểm tra nhanh và truy xuất thông tin hàng hóa trong quá trình lưu thông. Công tác kiểm tra chứng từ vẫn chủ yếu thực hiện thủ công, tiềm ẩn nguy cơ sai sót và làm tăng thời gian xử lý.

Để nâng cao hiệu quả, công ty cần tăng cường kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý chứng từ và chuỗi cung ứng. Việc triển khai hệ thống truy xuất nguồn gốc trên bao bì cũng là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao tính minh bạch và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của thị trường quốc tế.

2.2.2. Thuê phương tiện vận tải

2.2.2.1 Đặt và booking hãng tàu.

Đối với các lô hàng xuất khẩu theo điều kiện CIF, doanh nghiệp xuất khẩu sẽ chịu trách nhiệm thuê tàu, thanh toán cước vận chuyển quốc tế và mua bảo hiểm hàng hóa đến cảng đích theo thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương. Sau khi nhận được kế hoạch giao hàng, nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành kiểm tra lịch tàu và giá cước vận chuyển thông qua ứng dụng Wan Hai nhằm lựa chọn chuyến tàu phù hợp với thời gian giao hàng của khách hàng.

WanHai Lines Language

Shipping Schedule

Point to Point Vessel Tracking Services

1 VIETNAM

2 DA NANG (PORT)

3 2026-05-15

4 CHINA

5 QINGDAO

6 2026-07-05

Search

WAN HAI LINES

Shipping Schedule Cargo Tracking Booking Other Services

Hình 2.8 Ứng dụng Wan Hai tra cứu lịch của hãng tàu

Lịch giao hàng mà khách hàng gửi sẽ không khớp với lịch tàu. Nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra ngày gần nhất với ngày mà khách đưa để bảo lại với khách hàng.

WAN HAI 359 / N042

ETD 2026/06/04 ETA 2026/06/16

CA GUANGZHOU / N562

ETD 2026/06/13 ETA 2026/06/23

WAN HAI 362 / N032

Shipping Schedule Cargo Tracking Booking Other Services

Hình 2.9 Tra cứu lịch của hãng tàu Wan Hai

Sau khi kiểm tra và xác nhận được lịch trình phù hợp, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ thông báo lại cho khách hàng về thời gian tàu chạy, cảng xuất hàng. Nếu khách hàng đồng ý với lịch tàu đã thỏa thuận, nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành đặt chỗ tàu trực tiếp trên ứng dụng Wan Hai dựa trên thời gian giao hàng đã thống nhất.

Sau khi hoàn tất việc đặt chỗ, hãng tàu sẽ gửi Booking Confirmation về email của công ty. Nhân viên kinh doanh sau đó sẽ chuyển booking confirmation cho khách hàng nhằm đảm bảo sự thống nhất về lịch trình vận chuyển. Đồng thời, nhân viên kinh doanh cũng sẽ nhắc khách hàng về các mốc thời gian quan trọng như thời gian tàu chạy (ETD), thời hạn gửi Shipping Instruction (SI Cut-off Time), thời gian cắt máng (Closing Time) và thời hạn khai báo VGM để tránh phát sinh chậm trễ hoặc chi phí ngoài kế hoạch.

Hình 2.10 Booking Confirmation

FAX NO: (84--)

WAN HAI (VIETNAM) LTD

9th Floor., 02 Quang Trung Street, Hai Chau Ward, Danang City, S.R.Viet Nam

Tel: 84-236-3584998 3584666 Fax: 84-236-3584566

To: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED

Attn: hoang ho

From: KATE

Date: 2026/02/25 16:01:46

BOOKING CONFIRMATION

WE HEREBY CONFIRM YOUR BOOKING AS THE FOLLOWING DETAILS :

Booking Number : 041GX00750

Mother Vessel : WAN HAI 362

Voy : N027

SCN :

Place of Receipt : DA NANG (PORT)

Port of Loading : DA NANG (PORT)

ETD : 20260306

Port of Transship : QINGDAO

ETA : 20260317

Port of Discharge : QINGDAO

ETA : 20260317

Place of Delivery : QINGDAO

S/I cut off time : 20260304 10:00

VGM cut off time 20260305 12:00

Close Date : 20260305 07:00

Final Destination :

Stuff Term: WAREHOUSE

Stuff Place :

Shipper : DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED

Forwarding :

Payer : DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED

Included Lithium Battery: N

Seal :

Ctnr	Type	Size	Height	Qty	Temp	Humi.	Vent	PU Date	Status
COC	General Purpose	20'	86	10					FCL TO FCL
Commodity : RUBBER									
Special Remark : ,									
Releasing Empty Container : TIEN SA PORT CTNR TMNL									
Laden Place Of Receipt :									
Release Ctnr Range :									

REMARK:

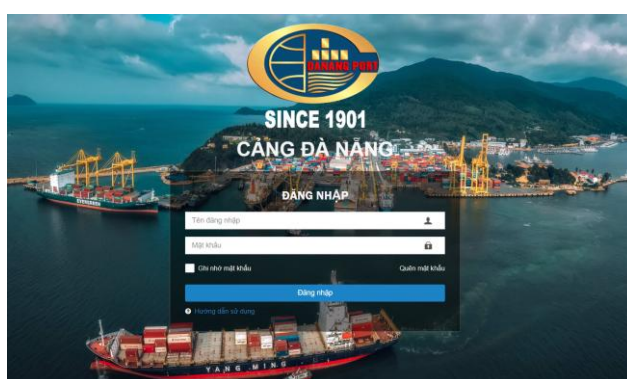
(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Sau khi nhận được Booking Confirmation, khách hàng sẽ lập Shipping Instruction (SI) gửi cho công ty. Nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ kiểm tra nội dung SI trước khi gửi cho hãng tàu để thực hiện submit thông tin phục vụ cho việc phát hành vận đơn sau khi tàu khởi hành. Đồng thời, do điều kiện CIF yêu cầu bên bán phải mua bảo hiểm hàng hóa cho lô hàng, công ty cũng sẽ liên hệ với đơn vị bảo hiểm để thực hiện mua bảo hiểm theo đúng giá trị và điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Công ty sẽ nhắc khách hàng về thời gian đóng hàng và hạ container tại cảng nhằm đảm bảo tiến độ xuất hàng. Thông thường, container nên được hạ tại bãi trước khoảng 2–3 ngày so với ngày tàu chạy để có đủ thời gian thực hiện các thủ tục liên quan và bốc xếp hàng hóa lên tàu. Nếu đưa hàng vào bãi quá sớm có thể phát sinh chi phí lưu bãi, trong khi đưa hàng quá sát giờ tàu chạy sẽ làm tăng nguy cơ không kịp xếp hàng lên tàu, ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng quốc tế.

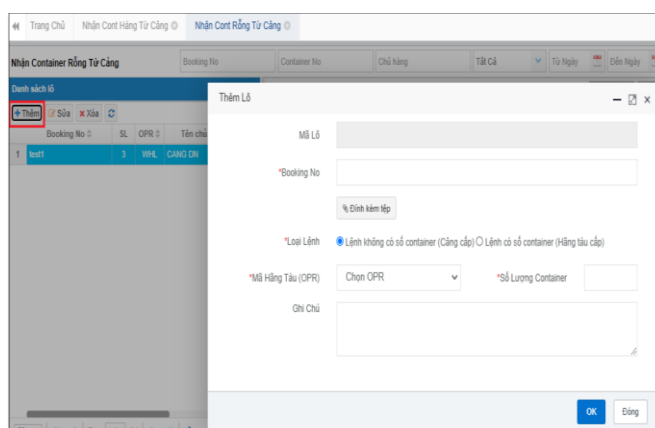
2.2.2.2 Lấy lệnh cấp container rỗng và đóng hàng

Sau đó, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ thực hiện quy trình lấy container trên trang web DNP ePORT – cảng điện tử Đà Nẵng. Đăng nhập theo thông tin tài khoản của công ty và chọn nhận container rỗng từ cảng.



Hình 2.11 Giao diện trang web ePORT - Đà Nẵng

Đăng nhập theo thông tin tài khoản của công ty và chọn nhận container rỗng từ cảng. Nhân viên chứng từ cần nhập các thông tin bao gồm số booking note, đính kèm file booking, chọn đúng loại lệnh, nhập hãng tàu và số lượng container sẽ bốc. Kiểm tra lại thông tin nhập và nhấn "ok" để lưu thông tin lô hàng.



Hình 2.12 Giao diện đăng nhập thông tin

Sau đó nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ nhập các thông tin về container muốn bốc và bảng dữ liệu để yêu cầu cấp container. Các thông tin bao gồm số container

(container no), kích thước, chủ hàng, tàu chuyển, ngày tàu đến, ngày tàu đi, ngày dự kiến bốc. Sau đó chọn yêu cầu cấp rỗng, điền thông tin và xác nhận thanh toán tiền thuê container cho cảng.

Sau khi làm lệnh cấp container từ cảng thì nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ làm lệnh điều xe gửi thông tin cho tài xế thông qua Zalo, bao gồm địa điểm nhận container rỗng, thời gian lấy container và địa điểm đóng hàng. Căn cứ vào nội dung lệnh điều xe, tài xế điều động xe đến cảng để thực hiện thủ tục nhận container rỗng.

Tại bãi container hoặc văn phòng hãng tàu, tài xế tiến hành lấy số seal container và hoàn tất các thủ tục cần thiết trước khi vận chuyển container rỗng về công ty để đóng hàng.

Do doanh nghiệp có kho riêng nên hàng hóa được thực hiện đóng gói và đóng hàng trực tiếp tại kho của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị. Sau khi hoàn tất quá trình đóng hàng, container sẽ được niêm phong bằng seal và vận chuyển trở lại cảng để chuẩn bị xếp lên tàu xuất khẩu.

CTY TNHH MTV
ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc

Mẫu số: C09-H
(Ban hành kèm theo số:
999-TC/QĐ/CĐKT ngày
31/11/1996 của BTC)

LỆNH ĐIỀU XE

Số: 2025/BBNH/1080

Căn cứ quyết định của Giám đốc Công ty
Ông: **Nguyễn Văn Đức** - Chức vụ: Giám đốc
Nay điều động xe : Ô tô tải đầu kéo
Số đăng ký của xe : **74H.00970+74R.01065**
Họ và tên người lái xe : **Trần Trung Dũng**
Đơn vị : Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị
Nơi đến công tác : **Cảng Tiên Sa – Đà Nẵng**
Nội dung công việc : **Vận chuyển hàng cao su của công ty.**
Cán bộ đi cùng :
Địa điểm và thời gian đi : Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị
Số Km dự kiến đi + về : **460 Km**
Đi từ ngày **18 tháng 12 năm 2025** đến ngày **31 tháng 12 năm 2025**

Ngày **18 tháng 12 năm 2025**

GIÁM ĐỐC

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Hình 2.13 Lệnh điều xe

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Đồng thời sau khi container được cấp, công ty sẽ tiến hành lập bảng kê số hiệu container xuất khẩu để phục vụ cho quá trình khai báo hải quan và theo dõi lô hàng.

Bảng 2.19 Bảng kê số hiệu container xuất khẩu

Công Ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị		Mẫu số 31/BKCT/GSQ	
ĐC: Km7+900 Tỉnh lộ 571 - Vĩnh Long - Vĩnh Linh - Quảng Trị			
MST:3200153129			
BẢNG KÊ SỐ HIỆU CONTAINER XUẤT KHẨU			
1	Tờ khai số: 308285728720/B1	Ngày: 02/03/2026	
2	Bảng kê số hiệu container xuất khẩu:		
STT	HIỆU KIẾN CONTAINER	SỐ SEAL CONTAINER	GHI CHÚ
1	DFSU3049029	WHA1222371	
2	WHSU0070175	WHA1222372	
3	WHSU0401416	WHA1222373	
4	WHSU0404713	WHA1222374	
5	WHSU0447839	WHA1222375	
6	WHSU2706923	WHA1222376	
7	FYCU7165196	WHA1222379	
8	BMOU1238551	WHA1222380	
9	WHSU0135614	WHA1222378	
10	WHSU0429882	WHA1222377	
ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP			
<i>(ký tên, đóng dấu)</i>			

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

2.2.3. Khai báo và làm thủ tục hải quan (ECUS5 / VNACCS)

* Chuẩn bị đầy đủ các chứng từ cần thiết để lên tờ khai (Phụ lục trang 85).

- Hóa đơn thương mại
- Packing list
- Vận đơn đường biển
- Hợp đồng

Trong quá trình chuẩn bị các chứng từ cần thiết để lên tờ khai hải quan xuất khẩu như hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn đường biển và hợp đồng ngoại thương, công ty thực hiện tương đối tốt và chưa diễn ra sai sót. Sau khi nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu hoàn tất việc chuẩn bị bộ chứng từ, toàn bộ hồ sơ sẽ được chuyển cho trưởng bộ phận kiểm tra và đối chiếu kỹ lưỡng nhằm đảm bảo tính đầy đủ, chính xác và thống nhất giữa các chứng từ trước khi tiến hành lên tờ khai. Nhờ quy trình kiểm tra chặt chẽ này, công ty đã hạn chế được các lỗi nhỏ về thông tin, giảm nguy cơ phải chỉnh sửa tờ khai hoặc phát sinh chậm trễ trong quá trình thông quan hàng hóa xuất khẩu.

* Các hoạt động hải quan đều thực hiện trên công nghệ số. Tất cả các doanh nghiệp đều sử dụng phần mềm này.



Hình 2.14 Phần mềm khai báo hải quan ECUS5/ VNACCS

(Nguồn: Phần mềm ECUS5/ VNACCS)

Hiện nay, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều thực hiện khai báo hải quan điện tử thông qua phần mềm ECUS5/ VNACCS. Để khai các thông tin về người xuất khẩu và người nhập khẩu, thông tin vận đơn của tờ khai hải quan, thông tin chi tiết về hàng hóa, thuế và bảo lãnh trên tờ khai hải quan, thông tin vận chuyển. Thông thường, hệ thống sẽ phản hồi kết quả trong thời gian rất nhanh, chỉ từ vài giây đến vài phút kể từ khi truyền tờ khai, bao gồm số tờ khai và kết quả phân luồng. Dựa trên cơ chế quản lý rủi ro, hệ thống sẽ tự động phân luồng tờ khai thành luồng xanh, luồng vàng và luồng đỏ, trong đó luồng xanh được miễn kiểm tra hồ sơ và hàng hóa, luồng vàng kiểm tra hồ sơ giấy, còn luồng đỏ kiểm tra cả hồ sơ và thực tế hàng hóa.

Đối với Công ty TNHH MTV Đức Hiền để phục vụ cho việc kê khai hải quan, công ty đã chuẩn bị đầy đủ bộ hồ sơ theo quy định như sau:

- Hóa đơn thương mại ký tay: 03 bản gốc và 03 bản sao.
- Phiếu đóng gói: 03 bản gốc và 03 bản sao.
- Bộ vận đơn đường biển hoàn chỉnh 3/3, gồm 03 bản gốc và 03 bản sao không lưu thông, là vận đơn, đã xếp hàng lên tàu
- Chứng từ bảo hiểm gồm 02 bản gốc.
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật: 03 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền của chính phủ cấp.
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) mẫu FORM E (HS CODE: 400280) gồm 01 bản gốc và 01 bộ liên hoặc 02 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền cấp.
- Giấy chứng nhận bao bì không sử dụng vật liệu gỗ gồm 02 bản gốc do nhà sản xuất cấp, hoặc Giấy chứng nhận hun trùng gồm 02 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền cấp.

- Giấy chứng nhận số lượng: 02 bản gốc và 02 bản sao do bên thụ hưởng phát hành.
- Giấy chứng nhận chất lượng: 02 bản gốc và 02 bản sao do bên thụ hưởng phát hành.

- Chứng nhận kiểm tra: 02 bản gốc do bên thụ hưởng phát hành.

Bảng 2.20 Kết quả số tờ khai hải quan và tỉ lệ đạt luồng xanh, luồng vàng và luồng đỏ của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

Luồng \ Năm	2023		2024		2025	
	Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)
Xanh	195	97.5%	328	99.7%	491	99.59%
Vàng	5	2.5%	1	0.3%	2	0.41%
Đỏ	0	0%	0	0%	0	0%
Tổng	200	100%	329	100%	493	100%

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Xét về quy mô tổng số tờ khai, số lượng lô hàng của công ty tăng liên tục qua các năm, từ 200 lô năm 2023 lên 329 lô năm 2024 (tăng 129 lô, tương ứng khoảng 64,5%), và tiếp tục tăng lên 493 lô năm 2025 (tăng 164 lô, tương ứng khoảng 49,8%). Điều này cho thấy hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp đang có xu hướng mở rộng mạnh mẽ và ổn định.

Về cơ cấu phân luồng, luồng xanh chiếm tỷ trọng áp đảo và có xu hướng gia tăng, từ 97,5% năm 2023 lên 99,7% năm 2024 và duy trì ở mức 99,59% năm 2025. Không chỉ tăng về tỷ lệ, số lượng tờ khai luồng xanh cũng tăng đáng kể (từ 195 lên 491 lô), phản ánh rõ rệt việc doanh nghiệp ngày càng tuân thủ tốt quy định hải quan, hạn chế sai sót trong khai báo và chứng từ.

Ngược lại, luồng vàng chiếm tỷ trọng rất nhỏ và biến động không đáng kể. Cụ thể, tỉ lệ luồng vàng giảm từ 5 tờ khai năm 2023 xuống còn 1 tờ khai năm 2024 là do công ty đã cải thiện độ chính xác trong quá trình lập và kiểm tra chứng từ xuất khẩu. Sau khi phát sinh, doanh nghiệp đã tăng cường đối chiếu thông tin giữa Packing List, Commercial Invoice và tờ khai hải quan trước khi truyền tờ khai, nhờ đó hạn chế được các lỗi khai báo và giảm nguy cơ bị cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra hồ sơ. Sang năm 2025, số tờ khai luồng vàng tăng nhẹ lên 2 lô, tuy nhiên tỷ lệ vẫn duy trì ở mức rất thấp (0,41%). Nguyên nhân chủ yếu là do vẫn còn xuất hiện một vài sai sót nhỏ trong quá trình khai báo hải quan, chênh lệch thông tin giữa Packing List và tờ khai hải quan. Tuy

nhiên, các sai sót này đều được doanh nghiệp kịp thời điều chỉnh theo yêu cầu của cơ quan hải quan nên không gây ảnh hưởng đáng kể đến tiến độ thông quan hàng hóa.

Đặc biệt, trong cả ba năm không phát sinh luồng đỏ, cho thấy doanh nghiệp không gặp các vấn đề nghiêm trọng liên quan đến vi phạm pháp luật hải quan hoặc rủi ro cao. Đây là một điều quan trọng khẳng định mức độ uy tín và độ tin cậy cao của doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu.

Công ty không chỉ sự tăng trưởng về quy mô xuất khẩu, mà còn cho thấy chất lượng quản lý và mức độ tuân thủ hải quan ngày càng được cải thiện, góp phần rút ngắn thời gian thông quan, giảm chi phí logistics và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Phần mềm ECUS5 giúp tiết kiệm đáng kể thời gian so với khai báo truyền thống. Trung bình khai hải quan mất từ 30 phút đến 2 giờ tùy theo tình trạng phân luồng. Nếu gặp vấn đề thông tin khai báo thì quá trình thông quan lô hàng sẽ chậm hơn vì phải sửa và có thể phải gặp hải quan để hỗ trợ thời gian sẽ kéo dài 2 - 5 tiếng hoặc chậm nhất là 1 ngày. Tùy theo tình trạng phân luồng hàng, nếu phân luồng vàng thì phải đem bộ chứng từ các giấy tờ ra hải quan kiểm tra, luồng đỏ thì mất thêm thời gian kiểm tra thực tế hàng hóa do hải quan quy định. Khách hàng đánh giá cao sự chuyên nghiệp và nhanh gọn trên khai báo trên phần mềm ECUS5, nhất là đối với những đơn hàng có giá trị lớn, cần thông quan sớm.

2.2.4. Giao hàng cho người vận chuyển

Sau khi tờ khai hải quan được thông quan, container hàng hóa đã được đóng tại kho của doanh nghiệp sẽ được vận chuyển ra bãi cảng trước thời gian tàu chạy theo quy định của hãng tàu, thường từ 1–3 ngày. Nhân viên xuất nhập khẩu của công ty tiến hành làm lệnh giao container trên hệ thống Eport cảng điện tử Đà Nẵng, đồng thời đính kèm booking và các thông tin liên quan đến lô hàng như số container, trọng lượng hàng hóa, cảng dỡ hàng và thông tin chuyển tàu để xác nhận giao hàng với cảng.

Sau khi hoàn tất thủ tục hạ container, container sẽ được tập kết tại bãi cảng chờ xếp lên tàu. Đến thời gian quy định, cảng sẽ tiến hành bốc container lên tàu theo kế hoạch xếp dỡ và lịch trình vận chuyển của hãng tàu. Khi hàng hóa đã được xếp lên tàu thành công, hãng tàu sẽ phát hành vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L) nhằm xác nhận đã nhận hàng để vận chuyển đến cảng đích.

		 WINDAD016000622									
Shipper DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM *		BILL OF LADING B/L No. 041GX00750									
Consignee TO ORDER		ORIGINAL									
Notify party (carrier not to be responsible for failure to notify) RI INTERNATIONAL PTE LTD ROOM 1702, YUEXIU BUILDING, NO. 388 FUSSEN ROAD, PUDONG NEW AREA, SHANGHAI, CHINA 200122 TEL: 86-21-68757077 **		CLIPPER INTERNATIONAL SHIPPING AGENCY LTD. QINGDAO BRANCH P.L. 2 INTER ROYAL BUILDING, NO. 15 DONGHAI WEST ROAD, QINGDAO, CHINA TEL: 81979000 FAX: 81979006									
Ocean vessel / Vty No WAN HAI 362		NO27									
Port of loading DA NANG, VIETNAM		Place of receipt DA NANG, VIETNAM									
Port of discharge QINGDAO, CHINA		Place of delivery QINGDAO, CHINA									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Marks & Nos., Container No. / Seal No.</th> <th>No. of packages or containers</th> <th>Kind of Packages; Description of goods</th> <th>Gross weight / Measurement</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>N/M</td> <td>10 CTNS (160 PALLET(S))</td> <td>"SHIPPER'S PACK, LOAD COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" DESCRIPTION AS ATTACHED LIST "FREIGHT PREPAID" SAY : TEN CONTAINERS ONLY</td> <td>207,200.000 KGM 250.0000 MTQ</td> </tr> </tbody> </table>		Marks & Nos., Container No. / Seal No.	No. of packages or containers	Kind of Packages; Description of goods	Gross weight / Measurement	N/M	10 CTNS (160 PALLET(S))	"SHIPPER'S PACK, LOAD COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" DESCRIPTION AS ATTACHED LIST "FREIGHT PREPAID" SAY : TEN CONTAINERS ONLY	207,200.000 KGM 250.0000 MTQ	LOADED ON M/V WAN HAI 362 VTY: NO27 AT: DA NANG, VIETNAM 08-MAR-08 2026	
Marks & Nos., Container No. / Seal No.	No. of packages or containers	Kind of Packages; Description of goods	Gross weight / Measurement								
N/M	10 CTNS (160 PALLET(S))	"SHIPPER'S PACK, LOAD COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" DESCRIPTION AS ATTACHED LIST "FREIGHT PREPAID" SAY : TEN CONTAINERS ONLY	207,200.000 KGM 250.0000 MTQ								
Freight payable at DA NANG (PORT)		Ex. Rate No. of original B/L THREE (3) Place and date of issue DA NANG (PORT) MAR 08 2026									
ALL AS ARRANGED											

Hình 2.15 Vận đơn đường biển

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Do lô hàng áp dụng phương thức thanh toán D/P (Documents against Payment), doanh nghiệp yêu cầu hãng tàu phát hành Original Bill of Lading (Original B/L) nhằm đảm bảo ngân hàng chỉ giao bộ chứng từ cho người nhập khẩu sau khi bên nhập khẩu hoàn tất thanh toán tiền hàng. Hãng tàu sẽ gửi bản nháp vận đơn qua email để doanh nghiệp kiểm tra thông tin trước khi phát hành vận đơn chính thức.

Nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty sẽ tiến hành đối chiếu các nội dung trên vận đơn như tên người gửi hàng, người nhận hàng, số container, số seal, mô tả hàng hóa, trọng lượng, cảng đi và cảng đến nhằm đảm bảo tính chính xác giữa vận đơn, booking và bộ chứng từ xuất khẩu. Sau khi xác nhận chính xác, hãng tàu sẽ phát hành bộ Original B/L theo yêu cầu của doanh nghiệp.

Sau khi vận đơn được phát hành, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu tiếp tục thực hiện thanh toán các khoản cước tàu và local charge theo quy định của hãng tàu do điều kiện CIF quy định bên bán chịu chi phí vận chuyển quốc tế. Đồng thời, công ty tiến hành hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu gồm hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), vận đơn đường biển, giấy chứng nhận xuất xứ và các chứng từ liên quan khác để gửi cho ngân hàng phục vụ thanh toán theo phương thức D/P.

Ở bước này, thời gian phát hành vận đơn phụ thuộc vào tiến độ xử lý của hãng tàu. Tuy nhiên, việc trao đổi chứng từ thông qua email giúp quá trình kiểm tra và xác nhận vận đơn diễn ra nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm thời gian. Sau khi hoàn thiện bộ

chứng từ, ngân hàng sẽ chuyển chứng từ cho phía nhập khẩu để thực hiện thanh toán và nhận hàng tại cảng đến.

2.2.5. Mua bảo hiểm hàng hóa

Theo điều kiện CIF – Incoterms 2020, Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị với vai trò là bên bán có trách nhiệm thuê tàu, thanh toán cước phí vận chuyển hàng hóa đến cảng Qingdao (Trung Quốc) và mua bảo hiểm cho hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển quốc tế. Công việc này thường do nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty trực tiếp thực hiện thông qua việc liên hệ công ty bảo hiểm bằng email mua bảo hiểm hàng hóa cho lô hàng xuất khẩu.

Căn cứ vào hợp đồng ngoại thương, booking tàu và thông tin lô hàng, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu tiến hành cung cấp các thông tin cần thiết cho công ty bảo hiểm như tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, phương thức đóng gói, tên tàu, cảng đi, cảng đến và giá trị lô hàng. Sau khi tiếp nhận thông tin, công ty bảo hiểm sẽ phát hành Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate) với mức bảo hiểm thường bằng 110% giá trị hóa đơn thương mại theo quy định.

CARGO INSURANCE POLICY			
No. : 29261964		ORIGINAL	
Based on the request of the Insured, BIDV INSURANCE CORPORATION (BIC) hereby agrees to insure the following goods subject to condition(s) and/or clause(s) of insurance stated in this Policy or Annexes attached or Endorsements (if any).			
The Insured: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED			
Address: KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIET NAM TEL: 0084 233 382245 FAX: 0084 233 382245			
Invoiced to applicant: RI INTERNATIONAL PTE. LTD			
Address: 3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693 Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393			
Subject-matter insured: COMMODITY: MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) QUANTITY: 201.60MTS COUNTRY OF ORIGIN: VIETNAM HS CODE: 400280			
INVOICE: DH-R12603, Date: March 2, 2026			
Packing:	Container	Contract/Invoice No.:	DH-R12603, Date: February 25, 2026
Conveyance:	WAN HAI 362 N027	L/C No.:	
From:	DA NANG, VIETNAM	To:	QINGDAO, CHINA
Transshipment:	Allowed	Departure Date:	08/03/2026
B/L No. or AWD No.:	041GX00750	Sailing on or about:	
Condition of Insurance: "Claims payable in china in currency of the credit covering all risks" as the following conditions: - Institute Cargo Clauses A (CL382 - 01/01/2009) - Institute Strikes Clauses (Cargo) (CL 386 - 01/01/2009) - Institute War Clauses (Cargo) (CL385-01/01/2009) - Excluding loss or damage due to rotting, staining, mould, sprouting, heating, sweating unless caused by insured perils in insured voyage - Excluding shortage of goods in intact sealed container without any signs of broken - Warehouse to Warehouse Clause - Extending to cover loss/damage due to falling in the process of loading/unloading goods from carrying conveyance - Warranted that using suitable tools and methods for loading and unloading goods in accordance with the customs of similar cargo - Asbestos exclusion clause - Institute Radioactive Contamination, Chemical, Biological, Bio-Chemical and Electromagnetic Weapons Exclusion Clause CL370 - 10.11.2003 & USA & Canada Endorsement USCAN B 2901/04 - Nuclear Energy Risks Exclusion Clause (Marine) 01/01/89 - Joint Excess Loss Committee Terrorism Exclusion Clause 16/11/01 XL2001/002 - Joint Cargo Committee Termination of Transit Clause (Terrorism) JC2009/056 01/01/2009 - Sanctions Limitation & Exclusion Clause LMA 31/00 - War and Strikes Cancellation Clause (cargo) - Communicable Disease Exclusion JC2020-009A - Russia and Ukraine Exclusion Clause - Five powers war clause JC2023-024 - Other terms, conditions and provisions refer to the Insurance Contract No. BIC08-CTYDUCHEIN-2024 dated 01/08/2024			
Amount Insured:	446,846.40 USD (110% of invoice value)	Premium:	223.42 USD
Premium rate:	0.050%	VAT:	22.34 USD
Exchange rate:	VND/USD	Total amount:	245.76 USD
Deductible:	NO		
Period of payment:	Payment before date 20/04/2026		
In the event of loss or damage, apply for survey to	Huatai Surveyors & Adjusters Company Address: Room 2101, 21st Floor, Tower No.2 Excellence Century Centre, No.31 Longcheng Road, Qingdao, Shandong Province 266034 China. Phone: +86 532 8502 3303/+86 136 6532 1840/+86 139 6960 8507. Mail: agency_qd@huatai-serv.com		

Hình 2.16 Bảo hiểm hàng hóa

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị)

Người bán chịu trách nhiệm thuê tàu và mua bảo hiểm hàng hóa, nhưng theo điều kiện CIF, rủi ro đối với hàng hóa được chuyển giao từ người bán sang người mua kể từ thời điểm hàng hóa được xếp lên tàu tại cảng Đà Nẵng.

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu và hãng tàu phát hành vận đơn đường biển, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty sẽ tổng hợp các thông tin liên quan đến lô hàng như số hợp đồng, tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá trị hóa đơn, số vận đơn, tên tàu, cảng đi, cảng đến và thời gian dự kiến tàu đến (ETA). Các thông tin này sẽ được gửi cho khách hàng thông qua email nhằm giúp bên nhập khẩu theo dõi tình trạng lô hàng và chuẩn bị thủ tục nhận hàng tại cảng đến.

2.2.6. Lập và hoàn thiện bộ chứng từ giao nhận

Sau khi giao hàng, nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu tiến hành lập bộ chứng từ thanh toán để gửi qua ngân hàng thông qua email phục vụ cho việc thu tiền hàng theo phương thức D/P (Documents against Payment). Yêu cầu của bộ chứng từ là phải chính xác, đầy đủ và phù hợp với các điều khoản trong hợp đồng ngoại thương.

Theo phương thức D/P, ngân hàng đóng vai trò trung gian thu hộ tiền. Người mua chỉ được nhận bộ chứng từ để đi nhận hàng khi đã thanh toán đầy đủ tiền hàng cho ngân hàng.

Bộ chứng từ thanh toán thông thường bao gồm:

- Hóa đơn thương mại ký tay: 03 bản gốc và 03 bản sao.
- Phiếu đóng gói: 03 bản gốc và 03 bản sao.
- Bộ vận đơn đường biển hoàn chỉnh 3/3, gồm 03 bản gốc và 03 bản sao không lưu thông, là vận đơn, đã xếp hàng lên tàu
- Chứng từ bảo hiểm gồm 02 bản gốc.
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật: 03 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền của chính phủ cấp.
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) mẫu FORM E (HS CODE: 400280) gồm 01 bản gốc và 01 bộ liên hoặc 02 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền cấp.
- Giấy chứng nhận bao bì không sử dụng vật liệu gỗ gồm 02 bản gốc do nhà sản xuất cấp, hoặc Giấy chứng nhận hun trùng gồm 02 bản gốc do cơ quan có thẩm quyền cấp.
- Giấy chứng nhận số lượng: 02 bản gốc và 02 bản sao do bên thụ hưởng phát hành.
- Giấy chứng nhận chất lượng: 02 bản gốc và 02 bản sao do bên thụ hưởng phát hành.
- Chứng nhận kiểm tra: 02 bản gốc do bên thụ hưởng phát hành.

Sau khi hoàn tất bộ chứng từ, công ty sẽ:

- Xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng phục vụ (ngân hàng nhờ thu)
- Ngân hàng sẽ gửi bộ chứng từ sang ngân hàng của người nhập khẩu
- Tất cả chứng từ phải được xuất trình trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày giao hàng.

Đối với phương thức thanh toán D/P: Ngân hàng của người nhập khẩu sẽ thông báo cho bên mua khi nhận được bộ chứng từ. Người nhập khẩu phải thanh toán ngay (at sight) cho ngân hàng thì mới được nhận bộ chứng từ. Sau khi thanh toán, ngân hàng sẽ chuyển tiền về cho ngân hàng của bên xuất khẩu. Ngân hàng xuất khẩu ghi có vào tài khoản của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

Nhận xét:

Phương thức thanh toán D/P giúp Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị thu tiền tương đối an toàn vì người nhập khẩu chỉ nhận được chứng từ khi đã thanh toán. Quy trình lập bộ chứng từ đầy đủ, rõ ràng thể hiện tính chuyên nghiệp và đáp ứng yêu cầu hợp đồng ngoại thương. Tuy nhiên, rủi ro vẫn tồn tại trong trường hợp người mua từ chối nhận hàng hoặc không thanh toán, khi đó hàng hóa có thể bị lưu kho hoặc phải tái xuất.

Trong thực tế, Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị và đối tác thường cân nhắc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp dựa trên mức độ tin cậy và mối quan hệ hợp tác. Với các khách hàng quen thuộc, việc thanh toán thường diễn ra thuận lợi, dù đôi khi có chậm trễ nhỏ nhưng không ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty.

2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận tại công ty

Trong bối cảnh thị trường cao su ngày càng biến động, chịu ảnh hưởng từ giá cả thế giới, thời tiết và sản lượng khai thác không ổn định, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu cao su tại Việt Nam đang gặp khó khăn trong việc đảm bảo nguồn cung nguyên liệu. Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị cũng không nằm ngoài xu hướng này. Cụ thể, trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu cao su SVR10, công ty đã gặp tình trạng thiếu hụt nguyên liệu, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc nguồn cung nguyên liệu không ổn định do phụ thuộc vào mùa vụ khai thác, điều kiện thời tiết và biến động giá cả thị trường. Việc thu mua nguyên liệu từ nhiều nguồn khác nhau cũng tiềm ẩn rủi ro về chất lượng không

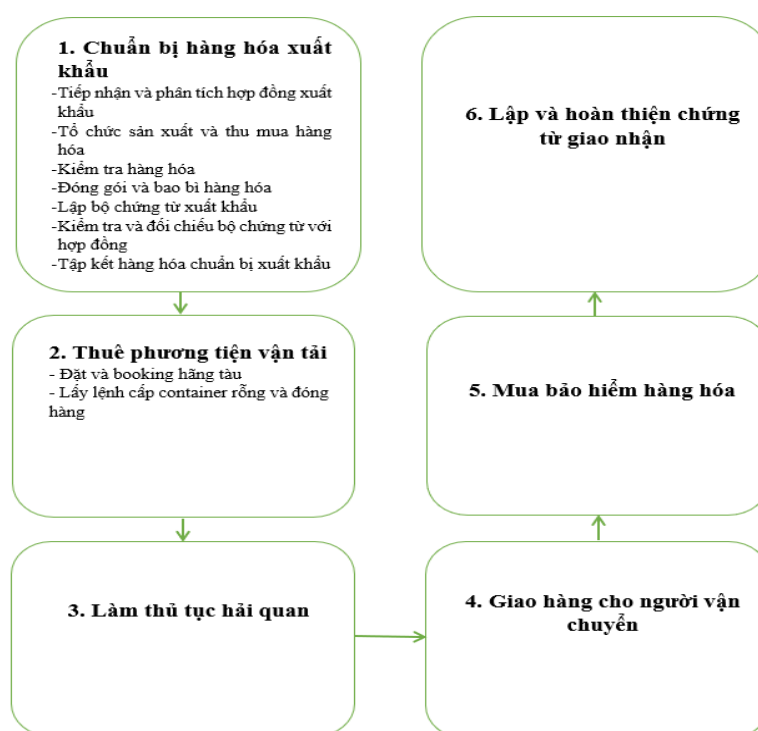
đồng đều, gây khó khăn trong khâu kiểm tra, phân loại và đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, đặc biệt đối với các thị trường có yêu cầu khắt khe.

Cơ cấu tổ chức của công ty đã được phân công tương đối rõ ràng, nhưng nguồn nhân lực trong hoạt động giao nhận và xuất khẩu còn hạn chế. Một số nhân viên phải đảm nhiệm nhiều công việc cùng lúc, từ chuẩn bị chứng từ, làm thủ tục hải quan đến theo dõi vận chuyển. Điều này dẫn đến áp lực công việc lớn, dễ xảy ra sai sót và ảnh hưởng đến hiệu quả xử lý quy trình.

Việc ứng dụng công nghệ trong quản lý hoạt động giao nhận tuy đã được triển khai nhưng chưa thật sự đồng bộ giữa các bộ phận. Một số công đoạn vẫn còn xử lý thủ công, đặc biệt trong việc lưu trữ chứng từ và theo dõi tiến độ đơn hàng, dẫn đến nguy cơ chậm trễ hoặc sai sót trong quá trình xử lý thông tin. Điều này ảnh hưởng đến khả năng phối hợp giữa các bộ phận và hiệu quả quản lý hoạt động xuất khẩu.

Nhận xét: Những yếu tố trên đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động giao nhận và tiến độ xuất khẩu của công ty, làm chậm các khâu như chuẩn bị hàng, hoàn thiện chứng từ và thông quan. Mặc dù công ty có thể duy trì mối quan hệ với các đối tác quen thuộc, nhưng về lâu dài, tình trạng này có thể làm giảm uy tín doanh nghiệp, gia tăng nguy cơ vi phạm hợp đồng và gây khó khăn trong việc mở rộng thị trường xuất khẩu.

2.4. Đánh giá hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10



Sơ đồ 2.2 Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu

2.4.1 Ưu điểm

Quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị nhìn chung được tổ chức khá bài bản, đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành cũng như phù hợp với thông lệ quốc tế. Qua quá trình nghiên cứu và phân tích thực tế, có thể nhận thấy một số ưu điểm nổi bật như sau:

Trong chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu, bước (1) tiếp nhận và phân tích hợp đồng xuất khẩu Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị thực hiện khá tốt công tác tiếp nhận và phân tích hợp đồng xuất khẩu trước khi triển khai đơn hàng. Các thông tin quan trọng như tên hàng, số lượng, đơn giá, điều kiện giao hàng, thời gian giao hàng và phương thức thanh toán đều được kiểm tra, đối chiếu cẩn thận với đơn đặt hàng và hợp đồng xuất khẩu. Nhờ đó, tỷ lệ hợp đồng đạt chuẩn của công ty luôn duy trì ở mức rất cao từ 99,7% đến 100%, góp phần hạn chế sai sót trong quá trình thực hiện xuất khẩu và đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách hàng.

Bước (2) hoạt động tổ chức sản xuất và thu mua nguyên liệu của công ty chủ động đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu từ cả thị trường Lào và nguồn thu mua trong nước. Điều này giúp doanh nghiệp duy trì nguồn nguyên liệu ổn định, giảm rủi ro thiếu hụt hàng hóa và nâng cao khả năng đáp ứng các đơn hàng xuất khẩu với số lượng lớn.

Đối với bước (3) công tác kiểm tra chất lượng hàng hóa được công ty chú trọng thực hiện theo các tiêu chuẩn kỹ thuật đối với sản phẩm cao su SVR10. Bộ phận QC/KCS phối hợp với bộ phận kỹ thuật tiến hành kiểm tra các chỉ tiêu như hàm lượng chất bản, độ dẻo, chỉ số PRI và các yêu cầu kỹ thuật khác trước khi xuất khẩu. Nhờ kiểm soát chất lượng chặt chẽ, tỷ lệ lô hàng đạt chuẩn của công ty luôn duy trì ở mức trên 97%, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Ở bước (4) công đoạn đóng gói và ghi nhãn hàng hóa công ty thực hiện phân loại rõ ràng giữa hàng đạt chuẩn và hàng chưa đạt chuẩn, giúp kiểm soát hàng hóa hiệu quả và hạn chế nhầm lẫn trong quá trình lưu kho, vận chuyển và xuất khẩu. Bao bì cũng được thực hiện đúng quy cách nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm trong suốt quá trình vận chuyển quốc tế.

Bước (5) công ty tiến hành lập bộ chứng từ xuất khẩu bao gồm hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói và các chứng từ liên quan khác theo yêu cầu hợp đồng. Quá trình lập chứng từ có sự phối hợp giữa phòng xuất nhập khẩu và bộ phận kế toán nhằm đảm bảo tính chính xác về số lượng, giá trị hàng hóa và phương thức thanh toán. Việc chuẩn bị

chứng từ đầy đủ và đúng quy định góp phần hỗ trợ tốt cho hoạt động thông quan và thanh toán quốc tế.

Ở bước (6) công ty thực hiện kiểm tra và đối chiếu với hợp đồng ngoại thương nhằm đảm bảo tính thống nhất giữa các chứng từ. Các nội dung như tên hàng, số lượng, đơn giá, điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán được rà soát kỹ lưỡng trước khi sử dụng. Việc kiểm tra cẩn thận giúp hạn chế sai sót trong quá trình khai báo hải quan và thanh toán quốc tế, đồng thời giảm thiểu rủi ro phát sinh trong hoạt động xuất khẩu.

Bước (7) Sau khi hoàn tất các bước chuẩn bị, hàng hóa được vận chuyển và tập kết tại kho hoặc địa điểm quy định trước thời gian tàu chạy. Việc chủ động tập kết hàng hóa từ sớm giúp công ty có đủ thời gian chuẩn bị cho các công đoạn tiếp theo như thuê phương tiện vận tải, khai báo hải quan và giao hàng cho người vận chuyển. Điều này góp phần đảm bảo tiến độ giao hàng và hạn chế phát sinh chậm trễ trong quá trình xuất khẩu.

Đối với thuê phương tiện vận tải công ty chủ động thực hiện booking tàu thông qua ứng dụng của hãng tàu nhằm lựa chọn lịch trình phù hợp với yêu cầu giao hàng của khách hàng. Đồng thời, việc theo dõi sát các mốc thời gian quan trọng như ETD, SI Cut-off và Closing Time giúp công ty hạn chế rủi ro phát sinh chi phí lưu bãi hoặc chậm giao hàng. Việc lấy container rỗng và đóng hàng do công ty có kho riêng nên công ty chủ động thực hiện đóng hàng trực tiếp tại kho, giúp thuận lợi cho việc kiểm tra, giám sát và quản lý chất lượng hàng hóa trước khi xuất khẩu. Đồng thời, việc sử dụng hệ thống Eport điện tử cũng góp phần rút ngắn thời gian xử lý thủ tục container.

Khai báo và làm thủ tục hải quan công ty ứng dụng phần mềm ECUS5-VNACCS trong khai báo hải quan điện tử, giúp rút ngắn thời gian thông quan và giảm sai sót trong quá trình khai báo. Tỷ lệ luồng xanh rất cao trên 97% và không phát sinh luồng đỏ cho thấy doanh nghiệp có mức độ tuân thủ hải quan tốt và hoạt động xuất khẩu ổn định.

Trong giao hàng cho người vận chuyển công ty phối hợp hiệu quả với cảng và hãng tàu trong quá trình giao container và phát hành vận đơn. Việc kiểm tra kỹ thông tin trên vận đơn trước khi phát hành giúp hạn chế sai sót chứng từ và đảm bảo tính chính xác của bộ hồ sơ xuất khẩu.

Công ty thực hiện đầy đủ trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hóa theo điều kiện CIF, góp phần giảm thiểu rủi ro cho khách hàng trong quá trình vận chuyển quốc tế và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động xuất khẩu.

Việc lập và hoàn thiện bộ chứng từ giao nhận, công ty sử dụng phương thức thanh toán D/P giúp doanh nghiệp nâng cao mức độ an toàn trong thanh toán vì người nhập khẩu chỉ được nhận bộ chứng từ để nhận hàng sau khi đã thanh toán đầy đủ cho ngân hàng. Điều này góp phần hạn chế rủi ro bị chiếm dụng vốn hoặc chậm thanh toán so với các phương thức thanh toán trả chậm khác.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những ưu điểm đạt được, quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định. Hạn chế quan trọng nhất hiện nay là nhiều công đoạn trong quy trình vẫn được xử lý thủ công và chưa được ứng dụng đồng bộ công nghệ quản lý hiện đại. Điều này không chỉ làm tăng nguy cơ sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ mà còn ảnh hưởng đến tốc độ phối hợp giữa các bộ phận và hiệu quả thực hiện hoạt động xuất khẩu.

Cụ thể, ở bước tiếp nhận và phân tích hợp đồng xuất khẩu, công ty vẫn chủ yếu đối chiếu thông tin thông qua email và file mềm nội bộ nên dễ phát sinh sai sót về số lượng, đơn giá hoặc các điều khoản hợp đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh nghiệp chưa áp dụng biểu mẫu kiểm tra, khiến quá trình xử lý phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của nhân viên.

Đối với bước kiểm tra hàng hóa, mặc dù tỷ lệ lô hàng đạt chuẩn ở mức cao nhưng vẫn còn xuất hiện một số lô hàng chưa đáp ứng đầy đủ yêu cầu kỹ thuật như hàm lượng chất bần vượt mức cho phép hoặc chất lượng chưa đồng đều giữa các lô hàng. Nguyên nhân Trị chủ yếu được thực hiện theo phương pháp thủ công. Nhân viên QC/KCS sau khi kiểm tra các chỉ tiêu kỹ thuật sẽ ghi nhận kết quả riêng lẻ trên giấy hoặc file nội bộ mà chưa có biểu mẫu kiểm tra thống nhất cho từng lô hàng.

Ở bước đóng gói và ghi nhãn hàng hóa, công ty hiện chưa áp dụng mã truy xuất nguồn gốc trực tiếp trên bao bì sản phẩm, khiến việc kiểm tra nhanh và truy xuất thông tin lô hàng trong quá trình lưu thông còn gặp khó khăn. Nguyên nhân chủ yếu là doanh nghiệp vẫn quản lý thông tin thông qua hồ sơ và chứng từ nội bộ thay vì áp dụng công nghệ truy xuất hiện đại.

Bước giao hàng cho người vận chuyển và hoàn thiện bộ chứng từ thanh toán theo phương thức D/P, công ty vẫn đối mặt với rủi ro khách hàng chậm thanh toán hoặc từ chối nhận hàng, làm phát sinh chi phí lưu kho, lưu bãi hoặc tái xuất hàng hóa. Nguyên nhân là do phương thức D/P phụ thuộc nhiều vào khả năng và thiện chí thanh toán của

người nhập khẩu, chưa có sự đảm bảo chặt chẽ như L/C. Bên cạnh đó, việc công ty chỉ sử dụng duy nhất phương thức thanh toán D/P cũng làm giảm tính linh hoạt trong hoạt động xuất khẩu. Khi thị trường biến động hoặc khách hàng gặp khó khăn tài chính, doanh nghiệp có thể bị chậm thu hồi vốn, ảnh hưởng đến dòng tiền và hiệu quả kinh doanh.

Chất lượng hoạt động logistics của công ty hiện vẫn chưa được nâng cao đồng bộ do đội ngũ nhân viên xuất nhập khẩu chủ yếu thực hiện công việc dựa trên kinh nghiệm thực tế, trong khi việc đào tạo và cập nhật kiến thức chuyên môn chưa được tổ chức thường xuyên. Điều này khiến khả năng ứng dụng công nghệ, xử lý các tình huống phát sinh và thích ứng với những thay đổi trong hoạt động logistics quốc tế còn hạn chế. Việc một nhân viên phải đảm nhiệm nhiều công việc cùng lúc cũng làm giảm tính chuyên môn hóa trong từng nghiệp vụ và có thể ảnh hưởng đến hiệu quả xử lý đơn hàng khi khối lượng công việc tăng cao.

Việc nhiều công đoạn vẫn phụ thuộc vào xử lý thủ công, chưa ứng dụng công nghệ quản lý đồng bộ và chưa nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics chính là nguyên nhân bao quát dẫn đến các hạn chế như sai sót chứng từ, chậm xử lý thông tin, khó kiểm soát dữ liệu và giảm hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận. Vì vậy, công ty cần đẩy mạnh chuyển đổi số, áp dụng hệ thống quản lý đồng bộ, tăng cường đào tạo chuyên môn cho nhân viên và từng bước chuyên môn hóa công việc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động logistics và xuất khẩu trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ HÀNG HÓA VÀ GIAO NHẬN TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM CAO SU SVR10 TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ

3.1. Căn cứ để xây dựng giải pháp hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10

3.1.1. Căn cứ vào định hướng hoạt động xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

Trong những năm gần đây, thị trường Trung Quốc luôn là thị trường xuất khẩu chủ lực của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị đối với sản phẩm cao su SVR10. Vì vậy, định hướng hoạt động xuất khẩu của công ty trong thời gian tới sẽ tiếp tục tập trung đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường này nhằm duy trì sản lượng tiêu thụ ổn định và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, công ty chú trọng xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với các khách hàng truyền thống, đảm bảo chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng và nâng cao uy tín doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu.

Để đáp ứng định hướng trên, công ty cần tiếp tục hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu nhằm hạn chế sai sót trong quá trình thực hiện đơn hàng, nâng cao hiệu quả xử lý chứng từ, đảm bảo chất lượng hàng hóa và rút ngắn thời gian giao hàng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý và phối hợp giữa các bộ phận để nâng cao tính chuyên nghiệp và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng Trung Quốc.

3.1.2. Căn cứ vào các yếu tố ảnh hưởng của môi trường

Hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị chịu ảnh hưởng trực tiếp từ nhiều yếu tố của môi trường kinh doanh, bao gồm cả môi trường bên trong và môi trường bên ngoài. Trong đó, các yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến hoạt động xuất khẩu của công ty gồm khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh, yếu tố kinh tế và yếu tố công nghệ. Đây là những căn cứ quan trọng để doanh nghiệp xây dựng các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu trong thời gian tới.

- **Môi trường bên ngoài**

- Khách hàng là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và quan trọng nhất đến hoạt động xuất khẩu của công ty do thị trường tiêu thụ chủ yếu tập trung vào Trung Quốc. Các doanh nghiệp nhập khẩu Trung Quốc thường yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm, tiến độ

giao hàng, khả năng cung ứng ổn định và giá cả cạnh tranh. Ngoài ra, khách hàng còn yêu cầu doanh nghiệp phải đảm bảo tính đồng đều giữa các lô hàng, hạn chế tối đa sai sót trong bộ chứng từ và giao hàng đúng thời gian quy định.

Điều này tạo áp lực lớn cho công ty trong công tác chuẩn bị hàng hóa, kiểm tra chất lượng, lập chứng từ và tổ chức giao nhận xuất khẩu. Nếu xảy ra chậm trễ hoặc sai sót trong bất kỳ công đoạn nào đều có thể ảnh hưởng đến uy tín doanh nghiệp, phát sinh chi phí và làm giảm khả năng duy trì hợp tác lâu dài với khách hàng. Công ty cần xây dựng giải pháp nhằm nâng cao khả năng kiểm soát quy trình xuất khẩu, đảm bảo tiến độ giao hàng và đáp ứng tốt các yêu cầu của đối tác Trung Quốc.

- Nguồn nguyên liệu đầu vào của công ty hiện phụ thuộc lớn vào nguồn mủ cao su thu mua từ Lào và các hộ thu mua trong nước. Đây là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm SVR10, tiến độ sản xuất và khả năng thực hiện đơn hàng xuất khẩu. Mặc dù nguồn cung từ Lào giúp công ty đáp ứng các đơn hàng lớn và duy trì sản xuất ổn định, nhưng chất lượng nguyên liệu giữa các lô hàng vẫn chưa hoàn toàn đồng đều, đồng thời chịu ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết, mùa vụ và biến động giá cả thị trường.

Sự phụ thuộc này khiến công ty gặp khó khăn trong việc kiểm soát chất lượng đầu vào và duy trì tính ổn định của sản phẩm xuất khẩu. Khi nguyên liệu không đạt yêu cầu có thể làm tăng tỷ lệ hàng chưa đạt chuẩn, ảnh hưởng đến thời gian sản xuất, kiểm tra hàng hóa và tiến độ giao nhận. Do đó, công ty cần tăng cường kiểm soát chất lượng nguyên liệu, xây dựng mối quan hệ ổn định với các nhà cung cấp uy tín và nâng cao khả năng chủ động về nguồn nguyên liệu phục vụ xuất khẩu.

- Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị hiện đang phải cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp cao su lớn trong và ngoài tỉnh như Công ty TNHH MTV Cao su Quảng Trị, Công ty TNHH Cao su Camel Việt Nam và các cơ sở chế biến cao su tư nhân khác. Các doanh nghiệp này có lợi thế về vùng nguyên liệu, công nghệ sản xuất, tiềm lực tài chính hoặc khả năng cung ứng ổn định cho thị trường xuất khẩu.

Sự cạnh tranh ngày càng lớn tạo áp lực cho công ty trong việc duy trì chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí sản xuất và nâng cao hiệu quả giao nhận hàng hóa. Nếu quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu không được cải thiện sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Công ty cần chú trọng hoàn thiện quy trình xuất khẩu, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường ứng dụng công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và giữ vững thị trường xuất khẩu sang Trung Quốc.

- **Môi trường bên trong**

- Yếu tố kinh tế có ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu của công ty, đặc biệt là nhu cầu nhập khẩu cao su của thị trường Trung Quốc, biến động giá cao su thế giới, tỷ giá hối đoái và chi phí vận tải quốc tế. Trong thời gian gần đây, nhu cầu nhập khẩu cao su của Trung Quốc tiếp tục tăng đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty mở rộng sản lượng xuất khẩu và duy trì các hợp đồng dài hạn.

Tỷ giá USD/VND tương đối ổn định giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong hoạt động thanh toán quốc tế và duy trì doanh thu xuất khẩu. Giá nguyên liệu đầu vào và chi phí logistics quốc tế vẫn thường xuyên biến động, làm ảnh hưởng đến chi phí sản xuất và lợi nhuận của doanh nghiệp. Lịch tàu quốc tế thay đổi liên tục tác động đến kế hoạch giao hàng và tiến độ xuất khẩu. Công ty cần xây dựng giải pháp nâng cao khả năng kiểm soát chi phí, chủ động kế hoạch giao hàng và tăng tính linh hoạt trong hoạt động giao nhận xuất khẩu.

- Yếu tố công nghệ hiện là một trong những yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến hiệu quả hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu của công ty. Hiện nay, nhiều công đoạn như tiếp nhận hợp đồng, kiểm tra dữ liệu, lập chứng từ xuất khẩu và đối chiếu thông tin vẫn được thực hiện thủ công thông qua file mềm và email nội bộ. Điều này khiến quá trình xử lý phụ thuộc nhiều vào thao tác nhập liệu của nhân viên, dễ phát sinh sai sót và làm chậm thời gian xử lý công việc.

Một số sai sót như nhầm lẫn trọng lượng hàng hóa, chênh lệch thông tin giữa Packing List và Commercial Invoice hoặc sai lệch dữ liệu khi khai báo hải quan vẫn có thể xảy ra nếu quá trình kiểm tra không được thực hiện chặt chẽ. Đây cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong hoạt động xuất khẩu.

Công ty cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số trong hoạt động quản lý xuất khẩu như áp dụng hệ thống quản lý dữ liệu đồng bộ, tự động hóa quy trình xử lý chứng từ và liên kết dữ liệu giữa các bộ phận. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý, giảm sai sót thủ công và cải thiện hiệu quả hoạt động giao nhận xuất khẩu trong thời gian tới.

3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10

3.2.1. Hoàn thiện và chuẩn hóa một số công đoạn trong quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10



Sơ đồ 3.1 Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10

Quy trình chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong xuất khẩu cao su SVR10 của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị, đã được triển khai tương đối đầy đủ và hiệu quả các công đoạn hầu hết đều đạt tỉ lệ trên 97%, nhưng vẫn còn tồn tại một số hạn chế như việc kiểm tra hợp đồng và chứng từ còn thực hiện thủ công không áp dụng biểu mẫu kiểm tra, chưa có biểu mẫu kiểm tra chất lượng hàng hóa thống nhất cho từng lô hàng, bao bì hàng hóa chưa tích hợp mã truy xuất nguồn gốc và việc chỉ sử dụng phương thức thanh toán D/P còn tiềm ẩn rủi ro chậm thanh toán hoặc từ chối nhận hàng. Vì vậy, công ty cần tiếp tục hoàn thiện quy trình xuất khẩu thông qua việc chuẩn hóa kiểm tra hợp đồng, kiểm soát chất lượng hàng hóa, ứng dụng công nghệ trong quản lý chứng từ, tích hợp mã truy xuất nguồn gốc và đa dạng hóa phương thức thanh toán nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và giảm rủi ro trong hoạt động xuất khẩu.

- ***Chuẩn hóa công tác tiếp nhận và kiểm tra hợp đồng xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10***

- Mục đích giải pháp

Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát thông tin hợp đồng, chất lượng hàng hóa và công tác đóng gói trong quá trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10.

- Lý do đề xuất

Công tác tiếp nhận và kiểm tra hợp đồng tại công ty vẫn chủ yếu đối chiếu hợp đồng thông qua email và file nội bộ nên dễ xảy ra sai sót về số lượng, đơn giá, điều kiện giao

hàng hoặc phương thức thanh toán. Ngoài ra, doanh nghiệp chưa xây dựng biểu mẫu kiểm tra hợp đồng thống nhất nên quá trình xử lý còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân của nhân viên.

- Triển khai thực hiện

Công ty cần xây dựng biểu mẫu kiểm tra hợp đồng xuất khẩu thống nhất để đối chiếu các nội dung quan trọng như số lượng hàng hóa, đơn giá, điều kiện giao hàng, thời gian giao hàng, phương thức thanh toán và thông tin khách hàng trước khi triển khai đơn hàng.

Biểu mẫu cần có xác nhận của nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu và bộ phận quản lý nhằm tăng tính kiểm soát và hạn chế sai sót trong quá trình xử lý hợp đồng.

Bảng 3.1 Bảng biểu mẫu xác nhận kiểm tra hợp đồng xuất khẩu của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC HIỀN QUẢNG TRỊ Địa chỉ: Km 7+900, tỉnh lộ 571, Vĩnh Long, Vĩnh Linh, Quảng Trị.		BIÊN BẢN XÁC NHẬN KIỂM TRA HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU/ CHECKLIST	
Số biên bản:.....	Ngày kiểm tra:/...../2026		
Nhân viên phụ trách:.....	Bộ phận:.....		
1. THÔNG TIN HỢP ĐỒNG			
Số hợp đồng	HUNAN PILOT	Ngày ký hợp đồng	
Khách hàng	INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD	Mặt hàng	Cao su SVR10
Số lượng	403.20 MT	Đơn giá	1.672 USD/MT
Tổng giá trị hợp đồng	USD	Điều kiện giao hàng	CIF Qingdao – China
Phương thức thanh toán	D/P	Thời gian giao hàng	Tháng 7/2025
2. CHECKLIST KIỂM TRA HỢP ĐỒNG			
STT	Nội dung kiểm tra	Đã kiểm tra	Ghi chú
1	Kiểm tra thông tin bên mua và bên bán	☐	
2	Kiểm tra số và ngày ký hợp đồng	☐	
3	Kiểm tra tên hàng hóa xuất khẩu	☐	
4	Kiểm tra quy cách sản phẩm SVR10	☐	
5	Kiểm tra số lượng hàng hóa	☐	
6	Kiểm tra đơn giá và tổng giá trị hợp đồng	☐	
7	Kiểm tra điều kiện giao hàng	☐	
8	Kiểm tra cảng đi và cảng đến	☐	
9	Kiểm tra thời gian giao hàng	☐	
10	Kiểm tra phương thức thanh toán	☐	
11	Đối chiếu thông tin với Purchase Order	☐	
12	Kiểm tra yêu cầu chứng từ xuất khẩu	☐	
13	Kiểm tra yêu cầu booking tàu/ container	☐	
14	Kiểm tra điều khoản phạt và khiếu nại	☐	
15	Kiểm tra tính thống nhất giữa các chứng từ liên quan	☐	
3. KẾT QUẢ KIỂM TRA			
Hợp đồng hợp lệ, đủ điều kiện triển khai đơn hàng. ☐			
Hợp đồng cần bổ sung/ chỉnh sửa các nội dung như:			
.....			
4. XÁC NHẬN PHỐI HỢP CÁC BỘ PHẬN			
Bộ phận	Đã tiếp nhận thông tin	Người xác nhận (ký, ghi rõ họ tên)	
Sản xuất	☐		
Kế toán	☐		
Chứng từ	☐		
Kinh doanh xuất nhập khẩu	☐		
NGƯỜI KIỂM TRA (Ký, ghi rõ họ tên)	TRƯỞNG BỘ PHẬN (Ký, ghi rõ họ tên)	GIÁM ĐỐC (Ký, ghi rõ họ tên)	

Giải pháp này giúp giảm sai sót trong tiếp nhận hợp đồng, hạn chế tỷ lệ sai sót hợp đồng dự kiến giảm xuống 0%, đồng thời thời gian kiểm tra và rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng giảm từ khoảng 1–2 giờ xuống còn khoảng 30–45 phút. Đồng thời, khả năng phối hợp giữa các bộ phận cũng được cải thiện rõ rệt.

- **Chuẩn hóa biểu mẫu kiểm tra chất lượng hàng hóa xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10**

- Mục đích đề xuất

Đảm bảo chất lượng sản phẩm cao su SVR10 đồng đều trước khi xuất khẩu, hạn chế các lô hàng không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật và nâng cao uy tín của doanh nghiệp với khách hàng.

- Lý do đề xuất

Phần lớn lô hàng đạt tiêu chuẩn xuất khẩu nhưng vẫn còn xuất hiện một số trường hợp chất lượng chưa đồng đều hoặc hàm lượng chất bẩn vượt mức cho phép. Nguyên nhân chủ yếu là hoạt động QC/KCS vẫn được thực hiện thủ công và chưa có biểu mẫu kiểm tra thống nhất cho từng lô hàng.

- Triển khai thực hiện

Công ty cần xây dựng biểu mẫu kiểm tra chất lượng tiêu chuẩn áp dụng chung cho tất cả các lô hàng xuất khẩu. Biểu mẫu cần thể hiện đầy đủ các chỉ tiêu kỹ thuật như độ ẩm, hàm lượng tro, hàm lượng chất bẩn và độ đàn hồi sản phẩm.

Bảng 3.2 Bảng biểu mẫu kiểm tra chất lượng thống nhất cho từng lô hàng xuất khẩu SVR10

CÔNG TY TNHH MTV BỨC HIỀN QUẢNG TRỊ

PHIẾU KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM CAO SU SVR10

I. THÔNG TIN LÔ HÀNG					
1. Mã lô hàng (Lot No): 2. Tên hàng hóa: Cao su SVR10 3. Khách hàng: 4. Số hợp đồng (Contract No): 5. Nguồn nguyên liệu:	6. Ngày sản xuất: 7. Ngày kiểm tra: 8. Số lượng lô hàng: MT 9. Số container (dự kiến): 10. Nhân viên QC/KCS:				

II. KẾT QUẢ KIỂM TRA CHỈ TIÊU CHẤT LƯỢNG						
STT	Chỉ tiêu kiểm tra	Đơn vị	Tiêu chuẩn (SVR10)	Kết quả kiểm tra	Đánh giá (Đạt/ Không đạt)	Ghi chú
1	Hàm lượng chất bẩn	%	≤ 0,10		☐ Đạt ☐ Không đạt	
2	Hàm lượng tro	%	≤ 0,75		☐ Đạt ☐ Không đạt	
3	Hàm lượng đàn	%	≤ 0,06		☐ Đạt ☐ Không đạt	
4	Hàm lượng chất bay hơi	%	≤ 0,80		☐ Đạt ☐ Không đạt	
5	Độ dẻo ban đầu (PO)	-	≥ 30		☐ Đạt ☐ Không đạt	
6	Chỉ số duy trì độ dẻo (PRI)	-	≥ 50		☐ Đạt ☐ Không đạt	
7	Chỉ số màu Lovibond	-	≤ 6		☐ Đạt ☐ Không đạt	

III. KẾT QUẢ PHÂN LOẠI LÔ HÀNG		
ĐẠT CHUẨN XUẤT KHẨU ☐	CHỜ XỬ LÝ KỸ THUẬT ☐	LOẠI BỎ ☐

IV. NGUYÊN NHÂN	V. HƯỚNG XỬ LÝ ☐ Xử lý kỹ thuật ☐ Loại bỏ ☐ Khác:
--	---

NGƯỜI KIỂM TRA
 QC/KCS
(Ký, ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG BỘ PHẬN
 QC/KCS
(Ký, ghi rõ họ tên)

GIÁM ĐỐC
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giải pháp này giúp nâng cao tính đồng đều về chất lượng giữa các lô hàng, giảm nguy cơ khách hàng khiếu nại hoặc trả hàng. Đồng thời, doanh nghiệp có thể kiểm soát tốt hơn lịch sử kiểm tra chất lượng của từng lô hàng. Nhờ đó, tỷ lệ lô hàng chưa đạt chuẩn dự kiến giảm từ khoảng 2,07% xuống dưới 1%, đồng thời giảm đáng kể chi phí

xử lý, tái kiểm tra hàng hóa và hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng xuất khẩu. Thời gian kiểm tra và tổng hợp kết quả mỗi lô hàng dự kiến giảm từ khoảng 45–60 phút xuống còn khoảng 20–30 phút nhờ áp dụng biểu mẫu kiểm tra thống nhất.

• **Ứng dụng mã truy xuất nguồn gốc trong đóng gói và ghi nhãn**

- Mục đích đề xuất

Nâng cao khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm và tăng tính minh bạch thông tin trong hoạt động xuất khẩu nhằm giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm tra, quản lý và theo dõi toàn bộ thông tin liên quan đến từng lô hàng trong suốt quá trình sản xuất, lưu kho, vận chuyển và xuất khẩu. Việc áp dụng mã truy xuất nguồn gốc trên bao bì sản phẩm giúp doanh nghiệp nhanh chóng xác định được thông tin về ngày sản xuất, mã lô hàng, tiêu chuẩn chất lượng, khu vực nguyên liệu và các thông tin kỹ thuật liên quan khi phát sinh yêu cầu kiểm tra hoặc khiếu nại từ khách hàng.

- Lý do đề xuất

Bao bì hàng hóa chưa được tích hợp mã truy xuất nguồn gốc nên việc kiểm tra nhanh thông tin lô hàng còn gặp khó khăn. Công ty vẫn quản lý thông tin chủ yếu bằng hồ sơ nội bộ nên chưa đáp ứng tốt yêu cầu quản lý hiện đại.

- Triển khai thực hiện

Doanh nghiệp cần áp dụng mã QR hoặc mã vạch trực tiếp trên bao bì sản phẩm để lưu trữ các thông tin như mã lô hàng, ngày sản xuất, quy cách sản phẩm và thị trường xuất khẩu. Dữ liệu truy xuất cần được liên kết với hệ thống quản lý nội bộ để hỗ trợ kiểm tra nhanh khi cần thiết.



Hình 3.1 Mã QR truy xuất thông tin lô hàng

Giải pháp này giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm tra và truy xuất thông tin sản phẩm trong quá trình lưu thông, nâng cao tính chuyên nghiệp và tăng khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng quốc tế. Khi khách hàng yêu cầu kiểm tra lại thông tin lô hàng SVR10 đã xuất khẩu như ngày đóng hàng, số container hoặc nguồn nguyên liệu, nhân

viên phải mở từng file chứng từ và đối chiếu thủ công giữa nhiều bộ phận nên thời gian truy xuất thường mất khoảng 15–20 phút, thậm chí lâu hơn nếu hồ sơ lưu trữ chưa đồng bộ, việc áp dụng mã QR có thể nhanh chóng tra cứu và cung cấp đầy đủ thông tin chỉ trong khoảng 1–3 phút.

• Đa dạng hóa phương thức thanh toán quốc tế

- Mục đích đề xuất

Nhằm giảm rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế, nâng cao khả năng thu hồi vốn và đảm bảo tính ổn định của dòng tiền trong hoạt động xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10. Việc bổ sung thêm các phương thức thanh toán khác ngoài D/P sẽ giúp công ty chủ động hơn trong hoạt động giao dịch quốc tế, tăng tính an toàn trong thanh toán và nâng cao khả năng thích ứng khi mở rộng thị trường hoặc phát triển thêm khách hàng mới trong tương lai.

- Lý do đề xuất

Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị chủ yếu xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 sang thị trường Trung Quốc và chỉ sử dụng duy nhất phương thức thanh toán D/P cho một khách hàng truyền thống. Việc duy trì một phương thức thanh toán duy nhất tuy giúp quy trình giao dịch đơn giản, chi phí thấp và thuận lợi trong quá trình hợp tác lâu dài, nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro trong trường hợp khách hàng chậm thanh toán, thay đổi nhu cầu nhập khẩu hoặc gặp khó khăn tài chính. Khi đó, doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền và hiệu quả kinh doanh do phụ thuộc lớn vào một khách hàng và một phương thức thanh toán duy nhất. Công ty cần xem xét áp dụng thêm các phương thức thanh toán quốc tế khác nhằm tăng tính linh hoạt, hạn chế rủi ro thanh toán và nâng cao tính chủ động trong hoạt động xuất khẩu.

- Triển khai thực hiện

Công ty cần nghiên cứu và kết hợp sử dụng thêm các phương thức thanh toán quốc tế khác như L/C hoặc T/T đặt cọc bên cạnh phương thức D/P hiện tại.

Bảng 3.3 Ước tính chi phí đa phương thức thanh toán quốc tế

STT	Hạng mục	Nội dung	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Đào tạo nghiệp vụ thanh toán quốc tế	Tập huấn phương thức L/C, T/T, D/A, quản lý rủi ro thanh toán cho nhân viên xuất nhập khẩu	8.000.000
2	Chi phí giao dịch ngân hàng	Phí mở L/C, phí sửa đổi L/C, phí chuyển tiền quốc tế T/T, phí nhờ thu D/P, D/A	15.000.000
3	Chi phí tư vấn và kiểm tra chứng từ	Kiểm tra bộ chứng từ thanh toán quốc tế, tư vấn điều khoản thanh toán trong hợp đồng	5.000.000
4	Chi phí đánh giá khách hàng và thị trường	Thu thập thông tin tín dụng, kiểm tra mức độ uy tín của đối tác nhập khẩu	10.000.000
5	Chi phí dự phòng rủi ro thanh toán	Dự phòng xử lý chậm thanh toán, phát sinh tranh chấp hoặc xử lý công nợ	5.000.000
Tổng chi phí			43.000.000

Chỉ sử dụng duy nhất phương thức D/P như hiện nay, giải pháp này giúp công ty chủ động hơn trong việc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp với từng tình huống giao dịch và mức độ rủi ro của khách hàng. Doanh nghiệp có thể hạn chế nguy cơ chậm thanh toán, giảm rủi ro bị chiếm dụng vốn và nâng cao khả năng thu hồi công nợ trong hoạt động xuất khẩu. Việc áp dụng thêm các phương thức thanh toán như L/C hoặc T/T đặt cọc còn giúp công ty nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động xuất khẩu, cải thiện khả năng quản lý rủi ro tài chính và tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng thêm khách hàng hoặc thị trường xuất khẩu trong tương lai.

3.2.2 Ứng dụng nền tảng công nghệ trong hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10

- Mục đích của giải pháp

Việc ứng dụng nền tảng công nghệ vào hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu nhằm nâng cao khả năng quản lý dữ liệu, hạn chế sai sót chứng từ và tăng hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp. Giải pháp này giúp công ty giảm sự phụ thuộc vào xử lý thủ công, rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng và nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ xuất khẩu. Bên cạnh đó, việc số hóa dữ liệu còn giúp doanh nghiệp dễ dàng lưu trữ, tra cứu và theo dõi thông tin hợp đồng, chứng từ, lịch tàu và tình trạng thanh toán một cách nhanh chóng, chính xác và đồng bộ hơn.

- Công cụ ứng dụng – Phần mềm MISA AMIS

Do đặc thù của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị là doanh nghiệp có quy mô vừa, số lượng nhân sự logistics và xuất nhập khẩu chưa lớn nên doanh nghiệp có thể triển khai phần mềm MISA AMIS nhằm hỗ trợ quản lý đồng bộ các hoạt động giữa phòng kinh doanh xuất nhập khẩu, kế toán, kho hàng và logistics trên cùng một nền tảng dữ liệu tập trung.

Phần mềm MISA AMIS hỗ trợ doanh nghiệp quản lý các thông tin như hợp đồng xuất khẩu, kế hoạch giao hàng, booking hãng tàu, tình trạng container, bộ chứng từ xuất khẩu, công nợ khách hàng và tiến độ thanh toán quốc tế. Đồng thời, dữ liệu sẽ được cập nhật đồng bộ giữa các bộ phận nhằm hạn chế tình trạng nhập liệu nhiều lần hoặc sai lệch thông tin giữa Commercial Invoice, Packing List và tờ khai hải quan.

Ngoài ra, phần mềm còn hỗ trợ lưu trữ chứng từ điện tử, theo dõi tiến độ giao hàng theo thời gian thực và tra cứu dữ liệu nhanh chóng khi cần đối chiếu hoặc xử lý phát sinh với khách hàng và hãng tàu.

- Triển khai thực hiện

Bảng 3.4 Ước tính chi phí ứng dụng phần mềm MISA AMIS

STT	Phân hệ	Nội dung	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Phần mềm quản lý chứng từ xuất khẩu	Quản lý Commercial Invoice, Packing List, booking và lưu trữ dữ liệu	35.000.000
2	Quản lý theo dõi container và giao hàng	Theo dõi tiến độ giao hàng, lịch tàu và container	20.000.000
3	Quản lý công nợ và thanh toán	Theo dõi thanh toán khách hàng và chi phí logistics	15.000.000
4	Đào tạo nhân viên sử dụng phần mềm	Hướng dẫn vận hành và xử lý dữ liệu	8.000.000
5	Nâng cấp hệ thống máy tính và lưu trữ dữ liệu	Hỗ trợ vận hành phần mềm ổn định	12.000.000
Tổng chi phí			90.000.000

- Hiệu quả

Hiện nay, Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị vẫn chủ yếu quản lý hoạt động xuất khẩu thông qua file Excel, email và xử lý chứng từ thủ công nên quá trình đối chiếu thông tin giữa các bộ phận còn mất nhiều thời gian và dễ phát sinh sai sót. Với đặc thù doanh nghiệp có quy mô vừa và số lượng đơn hàng chưa quá lớn, việc áp dụng phần

mềm MISA AMIS với chi phí phù hợp sẽ giúp doanh nghiệp tối ưu hiệu quả đầu tư nhưng vẫn đáp ứng tốt nhu cầu quản lý hiện tại.

Sau khi áp dụng phần mềm, toàn bộ dữ liệu liên quan đến hợp đồng, chứng từ, lịch tàu, container và thanh toán sẽ được cập nhật tập trung trên cùng một hệ thống, giúp giảm đáng kể thời gian nhập liệu và kiểm tra thông tin. Đồng thời, phần mềm còn hỗ trợ hạn chế sai sót chứng từ, giảm chênh lệch dữ liệu giữa các bộ phận và nâng cao khả năng theo dõi tiến độ xử lý đơn hàng, giao hàng và thanh toán quốc tế.

Việc lưu trữ chứng từ điện tử trên hệ thống cũng giúp doanh nghiệp hạn chế thất lạc hồ sơ và thuận tiện trong quá trình tra cứu, đối chiếu dữ liệu khi cần thiết. Bên cạnh đó, giải pháp này còn giúp nâng cao hiệu quả phối hợp giữa phòng kinh doanh, xuất nhập khẩu, kế toán và logistics thông qua việc chia sẻ thông tin đồng bộ và xử lý công việc nhanh hơn.

Nhờ đó, doanh nghiệp có thể giảm chi phí phát sinh, nâng cao tính chuyên nghiệp và tạo nền tảng để mở rộng quy mô xuất khẩu trong tương lai, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động xuất khẩu cao su sang thị trường Trung Quốc.

3.2.3 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics

- Mục đích giải pháp

Nâng cao chất lượng hoạt động logistics xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị thông qua việc phát triển năng lực chuyên môn cho đội ngũ nhân viên, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ và tăng cường khả năng phối hợp giữa các bộ phận trong quá trình thực hiện đơn hàng xuất khẩu. Giải pháp hướng đến việc nâng cao tính chuyên nghiệp trong xử lý chứng từ, giảm thiểu sai sót phát sinh, rút ngắn thời gian thực hiện nghiệp vụ và nâng cao khả năng thích ứng với các thay đổi trong hoạt động logistics quốc tế

- Lý do đề xuất

Nhân sự logistics của công ty vẫn đang đảm nhiệm hầu hết các công đoạn trong quy trình xuất khẩu như tiếp nhận đơn hàng, làm chứng từ, booking tàu, khai báo hải quan và theo dõi giao hàng. Mặc dù nhân viên có khả năng xử lý tốt công việc, nhưng việc tập trung nhiều nghiệp vụ vào một vị trí trong bối cảnh số lượng đơn hàng ngày càng tăng có thể dẫn đến nguy cơ quá tải trong tương lai. Hoạt động logistics quốc tế thường xuyên thay đổi về quy định hải quan, lịch tàu, yêu cầu chứng từ và phương thức giao nhận. Nếu nhân viên không được cập nhật kiến thức và đào tạo thường xuyên sẽ dễ phát

sinh sai sót trong chứng từ, chậm tiến độ xử lý hoặc gặp khó khăn trong việc xử lý các tình huống phát sinh. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics là cần thiết nhằm tăng tính chuyên môn hóa trong công việc, nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận và cải thiện chất lượng hoạt động logistics xuất khẩu của doanh nghiệp.

- Triển khai giải pháp

Công ty cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và cập nhật kiến thức cho nhân viên về khai báo hải quan điện tử, Incoterms 2020, chứng từ xuất khẩu, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa và kỹ năng xử lý tình huống phát sinh trong hoạt động logistics quốc tế. Xây dựng quy trình phối hợp rõ ràng giữa các bộ phận liên quan như kinh doanh, kế toán, kho vận và giao nhận nhằm hạn chế sai sót trong quá trình xử lý đơn hàng. Tăng cường ứng dụng phần mềm quản lý dữ liệu và quản lý chứng từ xuất khẩu để nâng cao hiệu quả kiểm tra, lưu trữ và theo dõi tiến độ thực hiện đơn hàng.

Bảng 3.5 Ước tính chi phí nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics

STT	Khoản mục	Nội dung	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Đào tạo nghiệp vụ logistics	Hải quan, chứng từ, Incoterms	15.000.000
2	Hướng dẫn sử dụng phần mềm	Tập huấn quản lý chứng từ xuất khẩu	5.000.000
3	Phần mềm quản lý chứng từ	Nâng cấp phần mềm dữ liệu	13.000.000
4	Xây dựng quy trình kiểm tra chứng từ	Chuẩn hóa quy trình phối hợp giữa các bộ phận	4.000.000
5	Tài liệu và biểu mẫu	In ấn và biểu mẫu nghiệp vụ	2.000.000
Tổng chi phí dự kiến			39.000.000

- Hiệu quả

Việc đào tạo và cập nhật kiến thức thường xuyên giúp nhân viên nâng cao năng lực chuyên môn, tăng khả năng xử lý tình huống và thích ứng tốt hơn với những thay đổi trong hoạt động logistics quốc tế. Chuẩn hóa quy trình làm việc và ứng dụng phần mềm quản lý dữ liệu giúp nâng cao tính chuyên nghiệp trong xử lý chứng từ, hạn chế sai sót và giảm sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân.

Góp phần nâng cao chất lượng phối hợp giữa các bộ phận, giúp quy trình xử lý đơn hàng diễn ra nhanh chóng và đồng bộ hơn. Thời gian xử lý bộ chứng từ xuất khẩu dự kiến có thể giảm từ khoảng 4 giờ xuống còn 2,5–3 giờ cho mỗi lô hàng nhờ quy trình kiểm tra chứng từ được chuẩn hóa và dữ liệu được quản lý.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu cao su ngày càng chịu áp lực cạnh tranh về chất lượng, tiến độ giao hàng và yêu cầu kiểm soát chứng từ từ thị trường Trung Quốc, việc hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 là yêu cầu cần thiết đối với Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Qua quá trình nghiên cứu và phân tích thực trạng, có thể thấy công ty hiện đang duy trì hoạt động xuất khẩu tương đối ổn định với nguồn khách hàng truyền thống, đội ngũ nhân sự có kinh nghiệm và nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất cơ bản được đảm bảo. Tuy nhiên, hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận xuất khẩu vẫn còn tồn tại một số hạn chế như quy trình xử lý chứng từ còn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công, sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự đồng bộ, chất lượng nguyên liệu đầu vào chưa ổn định và nguồn nhân lực logistics còn hạn chế. Những vấn đề này ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, làm tăng nguy cơ phát sinh sai sót chứng từ và chi phí logistics trong quá trình xuất khẩu.

Trên cơ sở phân tích thực trạng và các yếu tố ảnh hưởng từ môi trường kinh doanh, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận trong quy trình xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 tại Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị. Các giải pháp bao gồm chuẩn hóa quy trình giao nhận hàng hóa theo từng công đoạn, ứng dụng công nghệ trong quản lý dữ liệu và chứng từ, đồng thời nâng cao chất lượng nguồn nhân lực logistics thông qua đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu cho nhân viên xuất nhập khẩu. Doanh nghiệp cần tăng cường kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận và chủ động hơn trong việc theo dõi lịch tàu, kế hoạch giao hàng cũng như xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình xuất khẩu.

Những giải pháp được đề xuất đều phù hợp với điều kiện hoạt động hiện tại và định hướng phát triển xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc của công ty trong thời gian tới. Nếu được triển khai đồng bộ và hiệu quả, các giải pháp này sẽ góp phần giảm thiểu sai sót trong hoạt động giao nhận, nâng cao hiệu quả xử lý đơn hàng, rút ngắn thời gian giao hàng, hạn chế chi phí phát sinh và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động xuất khẩu. Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị có thể nâng cao uy tín với khách hàng quốc tế, tăng khả năng cạnh tranh và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong hoạt động xuất khẩu sản phẩm cao su SVR10 trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

STT	Loại tài liệu	Cấu trúc chuẩn APA
1	Sách tiếng Việt	TS. Trần Nguyễn Hợp Châu. (2021). <i>Logistics và vận tải quốc tế</i> . Hồng Đức
2	Website	DNP ePORT. (2020). Nhận container rỗng và đóng hàng. <i>DNP ePORT</i> . https://eport.danangport.com/ Tổng cục Hải quan Việt Nam. (2023). Hệ thống khai báo hải quan điện tử VNACCS/VCIS. https://customs.gov.vn
3	Báo cáo doanh nghiệp	Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị. (2026). <i>Báo cáo hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023 – 2025</i> . Nội bộ. Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị. (2026). <i>Các hợp đồng mua bán hàng hóa của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị với đối tác Trung Quốc 2026</i> . Nội bộ. Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị. (2026). <i>Bộ chứng từ xuất khẩu hàng hóa của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị 2026</i> . Nội bộ
4	Luận văn/ khóa luận	Huỳnh Thị Kim Phụng. (2025). <i>Hoàn thiện quy trình xuất khẩu thủy sản của Công ty TNHH MTV Hoàng Đăng Hải</i> . Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng. Hoàng Thị Thu Hằng. (2025). <i>Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển tại Công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng</i> . Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng.

PHỤ LỤC

- Hợp đồng

CONTRACT			
The Buyer: RI INTERNATIONAL PTE LTD Add: 3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693. Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393		Contract No: DH-R12603 Internal REF: SGP_000016043 Date: 25 February, 2026	
The Seller: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED Add: KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM. Tel: 0084-2333822245 Fax: 0084-2333822245 Represented by: Nguyen Van Duc – Director			
Beneficiary's Name: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED Account No.: 19037931506023 Bank Name: VIETNAM TECHNOLOGICAL AND COMMERCIAL JOINT STOCK BANK (TECHCOMBANK) - CHO LON BRANCH Bank Address: 78-80-82 Hau Giang street, ward 6, district 6, Ho Chi Minh City, Vietnam Swift Code: VTCBVNVX			
Bank name: Military Commercial Joint Stock Bank, Quang Tri Branch. Bank account: 5041100318818 Bank address: No. 134, Highway 9, Dong Ha City, Quang Tri Province, Vietnam . Swift code: MSCBVNVX			
The Buyers agree to buy and The Sellers agree to sell the following transactions according to the terms and conditions stipulated below: I. PRODUCT – QUANTITIES – UNIT COST:			
NAME OF PRODUCT MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) ORIGIN: VIETNAM	UNIT PRICE(USD)/MT \$ 2,015.00 CIF QINGDAO, CHINA	QUANTITIES (TONS) 201.6 MTS	TOTAL PRICE (USD) \$ 406,224.00
TOTAL		\$ 406,224.00	
<i>In words: U.S Dollars four hundred six thousand two hundred and twenty four only.</i>			
II. TERMS OF SHIPMENT: - Time of Shipment: In March, 2026 - Port of Loading: Any port in Viet Nam - Port of Destination: Qingdao, China - Transshipment: Allowed - Partial Shipment: Not allowed - Packing: 35KGS/BALE SW-WOODEN PALLET/SW PLASTIC PALLET			
III. INSURANCE: - Insurance to be covered by the seller for 110% of the invoice value.			
IV. PAYMENT: - 100% TT against original scanned documents within three (03) working days. The Seller shall present the full set of original shipping documents within five (05) working days after vessel departure.			
V. RETENTION TITLE - The goods sold and purchased under this contract remain entire property of the seller until the payment has been paid, if any problems occur both side will sit down and negotiate to find solution.			
VI. QUALITIES – SPECIFICATION: - Qualities: According to Vietnam Standard Rubber TCVN 3769:2016			
VII. DOCUMENTS: - Manually signed Commercial Invoice in 03 originals and 03 copies. - Packing List in 03 originals and 03 copies. - Certificate of Insurance in 02 originals or may be issued in electronic form (E-insurance). - Full set 03/03 (03 originals and 03 non-negotiable copies) of clean on board ocean Bill of Lading. - Phytosanitary Certificate in 03 Originals issued by government authority. - Certificate of origin FORM E (HS CODE: 400280) in 01 originals and 01 triplicate issued by the official authority. - Certificate of NON-WOOD PACKING MATERIAL in 03 originals issued by manufacturer or official authority. - CERTIFICATE OF FUMIGATION in 03 originals issued by the official authority. - Certificate of quantity in 02 originals and 02 copies issued by beneficiary. - Certificate of quality in 02 originals and 02 copies issued by beneficiary - Test Certificate in 02 originals issued by beneficiary.			
VIII. ADDITION CONDITIONS: - The sellers shall, with 48 hours after the completion of loading, provide the buyers with notice which shall include the contract number, name of commodity, quantity, invoice value, bill of loading number, bill of loading date and ETA date. - Products must be taken pictures to buyer for confirmation before loading. And the pictures which can clearly show the color and outer-package of the product should email to buyer.			
IX. FORCE MAJEURE: - Neither party shall be liable for any default due to war, strike, lock-out, industrial action, fire, flood, drought, tempest or other event beyond the reasonable control of either party. However, the party whose performance is affected by the event of force majeure shall give a notice to the buyer as soon as possible.			
X. LIABILITIES FOR BREACH OF CONTRACT: - The party who violate contract must compensate not less than 10% of total amount of this contract. If total loss exceeds the compensation amount, the party in breach should compensate all of the damage to the other party.			
XI. ARBITRATION: - All disputes arising in connection with this sales contract or the execution thereof shall be settled by way of amicable negotiation. In case on settlement cannot be reached, the case at issue shall then be submitted for arbitration to the Vietnam Arbitration for judgment in accordance with Law of International Commerce. The judgment of the court will be final and enforce the strict abidance by both parties. Arbitration fee shall be paid by the losing part.			
XII. OTHER CONDITIONS: - This contract is made under International Commercial Terms (INCOTERMS 2020) and the email, copy shall be deemed equally authentic with the original. - This contract is valid as from the date signed.			
THE BUYER		THE SELLER	

- Hóa đơn thương mại

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED
KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM

COMMERCIAL INVOICE
ORIGINAL

No.: DH-R12603
Date: March 2, 2026

SELLER/BENEFICIARY: **DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED**
KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM
TEL: 0084.233.3822245 FAX: 0084.233.3822245

INVOICED TO APPLICANT: **R1 INTERNATIONAL PTE LTD**
3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693
Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393

QUANTITIES: 201.60MTS
PACKING: 35KGS/BALE; 1.26MT/SW-WOODEN PALLET
CONTRACT No.: DH-R12603 DATE: February 25, 2026
PORT OF LOADING: DA NANG, VIETNAM
PORT OF DISCHARGE: QINGDAO, CHINA
BILL OF LADING No.: 041GX00750
BY VESSEL/VOYAGE NO: WAN HAI 362 N027

DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITIES (MTS)	UNIT PRICE (USD/MT) CIF QINGDAO, CHINA INCOTERMS 2020	TOTAL AMOUNT (USD)
MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) ORIGIN: VIETNAM HS CODE: 400280	201.60	2,015.00	406,224.00
TOTAL	201.60		406,224.00

Say: Four hundred and six thousand two hundred and twenty four dollars only.
Payment: By 100% TT against scan documents
BENEFICIARY AND BANK DETAILS FOR PAYMENT DOCUMENTS:
Beneficiary's Name: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED
Address: Km7+900, 571 Provincial Highway, Vinh Linh Commune, Quang Tri Pro., Vietnam
Account No.: 5041100318818
Bank Name: Military Commercial Joint Stock Bank, Quang Tri Branch.
Bank Address: No. 134, Highway 9, Dong Ha City, Quang Tri Province, Vietnam .
Swift Code: MSCBVNVX

- Phiếu đóng gói

DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED
KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM

PACKING LIST/WEIGHT LIST
ORIGINAL

No.: DH-R12603
Date: March 2, 2026

To: **R1 INTERNATIONAL PTE LTD**
3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693
Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393

CONTRACT No.: DH-R12603 DATE: February 25, 2026
BILL OF LADING No.: 041GX00750
BY VESSEL/VOYAGE NO: WAN HAI 362 N027
PORT OF LOADING: DA NANG, VIETNAM
COMMODITY: MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502
(97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502)
HS CODE: 400280
ORIGIN: VIETNAM
PACKING: 35KGS/BALE; 1.26MT/SW-WOODEN PALLET
QUANTITIES: 201.60MTS
16 PALLETS/CONTAINER; 160 PALLETS/10X20SD86 FCL CONTAINERS.

NET WEIGHT OF EACH CONTAINER: 20.16 MTS(20,160.00 KGS)
GROSS WEIGHT OF EACH CONTAINER: 20.72 MTS(20,720.00 KGS)
TOTAL NET WEIGHT: 201.60 MTS (201,600.00 KGS)
TOTAL GROSS WEIGHT: 207.20 MTS (207,200.00 KGS)
CONTAINER NO./SEAL No.:

1/ DFSU3049029	- WHA1222371
2/ WHSU0070175	- WHA1222372
3/ WHSU0401416	- WHA1222373
4/ WHSU0404713	- WHA1222374
5/ WHSU0447839	- WHA1222375
6/ WHSU2706923	- WHA1222376
7/ FYCU7165196	- WHA1222379
8/ BMOU1238551	- WHA1222380
9/ WHSU0135614	- WHA1222378
10/ WHSU0429882	- WHA1222377

- Vận đơn đường biển

 WAN HAI Shipper: DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED 507+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIETNAM *		BILL OF LADING B/L No: 041GX00750 copy non-negotiable		 WAN HAI	
Consignee: TO ORDER		Ocean Vessel: WAN HAI 362		Voyage No: N027	
Notify party (partner not to be responsible for failure to notify): R1 INTERNATIONAL PTE LTD ROOM 1702, RUSSELL BUILDING, NO. 388 RUSSELL ROAD, FINCH HILL AREA, SINGAPORE, CHINA 200122 TEL: 86-21-68757077 **		B/L No: 041GX00750		Place of receipt: DA NANG (PORT), VIETNAM	
Ocean vessel / Vty No: WAN HAI 362 N027		Place of delivery: QINGDAO, CHINA		*** B/L Attached List ***	
Part of loading: DA NANG (PORT), VIETNAM		Part of discharge: QINGDAO, CHINA		SHEET: 1 OF 1	
Marks & Nos. / Container No. / Seal No.		Kind of Packages / Description of goods		<< Description >> MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) QUANTITY: 201.60MTS ORIGIN: VIETNAM PACKING: 35KGS/BALE; 1.26MT/SW-WOODEN PALLET # TEL: 0084.233.3822245 FAX: 0084.233.3822245 ** FAX: 86-21-68751208	
N/A		"SHIPPER'S PACK LOAD COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" DESCRIPTION AS ATTACHED LIST "FREIGHT PREPAID" SAY : TEN CONTAINERS ONLY			
FCL/FCL DPSU/040929 20SD6 WHA1222571 WHS00070175 20SD6 WHA1222572 WHS00041416 20SD6 WHA1222573 WHS00040713 20SD6 WHA1222574 WHS00447859 20SD6 WHA1222575 WHSU706623 20SD6 WHA1222576 FYCU7165196 20SD6 WHA1222579 DNU1225551 20SD6 WHA1222580 WHS0115614 20SD6 WHA1222576 WHS00429882 20SD6 WHA1222577		10 CTBS (160 PALLET(S))		207,000.000 KG 250,000 MTQ	
Freight payable at DA NANG (PORT)		E/R Rate		No. of original B/Ls THREE (3)	
ALL AS ARRANGED		Place and date of issue DA NANG (PORT)		MAR 06 2026	
Laden on board Date: MAR 06 2026 WAN HAI 362 N027 DA NANG (PORT), VIETNAM		Wan Hai (VIETNAM) LTD AS AGENT FOR THE CARRIER WAN HAI LINES (SINGAPORE) PTE LTD.			

- Bảo hiểm hàng hóa

CARGO INSURANCE POLICY

No. : 29261964

ORIGINAL

Based on the request of the Insured, BIDV INSURANCE CORPORATION (BIC) here by agrees to insure the following goods subject to condition(s) and/or clause(s) of insurance stated in this Policy or Annexes attached or Endorsements (if any).

The Insured:	DUC HIEN QUANG TRI COMPANY LIMITED		
Address:	KM7+900, 571 PROVINCIAL HIGHWAY, VINH LINH COMMUNE, QUANG TRI PROVINCE, VIET NAM TEL: 0084.233.3822245 FAX: 0084.233.3822245		
Invoiced to applicant:	R1 INTERNATIONAL PTE LTD		
Address:	3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693 Tel: 65-6557 4399 Fax: 65-6538 3393		
Subject-matter insured: COMMODITY: MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502 (97.5% NATURAL RUBBER SVR10 AND 2.5% SBR1502) QUANTITY: 201.60MTS COUNTRY OF ORIGIN: VIETNAM HS CODE: 400280 INVOICE: DH-R12603, Date: March 2, 2026			
Packing	Container	Contract/Invoice No.:	DH-R12603, Date: February 25, 2026
Conveyance:	WAN HAI 362 N027	L/C No.:	
From:	DA NANG, VIETNAM	To:	QINGDAO, CHINA
Transshipment:	Allowed	Departure Date:	08/03/2026
B/L No. or AWB No.:	041GX00750	Sailing on or about:	
Condition of Insurance: "Claims payable in china in currency of the credit covering all risks" as the following conditions: - Institute Cargo Clauses A (CL382 - 1.01.2009) - Institute Strikes Clauses (Cargo) (CL 386 - 01.01.2009) - Institute War Clauses (Cargo) (CL385-01.01.2009) - Excluding loss or damage due to rotting, tainting, mould, sprouting, heating, sweating unless caused by insured perils in insured voyage - Excluding shortage of goods in intact sealed container without any signs of broken - Warehouse to Warehouse Clause - Extending to cover loss/damage due to falling in the process of loading/unloading goods from carrying conveyance - Warranted that using suitable tools and methods for loading and unloading goods in accordance with the customs of similar cargo - Asbestos exclusion clause - Institute Radioactive Contamination, Chemical, Biological, Bio-Chemical and Electromagnetic Weapons Exclusion Clause CL370 - 10.11.2003 & USA & Canada Endorsement USCAN B 29/01/04 - Nuclear Energy Risks Exclusion Clause (Marine) 01.01.89 - Joint Excess Loss Committee Terrorism Exclusion Clause 16/1/01 XL2001/002 - Joint Cargo Committee Termination of Transit Clause (Terrorism) JC2009/056 01/01/2009 - Sanction Limitation & Exclusion Clause LMA 3100 - War and Strikes Cancellation Clause (cargo) - Communicable Disease Exclusion JX2020-009A - Russia and Ukraine Exclusion Clause - Five powers war clause JC2023-024 - Other terms, conditions and provisions refer to the Insurance Contract No: BICQB-CTYDCHIEN-2024 dated 01/08/2024			
Amount Insured:	446,846.40 USD (110% of invoice value)		
Premium rate:	0.050%	Premium:	223.42 USD
Exchange rate:	VND/USD	VAT:	22.34 USD
Deductible:	NO	Total amount:	245.76 USD
Period of payment:	Payment before date 20/04/2026		
In the event of loss or damage, apply for survey to	Huatai Surveyors & Adjusters Company Address: Room 2101, 21st Floor, Tower No.2 Excellence Century Centre, No.31 Longcheng Road, Qingdao, Shandong Province 266034 China. Phone: +86 532 8502 3303/+86 136 6532 1840/+86 139 6960 8507. Mail: agency.qd@huatai-serv.com		
Claim payment settled by:	BIDV QUANG BINH INSURANCE COMPANY Date: Mar 02, 2026		

- Tờ khai hàng hóa xuất khẩu

<EXP>

1/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **308285728720** Số tờ khai đầu tiên - / 
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phần loại kiểm tra **2** Mã loại hình **B11 2** Mã số thuế đại diện **4002**
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai **CKCDNANG** Mã bộ phận xử lý tờ khai **00**
 Ngày đăng ký **02/03/2026 14:46:02** Ngày thay đổi đăng ký / /
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

Người xuất khẩu
 Mã **3200153129**
 Tên **Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Đức Niệm Quảng Trị**
 Mã bưu chính **(+84) 43**
 Địa chỉ **KM7+900 TỈNH LỘ 571, XÃ VINH LINH, TỈNH QUẢNG TRỊ**
 Số điện thoại **0233.3822245**

Người ủy thác xuất khẩu
 Mã
 Tên

Người nhập khẩu
 Mã
 Tên **R1 INTERNATIONAL PTE LTD**
 Mã bưu chính
 Địa chỉ **3 PHILLIP STREET ROYAL GROUP**
BUILDING #17-04 SINGAPORE 048693
 Mã nước **SG**

Đại lý Hải quan Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn **122600037762429**
 Số lượng **160 PK**
 Tổng trọng lượng hàng (Gross) **207.200 KGM**
 Địa điểm lưu kho **34CES01 XN CANG TIEN SA**
 Địa điểm nhận hàng cuối cùng **CNTAO QINGDAO**
 Địa điểm xếp hàng **VNDTS CANG TIEN SA (D.NANG)**
 Phương tiện vận chuyển dự kiến **9999 TAU BIEN**
 Ngày hàng đi dự kiến **06/03/2026**
 Ký hiệu và số hiệu

Giấy phép xuất khẩu	Số hóa đơn	A	-	DN-R12603
1	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2	Ngày phát hành			02/03/2026
3	Phương thức thanh toán			TTR
4	Tổng trị giá hóa đơn	CIF	USD	406.224
5	Tổng trị giá tính thuế	USD		405.500,58
	Tỷ giá tính thuế	USD		25.880
	Tổng hệ số phân bổ trị giá			406.224

Phân loại không cần quy đổi VND Người nộp thuế **1** Mã xác định thời hạn nộp thuế **D** Phân loại nộp thuế **A**
 Tổng số tiền thuế xuất khẩu Tổng số tiền lệ phí VND
 Số tiền bảo lãnh

Tổng số trang của tờ khai **3** Tổng số dòng hàng của tờ khai **1**

Số đính kèm khai báo điện tử **1** - **2** - **3** -
 Phần ghi chú **HỢP ĐỒNG SỐ: DN-R12603 NGÀY 25/02/2026. PHÍ VẬN TẢI QT: 500.00USD, PHÍ BẢO NIỆM QT: 223.42USD.**
 Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng **00102**

Mục thông báo của Hải quan
 Tên trưởng đơn vị Hải quan **Trưởng Hải quan CK cảng Đà Nẵng**
 Ngày hoàn thành kiểm tra **03/03/2026 14:58:11**
 Ngày cấp phép xuất nhập **03/03/2026 14:58:11**
 Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) **02/03/2026**
 Địa điểm Ngày đến Ngày khởi hành
 Thông tin trung chuyển **1** / / ~ / /
2 / / ~ / /
3 / / ~ / /
 Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế **34CES01 02/03/2026**

<EXP>

2/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **308285728720** Số tờ khai đầu tiên - /
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 4002
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CKCDANANG Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
 Ngày đăng ký 02/03/2026 14:46:02 Ngày thay đổi đăng ký / /
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất / /

Vanning
 Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng
 Mã 1 34CES01 2 3 4 5
 Tên XN CANG TIEN SA
 Địa chỉ 01 YET KIEU BA NANG

Số container	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	DFSU3049029	WHSU0070175	WHSU0401416	WHSU0404713	WHSU0447839					
6	WHSU2706923	RYCU7165196	BNQU1238551	WHSU0135614	WHSU0429882					
11										
16										
21										
26										
31										
36										
41										
46										

Chi thị của Hải quan

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

<EXP>

3/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **308285728720** Số tờ khai đầu tiên - /
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 4002
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CKCDANANG Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
 Ngày đăng ký 02/03/2026 14:46:02 Ngày thay đổi đăng ký / /
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<01>
 Mã số hàng hóa 40028010 Mã quản lý riêng
 Mô tả hàng hóa HỖN HỢP CAO SU TỰ NHIÊN SVR10 VÀ CAO SU TỔNG HỢP SBR1502 (MIXTURES OF NATURAL RUBBER SVR10 AND SBR1502). HÀNG ĐÓNG GÓI ĐỒNG BỘ 25.00KGS/BALE, 20.16MTS/CONT 20".#1VN
 Số lượng (1) 201,6 TNE
 Số lượng (2) 201.600 KGM
 Trị giá hóa đơn 406.224 Đơn giá hóa đơn 2.015 - USD - TNE
 Thuế xuất khẩu
 Trị giá tính thuế (S) 10.494.355.010,4 VND Trị giá tính thuế (M) -
 Số lượng tính thuế 52.055.332,392557 VND TNE
 Thuế suất
 Số tiền thuế VND
 Số tiền miễn giảm
 Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
 Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
 Số lượng Số lượng
 Khoản tiền VND Khoản tiền VND
 Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
 Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

Bảng 2.12 Danh sách chi tiết nguồn cung dự phòng trong nước của Công ty TNHH MTV Đức Hiền Quảng Trị

STT	Tên hộ/ đại lý/ cơ sở	Khu vực	Hình thức cung cấp	Ghi chú
1	Hộ ông Nguyễn Văn Hòa	Vĩnh Thủy – Vĩnh Linh	Mủ đông	Cung ứng theo mùa vụ
2	Hộ bà Trần Thị Thúy	Vĩnh Cháp – Vĩnh Linh	Mủ đông	Cung ứng theo mùa vụ
3	Hộ bà Trần Thị Lan	Vĩnh Cháp – Vĩnh Linh	Mủ đông	Có diện tích cao su tiêu điện
4	Hộ ông Lê Văn Thành	Bến Quan – Vĩnh Linh	Mủ đông	Có diện tích cao su tiêu điện
5	Hộ ông Hồ Văn Phúc	Vĩnh Hà – Vĩnh Linh	Mủ đông	Thu mua và tự khai thác
6	Đại lý Thu mua Cao su Minh Phát	Hồ Xá – Vĩnh Linh	Thu gom mù nước làm mù đông	Thu mua từ nhiều hộ dân
7	Đại lý Cao su Thành Công	Bến Quan – Vĩnh Linh	Mủ đông	Có kho tập kết mù
8	Đại lý Cao su Hữu Nghị	Vĩnh Long – Vĩnh Linh	Mủ đông	Thu mua từ nhiều hộ dân
9	Cơ sở sản xuất mù cao su	Vĩnh Thủy – Quảng Trị	Cung ứng mù đông	Thu mua từ các xã lân cận
10	Hộ ông Phan Văn Đức	Vĩnh Sơn – Vĩnh Linh	Mủ đông	Quy mô hộ gia đình
11	Hộ bà Nguyễn Thị Hạnh	Vĩnh Lâm – Vĩnh Linh	Mủ đông	Cung cấp theo đơn đặt hàng
12	Nhà máy chế biến mù cao su	Gio Linh – Quảng Trị	Chế biến và thu mua	Hỗ trợ nguồn nguyên liệu
13	Đại lý Thu mua Cao su An Phú	Trung Nam – Vĩnh Linh	Thu gom nguyên liệu mù đông	Thu mua từ các hộ dân

Đà Nẵng, ngày 1 tháng 6 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 Thu, 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
- Mục đích sử dụng AI** (ví dụ: tìm ý tưởng, soạn thảo, tóm tắt, chỉnh sửa): Hỗ trợ tìm kiếm các bài báo, tài liệu liên quan đến đề tài. Chỉnh sửa văn phong, tìm thuật ngữ chuyên ngành, tóm tắt và diễn đạt lại các ý văn nhằm nâng cao tính logic cũng như mạch lạc của bài khóa luận.
- Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:** Một số nội dung nhận xét, phân tích số liệu tại các bảng biểu. Phần trình bày các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động chuẩn bị hàng hóa và giao nhận. Hỗ trợ diễn đạt và tóm tắt nội dung ở một số phần của tóm tắt khóa luận.
- Tôi xác nhận rằng tôi đã xem xét kỹ lưỡng và xác thực tất cả nội dung do AI tạo ra về tính chính xác, tính nguyên bản và sự phù hợp.**
 - ☐ **Có**

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 Khóa luận tốt nghiệp của tôi bị từ chối mà không cần xem xét thêm.
- Bằng việc ký vào đơn này, tôi khẳng định rằng bài nộp này phản ánh trung thực bài làm của tôi và tôi đã tuân thủ các nguyên tắc sử dụng AI có trách nhiệm.

Chữ ký: _____ Ngày: _____