

# PHẦN MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Trong xu hướng hội nhập toàn cầu hiện nay, việc mở rộng giao lưu kinh tế thế giới rất cần thiết vì nó giúp tiếp thu các công nghệ khoa học tiên tiến của các nước có nền kinh tế phát triển, giúp mối liên hệ giữa các quốc gia ngày càng gắn bó hơn. Đặc biệt hoạt động ngoại thương đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc hội nhập. Việt Nam đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), mở ra nhiều cơ hội giao thương với các quốc gia nhưng cũng là thách thức để Việt Nam phát huy các lợi thế của mình nhằm thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài, điều này góp phần đưa hoạt động ngoại thương nước ta tăng lên rất nhiều.

Hoạt động ngoại thương góp phần nâng cao đời sống nhân dân, vì vậy đòi hỏi chính phủ phải có chính sách ngoại thương phù hợp để phục vụ cho nền kinh tế. Trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa thì chính sách ngoại thương hướng vào mục tiêu là đẩy mạnh xuất nhập khẩu đáp ứng nhu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa và cải thiện nâng cao đời sống nhân dân. Từng bước đưa hoạt động ngoại thương trở thành hoạt động kinh doanh hiện đại, tăng khả năng hội nhập vào thị trường khu vực và thế giới. Vậy đòi hỏi các doanh nghiệp phải tạo dựng cho mình một thương hiệu uy tín, một vị trí vững chắc để tạo lòng tin với các đối tác nước ngoài.

Hoạt động xuất nhập khẩu là một quá trình đòi hỏi các doanh nghiệp phải nắm vững nghiệp vụ và trình độ chuyên môn cao, từ khâu giao dịch đàm phán đến khâu thực hiện giao nhận. Nhập khẩu đóng vai trò thúc đẩy xuất khẩu, tạo đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi để hàng xuất khẩu Việt Nam vươn ra thị trường thế giới. Một phần không thể thiếu trong nhập khẩu đó là quy trình giao nhận hàng hóa. Đây là một khâu rất quan trọng đối với các công ty xuất nhập khẩu, thiếu nghiệp vụ này thì hoạt động mua bán trong và ngoài nước không thể thực hiện được.

Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam thuộc lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu đồ gia dụng. Để có thể sản xuất ra một sản phẩm đạt chất lượng cao phải cần có nguồn nguyên vật liệu ổn định và tốt nhất, vì thế KIMS COOK đã xây dựng một nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không chặt chẽ và

hiệu quả. Quy trình nhập khẩu của công ty được thiết kế để đảm bảo tính hiệu quả, bao gồm việc lựa chọn các đối tác vận chuyển có uy tín, kiểm soát chất lượng sản phẩm nhập khẩu và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định nhập khẩu của Việt Nam. Vậy nên em đã chọn đề tài **“Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam”**.

## **2.Mục tiêu nghiên cứu**

Đề tài được nghiên cứu với các mục tiêu sau đây:

- Nghiên cứu cơ sở lý luận, kiến thức tổng quan về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không.
- Phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.
- Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.

## **3.Câu hỏi nghiên cứu**

- Cơ sở lý luận về hoạt động nhập khẩu gồm những nội dung nào?
- Thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam như thế nào?
- Các nhân tố nào ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty?
- Đề xuất ra những giải pháp nào để hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không cho công ty?

## **4.Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp thu thập tài liệu: tìm kiếm tài liệu, báo cáo về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu, số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2021 – 2023.
- Phương pháp so sánh: so sánh dữ liệu qua các năm của công ty, từ đó phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất nhập khẩu.
- Phương pháp phân tích, tổng hợp: Phân tích và tổng hợp các báo cáo liên quan đến tình hình hoạt động của công ty.
- Phương pháp thống kê: thống kê và tổng hợp số liệu có liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu của công ty.

– Phương pháp quan sát: quan sát các hoạt động có mục đích, có kế hoạch nhằm nắm được nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty.

### **5.Đối tượng nghiên cứu**

Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.

### **6.Phạm vi nghiên cứu**

Nghiên cứu về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam từ năm 2021 đến năm 2023.

### **7.Bố cục khóa luận**

Ngoài phần mở đầu, danh mục bảng biểu, danh mục sơ đồ hình vẽ, danh mục từ viết tắt, tài liệu tham khảo thì khóa luận gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không.
- Chương 2: Phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.
- Chương 3: Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không của công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.

# **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG**

## **1.1. Khái niệm về nhập khẩu**

### **1.1.1. Khái niệm về nhập khẩu**

Nhập khẩu là quá trình mua sắm hàng hóa và dịch vụ từ nước ngoài vào trong nước, nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất. Đây là hoạt động thương mại quốc tế quan trọng, giúp quốc gia có thể tiếp cận các sản phẩm, nguyên vật liệu mà trong nước không có hoặc có mà không đáp ứng được nhu cầu. Nhập khẩu không chỉ giới hạn ở hàng hóa vật chất mà còn bao gồm cả dịch vụ, công nghệ và bản quyền.

### **1.1.2. Vai trò của nhập khẩu**

Nhập khẩu đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của một quốc gia. Giúp đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất trong nước. Nhập khẩu thúc đẩy sự cạnh tranh và đổi mới bằng cách mang đến các sản phẩm, công nghệ mới từ nước ngoài. Giúp cân bằng thương mại quốc tế, đặc biệt khi quốc gia có chiến lược tái xuất khẩu. Cuối cùng, nhập khẩu còn tạo ra nguồn thu cho ngân sách nhà nước thông qua các khoản thuế nhập khẩu và các loại chi phí liên quan.

### **1.1.3. Các hình thức nhập khẩu hàng hóa**

#### **a) Nhập khẩu trực tiếp:**

Doanh nghiệp sẽ chủ động thực hiện toàn bộ quá trình nhập khẩu từ việc lựa chọn đối tác bán, đàm phán hợp đồng, thực hiện các thủ tục hải quan và vận chuyển. Phù hợp với các doanh nghiệp lớn, có kinh nghiệm trong lĩnh vực nhập khẩu và tiến hành độc lập theo quy định của nhà nước.

#### **b) Nhập khẩu gián tiếp:**

Doanh nghiệp sẽ ủy thác cho một đơn vị trung gian thứ ba. Bên nhận ủy thác sẽ đứng tên trên các chứng từ, thực hiện các hoạt động hỗ trợ bao gồm nghiên cứu thị trường, lựa chọn đối tác, ký kết giao dịch, làm thủ tục nhập hàng và xử lý các khiếu nại, bồi thường nếu phát sinh. Hình thức này thường được sử dụng nhiều ở Việt Nam do tính an toàn, cũng như tính hợp lý về chi phí.

c) Nhập khẩu tạm tái xuất:

Hình thức này là hàng hóa được nhập khẩu vào một quốc gia để sau đó tiến hành xuất khẩu sang một quốc gia khác mà không qua chế biến hay gia công tại quốc gia nhập khẩu nhằm thu lợi nhuận. Doanh nghiệp khi tiến hành nhập khẩu tạm tái xuất cần đồng thời có hai hợp đồng riêng biệt, gồm: hợp đồng mua hàng ký với đối tác nước xuất khẩu và hợp đồng bán hàng ký với đối tác nước nhập khẩu.

d) Nhập khẩu đối lưu:

Hình thức nhập khẩu mà trong đó hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi qua lại giữa các quốc gia mà không dùng tiền mặt. Doanh nghiệp chỉ cần một hợp đồng có thể tiến hành đồng thời cả hai hoạt động nhập khẩu và xuất khẩu. Lượng hàng hóa xuất đi và hàng nhận lại có giá trị tương đương với nhau.

e) Nhập khẩu gia công:

Doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu về gia công và xuất khẩu thành phẩm cho đối tác nước ngoài, theo hợp đồng gia công đã ký kết.

Nhập khẩu theo hạn ngạch: Doanh nghiệp sẽ nhập khẩu hàng hóa theo số lượng giới hạn mà nhà nước cho phép nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Doanh nghiệp nhập khẩu cần có giấy phép và tuân thủ các quy định hạn ngạch mà chính phủ đặt ra.

## **1.2. Tổng quan về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa**

### **1.2.1. Khái niệm về giao nhận hàng hóa**

Trong mậu dịch quốc tế, hàng hóa cần phải vận chuyển đến nhiều nước, từ nước của người bán đến nước của người mua. Trong trường hợp đó, người giao nhận là người tổ chức sự chuyển hàng và thực hiện các thủ tục liên quan đến vận chuyển. Theo Hiệp hội giao nhận quốc tế FIATA dịch vụ giao nhận là mọi dịch vụ nào liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa, nhận hàng, lưu trữ, lưu kho, sắp xếp, đóng gói và bảo quản hàng hóa, kể cả các vấn đề bao gồm thủ tục hải quan và lưu thông, tài chính, mua bảo hiểm có thương mại, thanh toán, hồ sơ hàng hoá. Theo Luật thương mại Việt Nam, giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại tiêu chuẩn, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận tải, lưu bãi, lưu kho, giấy tờ thủ tục và các vấn đề có liên quan đến việc giao

nhận cho người nhận theo ủy thác của chủ hàng, của người vận tải, người giao nhận khác.

### **1.2.2.Đặc điểm của giao nhận hàng hóa**

– Tính phức tạp:

Liên quan đến nhiều bên tham gia như người gửi, người nhận, đối tác vận chuyển, hải quan, công ty bảo hiểm,...Đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên để quá trình giao nhận diễn ra suôn sẻ.

– Tính quốc tế:

Liên quan đến việc vận chuyển qua các biên giới quốc gia, các nước trên thế giới. Tuân thủ theo quy định xuất nhập khẩu của nhiều quốc gia khác nhau.

– Tính linh hoạt:

Thích ứng nhanh với các thay đổi về điều kiện thị trường, quy định pháp luật và yêu cầu của khách hàng.

– Tính thời vụ:

Hoạt động giao nhận phụ thuộc vào hoạt động xuất nhập khẩu. Mà hoạt động xuất nhập khẩu mang tính thời vụ nên hoạt động giao nhận mang tính thời vụ.

– Tính rủi ro:

Liên quan đến việc hư hỏng hàng hóa, mất hàng hóa, chậm trễ thời gian giao nhận hàng hóa, vấn đề tranh chấp thương mại.

### **1.2.3.Phân loại nghiệp vụ giao nhận hàng hóa**

a) Theo hình thức vận chuyển:

– Giao nhận đường bộ: Sử dụng xe tải, xe container để vận chuyển hàng hóa trên các tuyến đường bộ.

– Giao nhận đường biển: Vận chuyển hàng hóa bằng tàu biển, phù hợp với hàng hóa có khối lượng lớn.

– Giao nhận đường hàng không: Dành cho hàng hóa có giá trị cao, yêu cầu thời gian giao hàng nhanh.

– Giao nhận đường sắt: Vận chuyển hàng hóa bằng tàu hỏa, thường dùng cho các tuyến đường dài và hàng hóa có khối lượng lớn.

b) Theo phạm vi địa lý:

- Giao nhận nội địa: Vận chuyển hàng hóa trong phạm vi một quốc gia.
- Giao nhận quốc tế: Vận chuyển hàng hóa giữa các quốc gia.
- c) Theo loại hàng hóa:
  - Hàng hóa thông thường: Hàng hóa không yêu cầu điều kiện vận chuyển đặc biệt.
  - Hàng hóa nguy hiểm: Hàng hóa dễ cháy, nổ, độc hại, cần tuân thủ các quy định về vận chuyển hàng hóa nguy hiểm.
  - Hàng hóa quá khô, quá tải: Hàng hóa có kích thước hoặc trọng lượng vượt quá tiêu chuẩn cho phép.
  - Hàng hóa lạnh: Hàng hóa cần được bảo quản ở nhiệt độ thấp.

### **1.3.Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không**

#### **1.3.1.Cơ sở pháp lý**

Các pháp lý cơ bản gắn với hoạt động giao nhận hàng hóa:

- Các văn bản quy phạm pháp luật Việt Nam về hợp đồng giao nhận vận tải, thư tín dụng, các loại giấy tờ hải quan...
- Một số quy định như:
  - + Luật giao nhận hàng hóa nhập khẩu (Số 48/2014/QH13);
  - + Luật hàng không dân dụng (Số 40/2009/QH12);
  - + Luật Hải quan 2014;
  - + Nghị định về vận chuyển hàng không (Nghị định 92/2016/NĐ-CP);
  - + Bộ quy tắc thương mại quốc tế Incoterms 2020.

#### **1.3.2.Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không**

a) Xin giấy phép nhập khẩu (nếu có):

Hồ sơ xin giấy phép nhập khẩu bao gồm:

- Văn bản đề nghị cấp giấy phép của công ty: 1 bản chính
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: 1 bản sao có đóng dấu của công ty
- Các giấy tờ liên quan đến mặt hàng nhập khẩu theo quy định của pháp luật

Quy trình cấp giấy phép nhập khẩu:

- Công ty gửi bộ hồ sơ trực tiếp đến các bộ, cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép.

– Trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ hoặc chưa đúng quy định. Trong thời hạn 3 ngày làm việc, kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ, cơ quan thông báo để công ty hoàn thiện hồ sơ.

– Trừ trường hợp pháp luật có quy định khác về thời hạn cấp giấy phép, trong thời hạn tối đa 10 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được hồ sơ đầy đủ, đúng quy định, cơ quan có văn bản trả lời công ty.

b) Đặt booking và xác nhận booking:

Trước khi đặt booking, cần phải ký kết hợp đồng thương mại với bên bán. Hợp đồng sẽ quy định các điều khoản thương mại quốc tế, những điều khoản này liên quan đến việc bên nào sẽ chi trả các khoản chi phí và đặt booking.

– EXW – Giao tại xưởng: người bán sẽ hỗ trợ người mua đóng gói hàng hóa đủ điều kiện và tiêu chuẩn đã được quy định trong hợp đồng. Bên mua sẽ có trách nhiệm thực hiện tất cả các thủ tục từ đặt booking, các thủ tục xuất nhập khẩu, vận chuyển hàng hóa cho đến khi hàng về tới điểm đích.

– FCA – Giao cho người chuyên chở: tương tự như FOB, người bán sẽ có trách nhiệm với lô hàng cho đến khi hàng được lên máy bay. Nếu có xảy ra sự cố trong quá trình vận chuyển thì trách nhiệm sẽ do người bán chịu. Người mua sẽ chịu trách nhiệm lấy booking và mua bảo hiểm cho lô hàng từ nơi nhận hàng đầu tiên đến điểm đích. Người bán sẽ chịu trách nhiệm làm các thủ tục xuất khẩu.

– CPT – Cước phí trả tới đích: với điều khoản này, người bán sẽ là người lấy booking, chịu các khoản phí và thủ tục để đưa hàng lên máy bay. Mọi khoản phí cho đến khi hàng đến cảng đích sẽ là bên bán chi trả. Bên mua sẽ là chịu trách nhiệm đưa hàng từ điểm đích về kho và làm thủ tục xuất nhập khẩu đầu nhập.

– CIP – Cước phí và bảo hiểm trả tới đích: tương tự như CPT, CIP bổ sung thêm trách nhiệm bảo hiểm cho phía người bán. Bên bán sẽ là người chịu thủ tục thông quan xuất khẩu cho lô hàng và giao đến điểm chỉ định, tại thời điểm này rủi ro sẽ được chuyển qua cho bên mua. Bên mua sẽ là người chịu trách nhiệm thông quan hàng hóa đầu nhập và đưa hàng về kho.

– DAT – Giao tại bến: với điều khoản này, các khoản phí, rủi ro của bên bán và bên mua sẽ được phân định rõ ràng. Người bán sẽ chịu mọi chi phí vận chuyển,

bảo hiểm và rủi ro cho đến khi hàng đến điểm đích. Người mua sẽ có trách nhiệm về lô hàng cho đến khi vận chuyển hàng về kho.

c) Tiếp nhận thông tin từ người bán và kiểm tra chứng từ:

Bên bán sẽ gửi email file, fax hoặc là giao trực tiếp cho công ty một bộ chứng từ gồm:

- Giấy giới thiệu của Công ty: 2 bản.
- Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract): 1 bản sao.
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): 1 bản chính.
- Phiếu đóng gói (Packing List): 1 bản chính.
- Vận đơn hàng không (Airway Bill): 3 bản chính, 1 bản sao.
- Giấy thông báo hàng đến (Arrival Note): 1 bản chính.
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin, nếu có):
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Document, nếu có):
- Các chứng từ khác (nếu có).

Kiểm tra Bộ chứng từ là khâu khá quan trọng trong toàn bộ quy trình, mỗi chứng từ đều có một chức năng quan trọng riêng biệt nhưng chúng có mối quan hệ ràng buộc lẫn nhau nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra tính hợp lệ và tính đồng bộ của những chứng từ trên để khâu làm thủ tục Hải quan được nhanh chóng và thuận lợi. Nhân viên chứng từ phải kiểm tra kỹ lưỡng và chú ý các nội dung sau đây:

➤ Kiểm tra Hợp đồng ngoại thương:

- Số và ngày hợp đồng.
- Tên và địa chỉ các bên mua bán.
- Mô tả hàng hóa (tên hàng, số lượng, đơn giá, tổng giá trị).
- Điều kiện cơ sở giao hàng (CPT, CIP, DAP, DAT...).
- Phương thức thanh toán.
- Thời điểm và địa điểm giao hàng.
- Phụ lục, catalogue đính kèm.

➤ Kiểm tra Hóa đơn thương mại:

- Số và ngày của hợp đồng trên hóa đơn (nếu có).
- Số và ngày của hóa đơn.

- Thông tin các bên mua bán.
- Mô tả hàng hóa (tên hàng, số lượng, trọng lượng, đơn giá, tổng trị giá).
- Điều kiện cơ sở giao hàng (CPT,CIP,DAP,DAT ...).
- Phương thức thanh toán (nếu có).
- Kiểm tra Packing List:
  - Số và ngày của invoice trên Packing List.
  - Mô tả hàng hóa (tên hàng, số lượng).
  - Đơn vị tính.
  - Trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì.
  - Quy cách đóng gói, loại bao bì.
- Kiểm tra Airway Bill:
  - Số vận đơn.
  - Những thông tin về người nhận hàng, người gửi hàng, số kiện và thể tích.
  - Tên hàng, số lượng, trọng lượng.
  - Tên sân bay, số chuyến bay.
  - Ngày phát hành, số bản chính và bản sao phát hành.
- Kiểm tra giấy chứng nhận xuất xứ - C/O:

Yêu cầu phải nộp C/O cho cơ quan HQ đối với các trường hợp sau đây:

- Hàng hóa có xuất xứ từ các nước được hưởng thuế suất ưu đãi theo quy định của luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu hoặc các Điều ước quốc tế khác mà Việt Nam tham gia hoặc chủ hàng muốn xin được tính thuế theo mức giá tính thuế tối thiểu thấp hơn mức giá cao nhất của Biểu giá tính thuế tối thiểu áp dụng cho chủng loại hàng hóa đó.

- Hợp đồng thương mại yêu cầu phải có C/O.
- Thông tin về người bán và người mua.
- Ngày cấp C/O, xuất xứ hàng hóa ghi trên C/O.
- Tên hàng, mô tả hàng hóa, số lượng, kí mã hiệu.
- Chữ kí trên C/O, chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền.

d) Nhà nhập khẩu nhận thông báo hàng đến:

Nhận thông báo hàng đến từ hãng bay hoặc đại lý bay.

Kiểm tra các thông tin cần thiết:

- Thông tin nhà xuất khẩu và nhập khẩu;
- Số chuyến bay và mô tả hàng hóa;
- Thời gian hàng đến;

e) Làm thủ tục hải quan và nhận kết quả phân luồng:

Nhân viên giao nhận căn cứ thông tin tổng hợp trên Bộ chứng từ của Chủ hàng để tiến hành lên thông tin trên tờ khai hàng hóa nhập khẩu bằng phần mềm khai báo Hải Quan điện tử ECUS5-VNACCS theo Quy định của Tổng cục Hải Quan hiện hành.

AWB, Contract, Invoice, Packing List là những chứng từ bắt buộc cho mọi lô hàng. Các chứng từ khác thì theo quy định của pháp luật đối với mặt hàng cụ thể.

Trong khâu kiểm tra bộ chứng từ, cần chú ý rằng nếu chứng từ nào mà theo Tổng cục HQ được phép cho nợ khi làm thủ tục HQ thì ta được quyền làm công văn nợ chứng từ đó và sẽ bổ sung trong thời hạn mà luật quy định.

➤ Các chứng từ cần có:

- Tờ khai HQ hàng nhập: 2 bản chính.
- Tờ khai trị giá hàng hóa tính thuế (tờ khai GATT): 2 bản chính.
- Hóa đơn thương mại: 1 bản chính.
- Hợp đồng mua bán hàng hóa hoặc giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương hợp đồng: 1 bản sao (trừ hợp đồng XNK để thực hiện hợp đồng gia công với thương nhân nước ngoài, hàng hóa XNK kinh doanh theo loại hình XNK biên giới, hàng hóa XNK nhằm mục đích thương mại của tổ chức nhưng không phải là thương nhân).
- Vận đơn: 1 bản chính của các bản vận tải có ghi chữ copy hoặc 1 bản sao chụp từ bản gốc (trừ hàng hóa XNK biên giới).

➤ Nhận kết quả phân luồng:

Có 3 trường hợp kết quả phân luồng:

❖ Luồng xanh: đối với hàng NK của các doanh nghiệp có quá trình chấp hành tốt Luật HQ nếu có đủ 2 điều kiện như sau:

- Hàng hóa không thuộc danh mục cấm NK hoặc thuộc danh mục NK phải có giấy phép hoặc phải giám định, phân tích, phân loại.

- ❖ Hàng hóa không thuộc diện phải nộp thuế ngay.
  - Hàng hóa thuộc luồng này được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ, miễn kiểm tra thực tế hàng.
- ❖ Luồng vàng:
  - Hàng hóa thuộc danh mục cấm NK, tạm ngừng NK hoặc phải giám định, phân loại nhưng chưa nộp văn bản cho phép của cơ quan có thẩm quyền cho cơ quan HQ.
  - Hàng hóa thuộc diện phải nộp thuế ngay.
  - Hàng hóa phát hiện có nghi vấn về hồ sơ HQ.
  - Hàng hóa thuộc luồng này phải kiểm tra chi tiết hồ sơ, miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.
- ❖ Luồng đỏ:
  - Hàng hóa của chủ hàng NK nhiều lần vi phạm pháp luật HQ.
  - Hàng hóa của chủ hàng NK có khả năng vi phạm pháp luật.
  - Hàng hóa của chủ hàng NK có dấu hiệu vi phạm pháp luật.
  - Hàng hóa thuộc luồng này phải kiểm tra chi tiết hồ sơ, kiểm tra thực tế hàng hóa.

f) Vận chuyển hàng hóa về kho:

Sau khi tờ khai được thông quan, hồ sơ thanh lý tờ khai tại cơ quan hải quan sân bay và sẽ tiến hành vận chuyển hàng hóa về kho. Tùy vào số lượng hàng sẽ điều phối xe vận chuyển cho phù hợp.

g) Lưu bộ hồ sơ chứng từ:

Bộ hồ sơ chứng từ nhập khẩu bằng đường hàng không cần phải lưu lại bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract): 1 bản sao.
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): 1 bản chính.
- Phiếu đóng gói (Packing List): 1 bản chính.
- Vận đơn hàng không (Airway Bill): 3 bản chính, 1 bản sao.
- Giấy thông báo hàng đến (Arrival Note): 1 bản chính.
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin, nếu có):
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Document, nếu có):

- Các chứng từ khác (nếu có).

## **1.4.Các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không**

### **1.4.1.Môi trường bên ngoài**

#### **1.4.1.1.Môi trường vĩ mô**

##### ➤ Chính trị:

Sự ổn định chính trị trong và ngoài nước, các chính sách thương mại, thuế quan, và các hiệp định thương mại tự do có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Thay đổi chính sách có thể dẫn đến chi phí cao hơn hoặc rào cản trong việc xuất khẩu hàng hóa.

##### ➤ Kinh tế:

Tình hình kinh tế toàn cầu và trong nước ảnh hưởng đến nhu cầu hàng hóa, tỷ giá hối đoái, lạm phát, và sức mua của thị trường. Những biến động này có thể ảnh hưởng đến giá cả và chi phí vận chuyển hàng hóa.

##### ➤ Công nghệ:

Sự phát triển công nghệ trong ngành hàng không và logistics có thể cải thiện hiệu quả và giảm chi phí vận chuyển. Công nghệ mới cũng có thể tạo ra các phương thức giao nhận hàng hóa an toàn hơn và nhanh chóng hơn.

##### ➤ Thời tiết:

Đối với giao nhận hàng hoá là hoạt động vận chuyển và các dịch vụ liên quan để hàng hoá di chuyển từ người bán đến người mua nên sẽ chịu tác động của điều kiện thời tiết. Trong quá trình vận chuyển nếu thời tiết đẹp và không mưa bão thì hàng hoá sẽ cập bến an toàn. Ngược lại gặp phải thời tiết xấu như mưa to, bão đổ bộ thì phải ngưng chuyến bay gây mất thời gian vận chuyển hàng hóa.

#### **1.4.1.2.Môi trường vi mô**

##### ➤ Nhà cung cấp:

Việc chọn lựa nhà cung cấp nguyên liệu nước ngoài có uy tín và năng lực là yếu tố quan trọng quyết định đến chất lượng và hiệu quả của sản phẩm cuối cùng. Mối quan hệ với các nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển, kho bãi và các dịch vụ hỗ trợ khác có thể ảnh hưởng đến khả năng giao nhận hàng hóa. Chất lượng và độ tin cậy của nhà cung cấp là rất quan trọng.

➤ Khách hàng:

Việc duy trì mối quan hệ với các khách hàng lớn là hết sức quan trọng. Nếu không đáp ứng được các tiêu chuẩn về chất lượng, bao bì, và thời gian giao hàng, công ty có nguy cơ mất uy tín và khách hàng có thể tìm đến các nhà cung cấp khác. Sự hài lòng của khách hàng cũng quyết định khả năng giữ chân khách hàng và phát triển thị trường.

➤ Đối thủ cạnh tranh:

Có thể gặp phải sự cạnh tranh từ nhiều doanh nghiệp khác nhau, tùy thuộc vào ngành nghề và thị trường mà họ hoạt động. Đối thủ cạnh tranh có thể bao gồm các công ty sản xuất và phân phối sản phẩm tương tự. Sự chuyên nghiệp trong quản lý, khả năng đáp ứng nhanh chóng các yêu cầu của khách hàng, và mối quan hệ tin cậy với các đối tác là những yếu tố nổi bật và giành lợi thế trên thị trường cạnh tranh này.

#### **1.4.2.Môi trường bên trong**

➤ Đội ngũ nhân viên của doanh nghiệp:

Đội ngũ nhân sự là yếu tố quan trọng nhất, là nền tảng vững chắc cho sự phát triển và thành công của một doanh nghiệp. Chất lượng và năng lực của nhân viên được đánh giá cao dựa trên kỹ năng chuyên môn, mối quan hệ đối tác, và độ tin cậy đã được xây dựng qua thời gian. Sự am hiểu sâu rộng về thị trường nhập khẩu giúp công ty không chỉ củng cố được niềm tin từ khách hàng mà còn tăng cường tính linh hoạt, giảm thiểu rủi ro và thúc đẩy hiệu quả kinh doanh.

➤ Chính sách của doanh nghiệp:

Các chính sách quản lý chiến lược, bao gồm nhưng không giới hạn ở quản trị nguồn nhân lực, tài chính, và marketing. Những chính sách này được thiết kế để tối ưu hóa hiệu suất làm việc của nhân viên, đồng thời tạo ra một môi trường làm việc năng động và hợp tác. Đặc biệt, chính sách quản trị nhân sự của công ty nhấn mạnh vào việc phát triển kỹ năng và năng lực của từng cá nhân, qua đó nâng cao chất lượng công việc và đóng góp vào thành công chung của công ty.

➤ Nguồn tài chính:

Tài chính đóng vai trò trọng tâm trong việc định hình sự phát triển và bền vững của doanh nghiệp, đặc biệt là trong các hoạt động nhập khẩu. Một quỹ tài

chính mạnh mẽ không chỉ đảm bảo cho các dự án nhập khẩu được tiếp tục mà còn mở ra cơ hội để tăng cường tính cạnh tranh, cung cấp điều kiện thanh toán linh động và thương lượng các điều khoản hợp đồng thuận lợi hơn.

➤ Cơ sở vật chất:

Việc sở hữu các cơ sở kho bãi và nhà máy chế biến sản xuất là một lợi thế lớn trong ngành xuất nhập khẩu. Cơ sở hạ tầng này không chỉ giúp công ty tập trung và quản lý hàng hóa một cách hiệu quả. Với bộ phận vận tải nội bộ và mối quan hệ mạnh mẽ với các nhà cung cấp dịch vụ logistics sẽ đẩy nhanh quá trình vận chuyển hàng hóa.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 1**

Chương 1 cung cấp cái nhìn tổng quan về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không, từ cơ sở pháp lý đến các yếu tố ảnh hưởng, giúp hiểu rõ hơn về quy trình và những thách thức trong hoạt động này. Trên cơ sở những vấn đề lý luận của chương 1, chương 2 đi vào tìm hiểu nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam.

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH KIMS COOK VIỆT NAM**

### **2.1. Giới thiệu về công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam**

#### **2.1.1. Giới thiệu công ty**

##### **2.1.1.1. Các thông tin chung**

- Tên tiếng Việt: Công ty TNHH Kims Cook Việt Nam.
- Tên tiếng Anh: Kims Cook Việt Nam Company Limited
- Tên viết tắt: KIMS COOK VINACO., LTD
- Đại diện pháp luật: Kim Jong Moon
- Vốn điều lệ: 114.953.488.844 VND
- Mã số thuế: 3502358919
- Chứng chỉ: HACCP
- Thị trường chính: HCM, Quốc tế (Asian, Finland, Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc,.....)
- Địa chỉ: Đường số 2B, Khu công nghiệp Mỹ Xuân A2, Phường Mỹ Xuân, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, Việt Nam
- Số điện thoại: 025-4393-2900
- Email: Kimscook@gmail.com
- Website: www.kimscook.vn
- Slogan: Tương tác – Khác biệt – Phù hợp
- Logo:



*(Nguồn: Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam)*

**Hình 2.1. Logo Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam**

##### **2.1.1.2. Lịch sử hình thành**

- 1979: Bắt đầu với tên “Kwangyong Industry”, sản xuất phụ kiện nồi.
- 1991: Đổi tên công ty thành KIMS HANDLE CO., LTD.
- 1995: Đầu tư vào nhà máy liên doanh với Tập đoàn Sammi tại Việt Nam.
- 2001: Đầu tư vào nhà máy tại Trung Quốc (Changshu Kims Cookware Co., Ltd.).
- 2006: Đầu tư vào nhà máy thứ hai tại Trung Quốc (Changshu Kasmian Cookware Co., Ltd.).
- 2009: Được chọn là nhà vô địch ẩn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ bởi KOTRA.
- 2013: Bắt đầu sản xuất nồi chảo hoàn chỉnh.
- 2013: Thành lập T&K COOK, liên doanh với công ty Pháp, CIS.
- 2015: Được trao giải Sản phẩm Sống Cao cấp Toàn cầu (KIMS COOK BLACKCUE).
- 2015: Được trao giải IHA Innovation Award tại Chicago, Hoa Kỳ.
- 2016: Ra mắt BLACKCUBE ATTRACTION tại GS Home Shopping.
- 2016: Thành lập KIMS COOK VIETNAM.
- 2017: Ký kết MOU cho các công ty trở về được chỉ định bởi Bộ Công Thương Hỗ trợ.
- 2018: Di dời nhà máy thứ hai tại Trung Quốc, đầu tư vào Việt Nam.
- 2020: Mở rộng nhà máy mới KIMS COOK VIETNAM.

### **2.1.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi**

#### **➤ Tầm nhìn:**

- Trở thành một trong những công ty hàng đầu về nhập khẩu và phân phối hàng hóa tại Việt Nam.
- Phát triển và mở rộng thị trường, tăng cường vị thế và uy tín của công ty.
- Cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của khách hàng và góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

#### **➤ Sứ mệnh:**

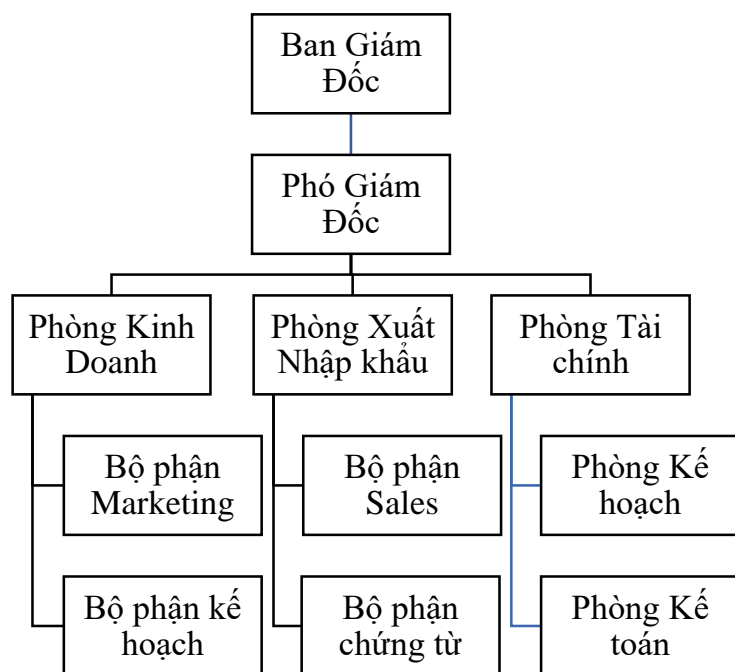
- Cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Đảm bảo sự hài lòng và tin tưởng của khách hàng.

- Đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng và bảo vệ môi trường.
- Giá trị cốt lõi:
  - Chất lượng: Cam kết cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
  - Tín nhiệm: Xây dựng và duy trì mối quan hệ tin tưởng với khách hàng, đối tác và nhân viên.
  - Sáng tạo: Khuyến khích và phát triển ý tưởng sáng tạo, cải thiện quy trình và sản phẩm.
  - Trách nhiệm: Đảm bảo trách nhiệm với khách hàng, đối tác, nhân viên và cộng đồng.

#### **2.1.1.4.Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ của công ty**

- Thiết bị nhà bếp: Cung cấp các loại thiết bị nhà bếp chất lượng cao như nồi, chảo, thiết bị điện nhỏ, dao, thớt, và các phụ kiện nhà bếp khác.
- Đồ dùng gia đình: Sản xuất và phân phối các loại đồ dùng gia đình như bộ đồ ăn, ly, cốc, và các sản phẩm sử dụng hàng ngày khác.
- Dịch vụ tư vấn: Tư vấn cho khách hàng về cách chọn và sử dụng các sản phẩm nhà bếp và gia dụng hiệu quả.
- Dịch vụ sau bán hàng: Bao gồm bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm, giúp giải quyết các vấn đề khách hàng gặp phải sau khi mua hàng.

#### **2.1.1.5.Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ các phòng ban**



*Nguồn: Phòng Xuất Nhập khẩu*

### Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức công ty

Chức năng và các nhiệm vụ phòng ban như sau:

- Ban Giám đốc:
  - + Lập kế hoạch chiến lược và quản lý hoạt động kinh doanh;
  - + Thiết lập các mục tiêu kinh doanh, định hướng phát triển dài hạn cho công ty;
  - + Điều hành các phòng ban;
  - + Chịu trách nhiệm phát triển thương hiệu, hình ảnh công ty và tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường.
- Phòng Kinh doanh:
  - + Điều hành nhân viên để đảm bảo đạt được các chỉ tiêu về phát triển doanh số bán hàng.
  - + Thực hiện kế hoạch kinh doanh để mở rộng khách hàng.
  - + Hoàn thiện quy trình bán hàng.
  - + Theo dõi tỷ lệ tăng trưởng doanh số hàng tháng của công ty.
- Phòng Xuất Nhập khẩu:
  - + Chuẩn bị và quản lý tất cả các giấy tờ liên quan đến việc xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa.

- + Lên kế hoạch xuất, nhập cho một lô hàng và khâu nhận hàng hóa.
- + Thực hiện và giám sát quá trình mở tờ khai.
- + Tìm kiếm khách hàng quốc tế.
- + Theo dõi tiến độ vận chuyển hàng hóa và chăm sóc khách hàng.
- Phòng tài chính:
  - + Đề ra các kế hoạch chi tiết cho các dự án và hoạt động tài chính.
  - + Tính toán dự trù nguồn quỹ cần thiết.
  - + Phát triển chính sách ngân sách kế toán và chuẩn bị các báo cáo tài chính.
  - + Điều chỉnh thu chi để tối ưu hóa lợi nhuận và giảm thiểu chi phí.

### 2.1.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2021-2023

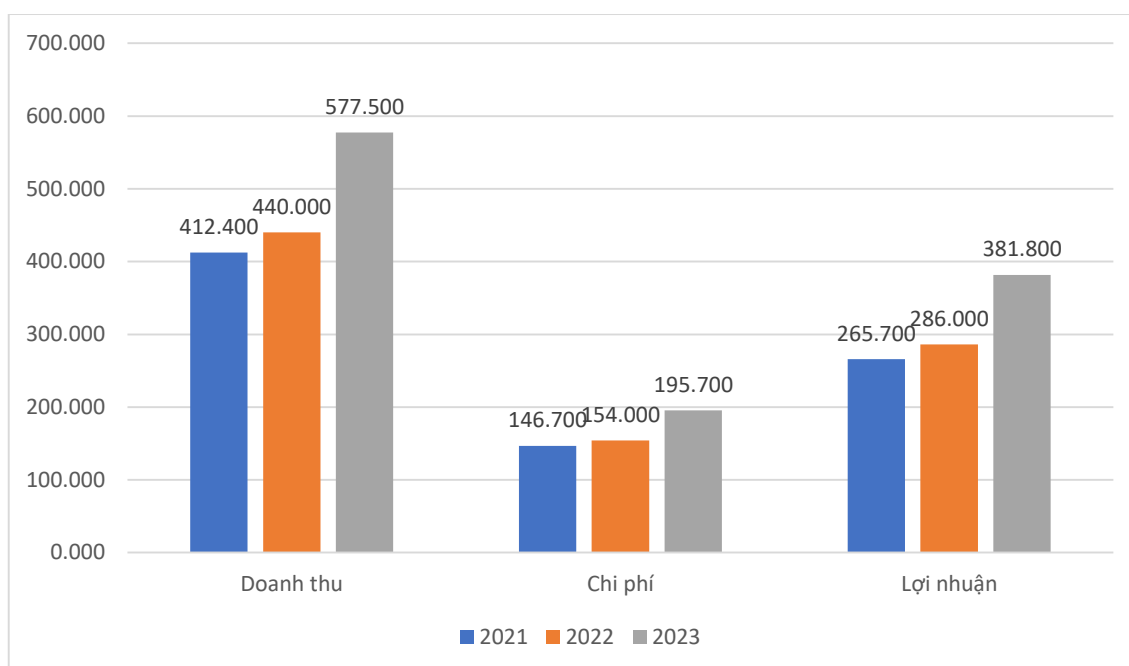
*Đơn vị: USD*

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh năm 2022-2021		So sánh năm 2023-2022	
				(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
<b>Doanh thu</b>	412.400	440.000	577.500	27.600	6.69%	137.500	31,25%
<b>Chi phí</b>	146.700	154.000	195.700	7.300	4.98%	41.700	27%
<b>Lợi nhuận</b>	265.700	286.000	381.800	20.300	7.64%	95.800	33,50%

*Nguồn: Phòng Kế toán*

**Bảng 1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023**

Đơn vị: USD



Nguồn: Phòng Kế toán

### **Biểu đồ 1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023**

#### **❖ Nhận xét:**

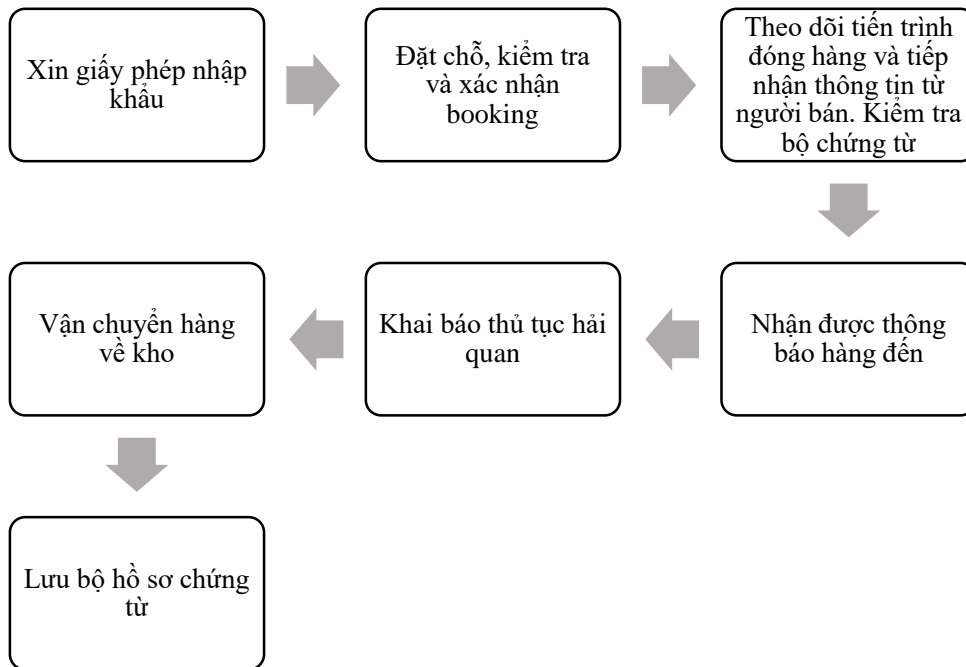
Về doanh thu: Năm 2022, doanh thu của công ty đạt 440.000 USD, tăng 6,69% so với năm 2021. Năm 2023, doanh thu của công ty đạt 577.500 USD, tăng 31,25% so với năm 2022. Điều này cho thấy sự thành công của công ty trong việc mở rộng cơ sở sản xuất và làm phong phú thêm danh mục sản phẩm. Công ty đã củng cố được vị thế trên thị trường mà còn khai thác được các phân khúc mới, từ đó thúc đẩy mạnh mẽ cho sự tăng trưởng của doanh thu.

Về chi phí: Năm 2022, chi phí của công ty là 154.000 USD, tăng 4,98% so với năm 2021. Năm 2023, chi phí của công ty là 195.700 USD, tăng 27% so với năm 2022. Đại dịch Covid làm ảnh hưởng đến giá cả nhiên liệu không ổn định, chi phí như kho bãi, thiết bị, các phí thu tạm và thủ tục rườm rà làm tăng chi phí lên cao. Đến năm 2023, do việc mở rộng quy mô sản xuất và tình hình kinh tế thế giới còn căng thẳng đã ảnh hưởng nhiều đến các hoạt động xuất và nhập khẩu làm tăng nhiều chi phí.

Về lợi nhuận: Năm 2022, lợi nhuận công ty đạt 286.000 USD, tăng 7,64% so với năm 2021. Năm 2023, lợi nhuận của công ty đạt 381.800 USD, tăng 33,50% so với năm 2022. Sự tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng, cho thấy công ty đã quản lý

chi phí một cách vô cùng hiệu quả và tối ưu hóa lợi nhuận qua việc mở rộng thị trường, cải thiện quy trình sản xuất.

### 2.1.3. Phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam



*Nguồn: Phòng Xuất Nhập khẩu*

### Sơ đồ 2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam

#### ❖ Bước 1: Xin giấy phép nhập khẩu.

Công ty xin giấy phép nhập khẩu mặt hàng handle tại chi cục Hải quan, bao gồm các chứng từ sau:

- Văn bản đề nghị cấp giấy phép của công ty: 1 bản chính
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: 1 bản sao có đóng dấu của công ty
- Các giấy tờ liên quan đến mặt hàng nhập khẩu thép không gỉ (gồm giấy đăng ký kiểm tra chất lượng, Invoice, Packing list, chứng nhận chất lượng...)

#### ❖ Bước 2: Đặt booking và xác nhận booking.

Phòng kinh doanh sẽ liên hệ với bên bán để bàn về lô hàng handle.

Yêu cầu về lô hàng:

- Tên sản phẩm: Handle

- Số lượng: 7500 pcs
- Thông tin người bán: CHANGSHU KASMAIN COOKWARE CO.,LTD.
  - + Địa chỉ người bán: Renyang town, Changshu city, Jiangsu province, China.
- Thông tin người mua: KIMS COOK VIET NAM CO.,LTD.
  - + Địa chỉ người mua: ROAD 2B, MY XUAN A2 INDUSTRIAL ZONE, MY XUAN WARD, PHU MY DISTRICT, BA RIA VUNG TAU PROVINCE, VIET NAM.

❖ Bước 3: Tiếp nhận thông tin của người bán và kiểm tra chứng từ:

Sau khi xác nhận booking. Công ty sẽ nhận bộ chứng từ của người bán cũng như là thông báo hàng đến (Arrival Note) của hãng bay.

Và bộ chứng từ gồm:

- Giấy phép nhập khẩu.
- Giấy giới thiệu của Công ty.
- Hợp đồng thương mại sao y bản chính (Commercial Contract) hoặc các chứng từ có giá trị tương đương như hợp đồng: 1 bản.
- Vận đơn: gồm 3 vận đơn gốc, 1 bản sao.
- Thông báo hàng đến (Arrival Note/Arrival notice): 1 bản gốc.
- Hóa đơn thương mại (Commercial invoice): 1 bản gốc.
- Phiếu đóng gói: 1 bản gốc.
- Chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin): 1 bản gốc.
- Giấy bảo hiểm: 1 bản gốc.
- Và các chứng từ có liên quan khác.

Sau khi nhận được bộ chứng từ từ khách hàng người giao nhận bắt đầu kiểm tra bộ chứng từ.

Người giao nhận tiến hành kiểm tra bộ chứng từ:

- Hợp đồng (Contract):
  - Số và ngày tháng năm ký hợp đồng:
  - Thông tin người mua và người bán:
  - Tên hàng hóa (Commodities): Long handle 28FP

➤ **Giao hàng (Shipment/ Delivery):**

- + Sân bay đi: Sân bay quốc tế Shanghai
- + Sân bay đến: Sân bay Tân Sơn Nhất Vietnam.
- + Điều kiện cơ sở giao hàng: CIP Ho Chi Minh City (Incoterms 2000 by ICC)

➤ **Hóa đơn (Invoice):**

Số hợp đồng, số AWB, số T/T (nếu thanh toán bằng T/T) trên hóa đơn (nếu có):

Details as per contract no.13/SVEAM-OUSEN dated June,07 2023(Các chi tiết như trên hợp đồng số 13/SWEAM-OUSEN ngày 07/06/2023).

➤ **Phiếu đóng gói (Packing List):**

- + Số và ngày phát hành của phiếu đóng gói:

Invoice no.: CS23033001-2

Date: June 07,2023

Số hợp đồng, số AWB, số T/T(nếu thanh toán bằng T/T) trên hóa đơn (nếu có):

Số lượng, tổng trọng lượng hàng hóa: Handle

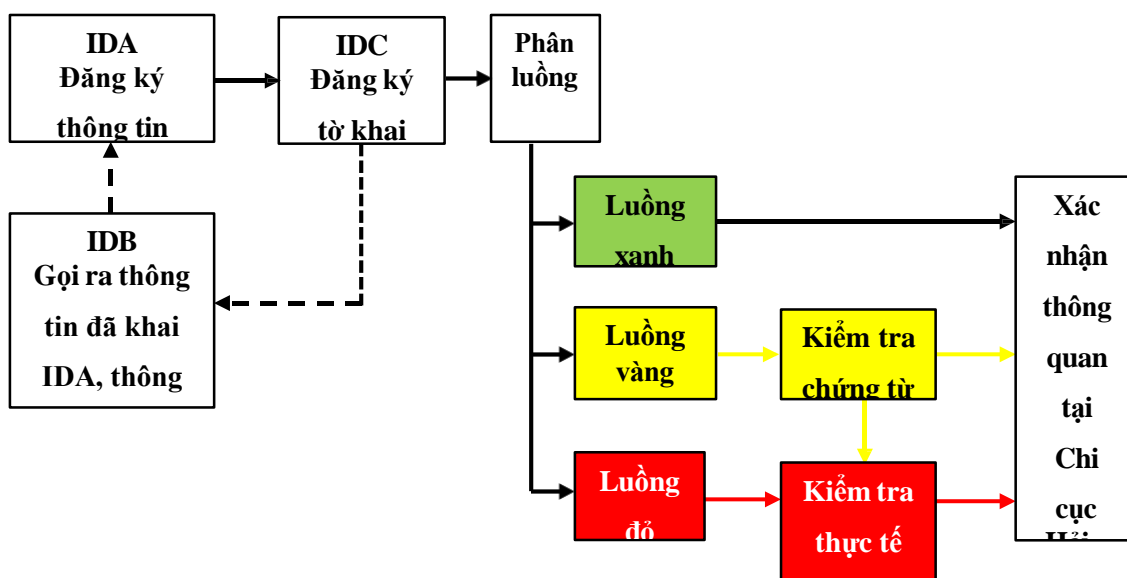
➤ **Vận đơn hàng không (Airway Bill)**

- ❖ **Bước 4: Nhận thông báo hàng đến từ hãng tàu.**

Công ty sẽ nhận thông báo hàng đến từ hãng tàu trước 1 ngày, để sắp xếp xe vận chuyển và chuẩn bị giấy tờ cần thiết cho quá trình nhận hàng.

- ❖ **Bước 5: Làm thủ tục hải quan và nhận kết quả phân luồng**

### Sơ đồ 2.3. Quy trình làm thủ tục hải quan hàng nhập khẩu



Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu

Sau khi khai đầy đủ các thông tin như yêu cầu, người giao nhận tiến hành khai trước thông tin tờ khai, nếu thấy đúng và đầy đủ các thông tin trên, lúc này người giao nhận tiến hành khai chính thức tờ khai bằng cách gửi tờ khai lên hệ thống hải quan. Khi đó hải quan sẽ thông báo về kết quả phân luồng, thông quan. Theo hợp đồng thực tế thì công ty sau khi nhận được tờ khai thông quan gồm:

- Số tờ khai: 100308191997
- Mã phân loại kiểm tra: 2 (luồng vàng).
- Tên cơ quan Hải Quan tiếp nhận tờ khai Cục hải quan TP,HCM.
- Mã loại hình: A11 (A11: sử dụng trong trường hợp doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa tiêu dùng để kinh doanh thương mại đơn thuần, trừ nhập hàng tiêu dùng để làm nguyên liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất hàng hóa. Bao gồm hoạt động nhập khẩu từ nước ngoài, từ khu Phi thuế quan vào nội địa).
- Ngày đăng ký: 24/06/2023 - 08:23:46
- Ngày thay đổi đăng ký: 25/06/2023 - 09:24:28
- Người nhập khẩu: KIMS COOK VIET NAM CO.,LTD.
- Địa chỉ: ROAD 2B, MY XUAN A2 INDUSTRIAL ZONE, MY XUAN WARD, PHU MY DISTRICT, BA RIA VUNG TAU PROVINCE, VIET NAM.
- Người xuất khẩu: CHANGSHU KASMAIN COOKWARE CO.,LTD.

- Địa chỉ người bán: Renyang town, Changshu city, Jiangsu province, China.
- Số vận đơn: OOLU4017801250
- Số lượng: 7500 pcs
- Tổng trọng lượng hàng hóa (Gross): 7500
- Số hóa đơn: CS23033001
- Ngày phát hành: 7/06/2023.
- Phương thức thanh toán: T/T
- Tổng trị giá hóa đơn: 12.747,040 USD

❖ **Làm thủ tục hải quan nhập khẩu:**

Thời hạn làm thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu là 30 ngày liên tục kể từ ngày hàng hóa đến cửa khẩu dỡ hàng ghi trên vận đơn B/L. Nhìn từ giấy thông quan thì lô hàng này được phân luồng vàng. Đối với luồng vàng ngoài việc phải hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế theo quy định thì còn phải kiểm tra hồ sơ.

Hồ sơ cần chuẩn bị gồm:

- Giấy giới thiệu của công ty: 1 bản.
- Hợp đồng thương mại: 1 bản.
- Phiếu đóng gói: 1 bản.
- Hóa đơn thương mại: 1 bản.
- Vận đơn hàng không: 1 bản .
- Chứng nhận xuất xứ: 1 bản.
- Giấy phép nhập khẩu của mặt hàng trên: 1 bản.
- Các chứng từ khác theo yêu cầu.

❖ **Bước 6: Vận chuyển hàng về kho**

Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam đã có sẵn xe vận chuyển, nên sau khi hoàn thành các thủ tục nhận hàng đã vận chuyển hàng về kho nằm ở đường số 2B, Khu công nghiệp Mỹ Xuân A2, Phường Mỹ Xuân, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, Việt Nam.

❖ **Bước 7: Lưu hồ sơ chứng từ**

Bộ hồ sơ chứng từ nhập khẩu bằng đường hàng không cần phải lưu lại bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract): 1 bản sao.

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): 1 bản chính.
- Phiếu đóng gói (Packing List): 1 bản chính.
- Vận đơn hàng không (Airway Bill): 3 bản chính, 1 bản sao.
- Giấy thông báo hàng đến (Arrival Note): 1 bản chính.
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin, nếu có): 1 bản chính (Origin).
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Document, nếu có): 1 bản chính.

## **2.2.Các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty**

### **2.2.1.Môi trường bên ngoài**

#### **2.2.1.1.Môi trường vĩ mô**

##### **❖ Chính trị:**

Chính sách thương mại quốc tế: Các hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam tham gia tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhập khẩu nguồn nguyên vật liệu đa dạng từ nhiều quốc gia cho hoạt động sản xuất của KIMS COOK. Các chính sách thương mại như thuế nhập khẩu, hạn ngạch và các hiệp định thương mại quốc tế giúp công ty nhập khẩu nguyên vật liệu với giá cả hợp lý hơn. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật Việt Nam vẫn chưa hoàn thiện về chính sách thuế, thủ tục hải quan. Gây ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu của công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam do tính phức tạp của thủ tục hải quan làm tăng thời gian và chi phí nhập khẩu cho một lô hàng nhập khẩu.

##### **❖ Kinh tế:**

Biến động tỷ giá hối đoái gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến chi phí nhập khẩu, nếu một đồng nội tệ mất giá so với đồng ngoại tệ thì chi phí nhập khẩu sẽ tăng lên. Tỷ giá hối đoái thay đổi còn gây ảnh hưởng đến việc làm thủ tục hải quan vì khi tỷ giá thay đổi quá lớn so với lúc công ty kê khai mệnh giá thuế sẽ ảnh hưởng đến việc làm thủ tục khai báo hải quan, gây mất nhiều thời gian khi nhập khẩu hàng hóa.

Ngoài ra các yếu tố như lạm phát, tăng trưởng kinh tế toàn cầu, giá cả dầu thô,... cũng ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không

của công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam. Khi giá dầu thô tăng sẽ kéo theo chi phí vận chuyển tăng, khiến chi nhập khẩu tăng theo.

❖ Công nghệ:

Sự phát triển của các công nghệ mới trong vận tải hàng không, như máy bay hiện đại, hệ thống quản lý kho vận thông minh, sẽ giúp KIMS COOK tối ưu hóa chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian giao nhận. Và trong thời đại công nghệ hóa việc khai báo hải quan không cần phải đến trực tiếp cục hải quan để khai báo mà có thể khai báo trên phần mềm ECUS5VNACCS, giúp doanh nghiệp giảm thiểu được thời gian khi khai báo, nâng cao năng suất làm việc và xử lý được nhiều đơn hàng hơn.

❖ Yếu tố tự nhiên:

Trong quá trình vận chuyển nếu thời tiết đẹp và không mưa bão thì hàng hoá sẽ cập bến an toàn. Ngược lại gặp phải thời tiết xấu như mưa to, bão đổ bộ thì phải ngưng chuyển bay gây mất thời gian vận chuyển hàng hóa. Gây gián đoạn dây chuyền sản xuất của công ty.

### **2.2.1.2.Môi trường vi mô**

❖ Nhà cung cấp:

Trong quá trình nhập khẩu, việc chọn lựa nhà cung cấp nguyên liệu nước ngoài có uy tín và năng lực là yếu tố quan trọng quyết định đến chất lượng và hiệu quả của sản phẩm cuối cùng. Công ty TNHH Kims Cook hợp tác với các nhà cung cấp quốc tế như Nhà máy Thép Inox EuroSteel, Công ty Thép Inox Precision Metals. Các đối tác này cung cấp nguyên vật liệu đạt chuẩn, đảm bảo an toàn, giá cả hợp lý. Việc hợp tác với các nhà cung cấp đạt chất lượng sẽ giúp cho KIMS COOK nâng cao chất lượng sản phẩm và củng cố vị thế trên thị trường.

❖ Khách hàng:

Khách hàng là yếu tố quan trọng giúp công ty phát triển lâu dài, nhu cầu và thị hiếu của khách hàng về sản phẩm cuối cùng ảnh hưởng đến số lượng nguyên liệu mà công ty cần nhập khẩu. Chính vì vậy công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, quy trình sản xuất hiệu quả và tạo nên niềm tin của khách hàng đối với sản phẩm của công ty.

❖ Đối thủ cạnh tranh:

Một trong những yếu tố quan trọng mà doanh nghiệp nào cũng bị tác động. Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam gặp phải sự cạnh tranh từ nhiều doanh nghiệp khác nhau, để giữ vững vị thế thì ban quản lý cần có biện pháp dài lâu. Cần tạo được uy tín và mối quan hệ gắn kết với khách hàng thì KIMS COOK Việt nam mới nổi bật, giành được vị thế trên thị trường cạnh tranh.

### **2.2.2.Môi trường bên trong**

#### **❖ Đội ngũ nhân viên:**

Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam có nguồn nhân lực vững mạnh, với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp có kỹ năng chuyên môn cao, trình độ ngoại ngữ tốt và thành thạo kỹ năng tin học. Sự am hiểu về thị trường nhập khẩu cũng giúp công ty giảm thiểu rủi ro khi nhập khẩu và thúc đẩy hiệu quả kinh doanh.

#### **❖ Chính sách doanh nghiệp:**

Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam đưa ra nhiều chính sách quản lý chiến lược, như: quản trị nguồn nhân lực, chính sách tài chính và marketing. Những chính sách này được thiết kế để cải thiện hiệu suất làm việc của nhân viên đồng thời tạo môi trường làm việc tốt nhất. Chính sách quản trị nhân sự của công ty tập trung vào việc phát triển kỹ năng và năng lực của từng nhân viên vì nó góp phần nâng cao chất lượng công việc và thành công của công ty.

#### **❖ Nguồn tài chính:**

Trong việc định hình và duy trì quy mô phát triển bền vững trong nhiều năm tới, tài chính đóng vai trò trọng tâm, đặc biệt là trong hoạt động nhập khẩu. Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam đã xây dựng một kế hoạch dài hạn để phát triển và mở rộng thị trường để tăng doanh thu cho công ty. Với nguồn vốn ban đầu là 20 triệu USD, thì công ty đã thu về gần như gấp đôi sau thời gian hoạt động. Nhờ sự minh bạch trong quản lý và tạo mối quan hệ tin cậy với đối tác từ đó củng cố mối quan hệ giữa công ty và khách hàng.

#### **❖ Cơ sở vật chất:**

Công ty TNHH KIMS COOK Việt Nam sở hữu các cơ sở kho bãi là một lợi thế trong ngành xuất nhập khẩu. Cơ sở hạ tầng giúp công ty tập trung và quản lý hàng hóa một cách hiệu quả, các phương tiện chuyên bốc dỡ hàng, chuyên chở

cũng được lưu lại kho. Công ty còn đầu tư vào trang thiết bị, máy móc công nghệ hiện đại để phục vụ cho quá trình giao nhận hàng hóa.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 2**

Chương 2 đã cung cấp cái nhìn tổng quan về Công ty TNHH KIMS COOK VIỆT NAM, đặc biệt là hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không. Thông qua việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ này, chương 2 góp phần làm rõ những thách thức và cơ hội mà KIMS COOK đang đối mặt, đồng thời tạo nền tảng cho các chương tiếp theo của nghiên cứu.

## **CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA CÔNG TY TNHH KIMS COOK VIỆT NAM**

### **3.1.Đánh giá thực trạng về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty**

#### **3.1.1.Điểm mạnh**

– Công ty đã xây dựng được đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa, hải quan, vận tải, giúp đảm bảo quá trình nhập khẩu diễn ra thuận lợi.

– Công ty có quy mô kho bãi lớn và hệ thống vận tải hiện đại, có nhiều máy móc trang thiết bị và phương tiện vận tải chuyên dụng. Tiết kiệm được nhiều thời gian vận chuyển hàng về kho.

– Công ty đã sử dụng phần mềm khai báo hải quan trực tuyến trên ECUS5VNACCS, phần mềm quản lý kho bãi, giúp tiết kiệm được nhiều chi phí.

– Công ty xây dựng được mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp nước ngoài, hiểu rõ nhu cầu về nguyên liệu cho sản xuất, lựa chọn được sản phẩm phù hợp cho thị trường.

– Công ty thiết lập được mối quan hệ tốt với các hãng hàng không giúp quá trình vận chuyển diễn ra nhanh chóng và thuận lợi.

#### **3.1.2.Điểm yếu**

– Công ty gặp một số khó khăn trong việc giao nhận hàng hóa và kiểm tra bộ chứng từ do đối tác giao thiếu hàng và các thông tin không trùng khớp. Ảnh hưởng đến khâu khai báo hải quan.

– Chưa đẩy mạnh marketing, chưa được cập nhật thường xuyên, website công ty vẫn còn đơn giản.

– Tuy đã có kho bãi và trang thiết bị nhưng khi hàng hóa tăng cao vẫn không đủ sức chứa ảnh hưởng đến thời gian giao nhận và phát sinh chi phí.

– Thời gian giao nhận hàng hóa chậm trễ do bị tác động bởi yếu tố thời tiết, gây ảnh hưởng đến quá trình sản xuất của công ty.

- Công ty dù có đội ngũ nhân viên có trình độ nhưng số lượng nhân viên còn hạn chế, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng và đáp ứng nhu cầu thị trường.

### **3.1.3.Cơ hội**

- Việt Nam gia nhập các tổ chức: WTO (Tổ chức thương mại Thế Giới); ASEAN (Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á); APEC (Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á- Thái Bình Dương),...sẽ đưa Việt Nam trở thành một quốc gia mở cửa về thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và những chính sách hội nhập nền kinh tế thế giới, xây dựng hệ thống pháp luật kinh tế và tài chính phù hợp với thông lệ quốc tế, đó là một cơ hội lớn cho doanh nghiệp ở Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp giao nhận vận tải nói riêng.

- Sự phát triển của ngành vận tải hàng không, với các hãng hàng không mới, tuyến bay mới, giúp công ty có thêm nhiều lựa chọn về phương thức vận chuyển, giảm chi phí.

- Nhu cầu tiêu dùng trong nước tăng cao, thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường nhập khẩu, tạo ra nhiều cơ hội cho công ty mở rộng quy mô hoạt động.

- Nhà nước tổ chức nhiều hội thảo để các công ty có thể giao lưu, học hỏi kinh nghiệm với các công ty trong và ngoài nước.

### **3.1.4.Thách thức**

- Các biến động chính trị, an ninh quốc tế có thể ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng, gây gián đoạn hoạt động nhập khẩu của KIMS COOK.

- Các quy định về hải quan, kiểm dịch, an toàn thực phẩm ngày càng nghiêm ngặt, đòi hỏi KIMS COOK phải tuân thủ nghiêm ngặt, tăng chi phí tuân thủ.

- Cơ sở hạ tầng cho hoạt động này vẫn còn nghèo nàn, hạn chế, dẫn đến chi phí tăng.

- Rủi ro về tài chính: lạm phát (Việt Nam luôn đứng trong những nước có mức độ lạm phát cao), tỷ giá hối đoái, lãi suất.

## **3.2.Cơ sở đề xuất giải pháp**

Dựa vào các yếu tố:

- Đặc điểm kinh doanh của công ty.
- Tình hình nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty.
- Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không.

- Các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty.

### **3.3.Một số giải pháp, kiến nghị**

#### **3.3.1.Giải pháp**

- ❖ Khắc phục sai sót chứng từ và tờ khai Hải quan:

- Những khâu liên quan đến chứng từ luôn có nguy cơ xảy ra sai sót nên nhân viên chứng từ phải luôn cẩn thận, tập trung cao độ khi rà soát chứng từ nhập khẩu. Khi đối tác cung cấp chứng từ bị thiếu, nhân viên yêu cầu giao đủ và chỉ giao một lần, tránh tình trạng giao nhiều lần dẫn đến sự phân tán của các chứng từ. Bộ phận chứng từ cần nắm rõ trình tự, thủ tục khai báo hải quan để tránh thiếu sót, làm gián đoạn quá trình giao nhận. Nếu khắc phục được những sai sót về chứng từ ngay từ khâu đầu tiên sẽ giúp quá trình thông quan diễn ra nhanh chóng, giảm được chi phí, thời gian để hoàn thành bộ chứng từ.

- Công ty cần cập nhật mới nhất phần mềm khai báo tờ khai điện tử tránh tình trạng báo lỗi thường xuyên, ảnh hưởng đến việc lên tờ khai.

- ❖ Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

- Công ty cần phân chia các bộ phận cụ thể, mỗi nhân viên sẽ hỗ trợ khách hàng từ lúc ký hợp đồng đến khi kết thúc, tránh việc khách hàng phải làm việc với nhiều nhân viên cùng lúc, khi có sự cố hoặc vấn đề cần giải quyết khách hàng sẽ không biết phải liên hệ đến nhân viên nào. Khi phân công nhân viên làm việc với một khách hàng cụ thể sẽ giúp việc chăm sóc, giải quyết mọi vấn đề trở nên kịp thời và nhanh chóng hơn.

- Công ty cần có kế hoạch làm việc cụ thể sẽ giúp cho các công việc được tối ưu hóa về thời gian đồng thời có thể dễ dàng kiểm soát tiến độ làm việc của mỗi nhân viên.

- ❖ Cải thiện nâng cao kênh marketing:

- Công ty từ trước tới nay hoạt động tìm kiếm khách hàng mới hiệu quả rất thấp, chỉ dựa vào các mối quan hệ với các khách hàng trung thành hay các công ty liên kết, từng hợp tác qua phương thức giới thiệu. Vì thế công ty vẫn chưa sử dụng triệt để kênh Marketing online, điển hình cơ bản là Website công ty còn đơn giản, chưa cung cấp cho khách hàng các thông tin cần thiết. Ngoài ra còn có ứng dụng

Facebook, với số lượng người dùng chiếm ¼ dân số thế giới thì Facebook là một công cụ quảng cáo online rất hữu hiệu.

- Tuyển dụng thêm một vài nhân viên được đào tạo chuyên môn kỹ thuật để thiết kế, sáng tạo hình ảnh Website công ty thu hút, bắt mắt hơn, thường xuyên cập nhật giá cả cho từng dịch vụ.

- Cải thiện và mở rộng tốt các quảng cáo công ty trên Website và các mạng xã hội sẽ giúp công ty có nhiều khách hàng tiềm năng.

- ❖ Cải thiện kho bãi và nâng cấp trang thiết bị:

- Mở rộng diện tích kho bãi và sắp xếp lại hàng tồn trong kho. Sử dụng các giá kệ cao, tận dụng không gian theo chiều đứng giúp tăng khả năng chứa hàng. Áp dụng phương pháp FIFO để loại bỏ các hàng tồn kho quá lâu.

- Hợp tác với các công ty dịch vụ vận tải có kho bãi rộng lớn để hỗ trợ lưu trữ hàng hóa trong thời kì cao điểm. Giúp giảm áp lực cho kho hiện có và đảm bảo khả năng giao nhận hàng hóa kịp thời.

- Nâng cấp trang thiết bị của công ty và đầu tư thêm các trang thiết bị mới để phục vụ cho quá trình giao nhận hàng hóa và sắp xếp kho bãi.

### **3.3.2.Kiến nghị với công ty**

- Công ty cần tuyển dụng và training kỹ cho nhân viên mới, thường xuyên tổ chức các buổi tập huấn, trải nghiệm nâng cao chuyên môn, khả năng thích nghi nhằm đáp ứng được sự đổi mới và phát triển theo xu hướng phát triển ngày nay.

- Công ty cần cho các nhân viên xuất sắc tham gia các buổi hội thảo, triển lãm trong và ngoài nước để giúp nhân viên rèn luyện kỹ năng nghiệp vụ, tìm kiếm thị trường mới cho công ty, đóng góp cho sự phát triển của công ty.

- Công ty cần mở rộng quy mô, hoàn thiện hơn về chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường hiện nay, tạo niềm tin và uy tín tuyệt đối với khách hàng.

- Cần nghiêm khắc hơn trong việc xử lý những trường hợp vi phạm quy định làm ảnh hưởng xấu đến uy tín của công ty, khen thưởng đối với các trường hợp nhân viên xuất sắc đóng góp cho sự phát triển của công ty.

### **TÓM TẮT CHƯƠNG 3**

Chương 3 đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không của Công ty TNHH KIMS COOK VIỆT NAM. Các giải pháp tập trung vào việc nâng cao năng lực đội ngũ nhân viên, cải tiến quy trình giao nhận, ứng dụng công nghệ, nâng cao năng lực đàm phán, đầu tư cơ sở hạ tầng, xây dựng mối quan hệ với các đối tác và quản lý rủi ro. Bên cạnh đó, chương 3 cũng đưa ra các kiến nghị với công ty và nhà nước nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc hoàn thiện nghiệp vụ này.

## KẾT LUẬN

Khóa luận tốt nghiệp đã tập trung nghiên cứu về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không, đặc biệt là tại Công ty TNHH KIMS COOK VIỆT NAM. Làm rõ khái niệm, vai trò, hình thức nhập khẩu, cũng như khái niệm, đặc điểm, phân loại nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nói chung và nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không nói riêng. Đồng thời, khóa luận cũng đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ này, bao gồm yếu tố môi trường bên ngoài (vĩ mô và vi mô) và môi trường bên trong doanh nghiệp.

Giới thiệu chi tiết về Công ty TNHH KIMS COOK VIỆT NAM, bao gồm thông tin chung, quá trình hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, cơ cấu sản phẩm, dịch vụ, và kết quả hoạt động kinh doanh trong những năm gần đây. Luận văn cũng đã phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty, bao gồm quy trình, đối tác, thách thức...

Đánh giá thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không của KIMS COOK thông qua phân tích SWOT, xác định được các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức mà công ty đang đối mặt.

Đề xuất các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không, bao gồm các giải pháp về nâng cao năng lực đội ngũ nhân viên, cải tiến quy trình, ứng dụng công nghệ, nâng cao năng lực đàm phán, đầu tư cơ sở hạ tầng, xây dựng quan hệ đối tác và quản lý rủi ro. Bên cạnh đó, khóa luận cũng đưa ra các kiến nghị với công ty và nhà nước nhằm hỗ trợ quá trình hoàn thiện nghiệp vụ này.

Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH KIMS COOK VIỆT NAM, không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh mà còn tác động đến uy tín và khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường. Qua nghiên cứu, chúng ta nhận thấy rằng việc áp dụng các giải pháp và tiếp nhận các kiến nghị phù hợp không chỉ giúp cải thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa mà còn đóng góp vào sự phát triển bền vững của công ty trong dài hạn. Để thực hiện thành công, công ty

cần phải có sự đầu tư cẩn thận vào công nghệ, đào tạo nhân sự, và quản lý chất lượng dịch vụ, cũng như xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác và cơ quan quản lý nhà nước. Cuối cùng, sự linh hoạt và khả năng thích ứng với môi trường kinh doanh luôn biến đổi sẽ là chìa khóa để KIMS COOK VIỆT NAM giữ vững và phát triển vị trí của mình trên thị trường.