

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ
PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ QUỲNH NHƯ
KHÓA HỌC: 2022-2026
LỚP: 22LC2

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ
PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: TRẦN PHỤNG TRÂN
SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ QUỲNH NHƯ
KHÓA HỌC: 2022-2026
LỚP: 22LC2

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 19 tháng 1 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 Quỳnh Như
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khóa học: 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL)
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI
GIO LINH”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Trần Phụng Trân

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 19/01/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 10/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

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 đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Đặc biệt, ngành dệt may được xem là một trong những ngành xuất khẩu chủ lực, đóng góp tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia. Theo số liệu thống kê, kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam liên tục duy trì ở mức cao, đạt khoảng 40–44 tỷ USD/năm trong giai đoạn gần đây, trong đó thị trường Hoa Kỳ chiếm tỷ trọng lớn nhất, thường xuyên chiếm trên 40% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Thị trường Hoa Kỳ là thị trường có yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật cũng như các quy định về thương mại, logistics và chứng từ. Điều này đặt ra yêu cầu khắt khe đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là trong việc tổ chức và hoàn thiện quy trình xuất khẩu nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng thời gian, đúng quy định và tối ưu chi phí.

Trong thực tế, hình thức xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển ngày càng được các doanh nghiệp lựa chọn do có nhiều ưu điểm như giảm thiểu rủi ro hư hỏng hàng hóa, tiết kiệm chi phí vận chuyển đối với lô hàng lớn và chủ động trong quá trình giao nhận. Tuy nhiên, quy trình xuất khẩu theo hình thức này vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế như: thủ tục chứng từ phức tạp, thời gian xử lý kéo dài, sự phối hợp giữa các bên liên quan (doanh nghiệp, hãng tàu, hải quan, forwarder) chưa đồng bộ, cũng như phát sinh các chi phí ngoài dự kiến như phí lưu container, phí lưu bãi.

Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu hàng may mặc, hoạt động xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ chiếm tỷ trọng đáng kể trong doanh thu. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, công ty vẫn gặp phải một số khó khăn như: sai sót trong chứng từ xuất khẩu, chậm trễ trong khâu giao nhận hàng, phát sinh chi phí logistics cao và chưa tối ưu hóa được thời gian vận chuyển. Những vấn đề này không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh mà còn làm giảm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Bên cạnh đó, trong bối cảnh chi phí logistics toàn cầu có nhiều biến động, đặc biệt sau các sự kiện như COVID-19, giá cước vận tải biển tăng cao và tình trạng thiếu container rỗng đã tác động đáng kể đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Theo một số báo cáo, chi phí logistics tại Việt Nam vẫn chiếm khoảng 16–20% GDP, cao hơn so với mức trung bình của thế giới (khoảng 10–12%), điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết trong việc tối ưu hóa quy trình xuất khẩu để giảm chi phí và nâng cao hiệu quả.

Xuất phát từ những vấn đề thực tiễn, cùng với việc được thực tập tại công ty trong ngành may mặc thời gian qua, em nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động xuất khẩu đối với sự phát triển của đất nước nói chung và công ty nói riêng từ đó đề tài “*Hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh*” được lựa chọn để làm nội dung viết khóa luận. Đề tài không chỉ có ý nghĩa về mặt lý luận trong việc hệ thống hóa các vấn đề liên quan đến quy trình xuất khẩu mà còn có ý nghĩa thực tiễn trong việc giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu, giảm thiểu rủi ro và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát: Nghiên cứu nhằm đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, góp phần giảm chi phí, rút ngắn thời gian và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu.

Mục tiêu cụ thể:

- Phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Gio Linh, xác định các hạn chế và nguyên nhân.
- Đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình, bao gồm tối ưu hóa chứng từ, logistics và tuân thủ quy định quốc tế.
- Đánh giá tính khả thi của các giải pháp và đề xuất khuyến nghị triển khai.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh.

Phạm vi nghiên cứu:

- Về thời gian: Số liệu được thu thập từ năm 2023 đến năm 2025.
- Về không gian: Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh.

Nội dung nghiên cứu: Khóa luận tập trung nghiên cứu cơ sở lý luận, thực tiễn, thực trạng xuất khẩu hàng may mặc. Phân tích, đánh giá quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả trong quá trình tổ chức nghiệp vụ xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu tăng cường xuất khẩu hàng may mặc trong thời gian tới.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập dữ liệu

Đề tài sử dụng cả dữ liệu thứ cấp và dữ liệu sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các báo cáo hoạt động kinh doanh, báo cáo xuất nhập khẩu, chứng từ logistics của công ty trong những năm 2023-2025, cùng với các tài liệu chuyên ngành như giáo trình, sách, bài báo khoa học và các văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động xuất khẩu và vận

tải đường biển. Bên cạnh đó, dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua quá trình quan sát thực tế tại doanh nghiệp, kết hợp với và các bộ phận liên quan nhằm làm rõ quy trình thực hiện cũng như những khó khăn còn tồn tại.

Phương pháp phân tích

Đề tài sử dụng phương pháp thống kê mô tả để tổng hợp và trình bày các số liệu liên quan đến hoạt động xuất khẩu của công ty, đặc biệt là thị trường Mỹ. Đồng thời, phương pháp phân tích – tổng hợp được áp dụng để làm rõ từng bước trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, từ khâu ký kết hợp đồng, chuẩn bị hàng hóa, làm thủ tục hải quan đến giao hàng cho đối tác. Trên cơ sở đó, phương pháp so sánh được sử dụng để đối chiếu giữa quy trình thực tế tại doanh nghiệp với quy trình chuẩn trong lý thuyết, nhằm nhận diện những điểm chưa hợp lý hoặc chưa hiệu quả.

Đề tài còn sử dụng phương pháp đánh giá dựa trên các tiêu chí như thời gian thực hiện, chi phí, mức độ rủi ro và hiệu quả vận hành để xem xét mức độ hoàn thiện của quy trình xuất khẩu hiện tại. Từ các kết quả phân tích và đánh giá, tác giả sử dụng phương pháp suy luận logic để đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty.

5. Kết cấu đề tài

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển

Chương 2: Thực trạng quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập và hoàn thành báo cáo tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, em đã nhận được sự quan tâm, giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi từ phía Ban lãnh đạo công ty cùng toàn thể các anh chị cán bộ, nhân viên

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến ban lãnh đạo Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đã tạo điều kiện cho em được tham gia thực tập, học hỏi trong môi trường làm việc chuyên nghiệp và thực tế. Em xin chân thành cảm ơn các anh chị trong bộ phận xuất nhập khẩu đã tận tình hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ em trong suốt thời gian thực tập, giúp em hiểu rõ hơn về quy trình làm việc cũng như hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô tại Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng đã tận tình giảng dạy và hướng dẫn em trong suốt thời gian qua. Đặc biệt, em xin cảm ơn cô Trần Phụng Trân đã nhiệt tình chỉ bảo, định hướng và hỗ trợ em trong quá trình hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, song do thời gian và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế, báo cáo không tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự thông cảm và đóng góp ý kiến của quý thầy cô và các anh chị để em có thể hoàn thiện hơn trong quá trình học tập và công tác sau này.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, tháng 06 năm 2026

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
1. Lý do chọn đề tài.....	i
2. Mục tiêu nghiên cứu	ii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	ii
4. Phương pháp nghiên cứu	ii
5. Kết cấu đề tài.....	iii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	1
1.1. Tổng quát về hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển	1
1.1.1. Khái quát về xuất khẩu	1
1.1.1.1. Khái niệm xuất khẩu.....	1
1.1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu	1
1.1.2. Các hình thức xuất khẩu trong thương mại quốc tế.....	5
1.1.3. Khái quát về container và vận tải container bằng đường biển	6
1.1.3.1. Khái niệm về container trong vận tải biển	6
1.1.3.2. Đặc điểm của container trong vận tải biển.....	6
1.1.3.3. Vai trò của container trong vận tải biển.....	7
1.1.3.4. Phân loại container trong vận tải biển.....	8
1.1.4. Khái quát hàng nguyên container (FCL)	9
1.1.4.1. Khái niệm về hàng nguyên container	9
1.1.4.2. Đặc điểm của hàng nguyên container (FCL)	9
1.1.4.3. Vai trò của hàng nguyên container (FCL)	10
1.1.5. Khái quát chung về hàng may mặc	11
1.1.5.1. Khái niệm về hàng may mặc	11
1.1.5.2. Đặc điểm về hàng may mặc	11
1.1.5.3. Vai trò hàng may mặc	12
1.1.5.4. Phân loại hàng may mặc.....	13
1.1.6. Khái quát về vận tải đường biển.....	14
1.1.6.1. Khái niệm vận tải đường biển	14
1.1.6.2. Đặc điểm của vận tải đường biển	14

1.1.6.3. Vai trò của vận tải đường biển trong thương mại quốc tế	15
1.1.6.4. Các phương thức vận tải biển.....	16
1.2. Tổng quan về quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển	18
1.2.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò của quy trình xuất khẩu	18
1.2.1.1. Khái niệm của quy trình xuất khẩu	18
1.2.1.2. Đặc điểm của quy trình xuất khẩu.....	18
1.2.1.3. Vai trò của quy trình xuất khẩu trong hoạt động thương mại quốc tế...18	
1.2.2. Quy trình xuất khẩu	19
1.2.2.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu	19
1.2.2.2. Nội dung quy trình xuất khẩu.....	20
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển	25
1.3.1. Các quy định pháp lý	25
1.3.1.1. Quy tắc thương mại quốc tế (Incoterms).....	25
1.3.1.2. Các công ước quốc tế liên quan đến vận tải biển	26
1.3.1.3. Quy định pháp luật Việt Nam về xuất khẩu hàng hóa.....	26
1.3.1.4. Quy định pháp lý của Hoa Kỳ đối với hàng nhập khẩu	26
1.3.2. Hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container	27
1.3.2.1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	27
1.3.2.2. Phiếu đóng gói (Packing List)	27
1.3.2.3. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract).....	27
1.3.2.4. Vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L)	27
1.3.2.5. Chứng từ bảo hiểm (Insurance Certificate).....	27
1.3.2.6. Tờ khai hải quan xuất khẩu	27
1.3.2.7. Chứng nhận xuất xứ (C/O)	27
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	28
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH	29
2.1. Tổng quan về công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	29
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	29
2.1.2. Lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh	31

2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	31
2.1.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy	32
2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	32
2.1.4.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận trong Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	32
2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp	33
2.1.5.1. Cơ sở vật chất	33
2.1.5.2. Nguồn nhân lực	35
2.1.5.3. Nguồn lực tài chính	37
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty	39
2.2.1. Phân tích các lĩnh vực kinh doanh và thị trường.....	39
2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh của công ty qua các kỳ.....	40
2.2.2.1. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh giai đoạn 2023-2025.....	40
2.2.2.2. Phân tích cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025	42
2.3. Thực trạng quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	44
2.3.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh	44
2.3.2. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh.....	44
2.4. Đánh giá quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	58
2.4.1. So sánh quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển theo lý thuyết và thực tế tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	58
2.4.2. Những ưu điểm trong quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	61
2.4.3. Những hạn chế trong quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	62
2.4.4. Nguyên nhân của những hạn chế.....	63
2.4.4.1. Nguyên nhân bên trong doanh nghiệp.....	63
2.4.4.2. Nguyên nhân bên ngoài doanh nghiệp	65

2.5. Đánh giá hoạt động rủi ro trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh ...	67
<i>2.5.1. Nhận diện rủi ro trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh</i>	<i>67</i>
<i>2.5.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong quy trình xuất khẩu</i>	<i>70</i>
<i>2.5.3. Đánh giá mức độ ảnh hưởng của rủi ro đến hoạt động xuất khẩu.....</i>	<i>74</i>
TÓM TẮT CHƯƠNG 2	77
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH	78
3.1. Định hướng và mục tiêu	78
<i>3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh</i>	<i>78</i>
3.1.1.1. Xu hướng thị trường xuất khẩu hàng may mặc sang Mỹ.....	78
3.1.1.2. Tác động của các chính sách thương mại quốc tế	80
3.1.1.3. Bối cảnh và các xu hướng phát triển của ngành dệt may xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ.....	81
3.1.1.4. Dự báo nhu cầu và cơ hội xuất khẩu trong thời gian tới.....	83
<i>3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh.....</i>	<i>84</i>
3.1.2.1. Định hướng phát triển của công ty	84
3.1.2.2. Mục tiêu của công ty	87
3.2. Hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	90
3.2.1. Hoàn thiện khâu chuẩn bị hàng hóa	90
3.2.2. Hoàn thiện quy trình chứng từ xuất khẩu.....	92
3.2.3. Tăng cường quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu	93
3.3. Điều kiện và cách thức thực hiện giải pháp	94
3.3.1. Đối với giải pháp về khâu hoàn thiện chuẩn bị hàng hóa	94
3.3.1.1. Điều kiện về nguồn nhân lực.....	94
3.3.1.2. Điều kiện về tài chính.....	95
3.3.1.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật.....	96
3.3.1.4. Điều kiện về môi trường pháp lý.....	97
3.3.2. Đối với giải pháp về hoàn thiện quy trình chứng từ xuất khẩu	97
3.3.2.1. Điều kiện về nguồn nhân lực.....	97

3.3.2.2. Điều kiện về tài chính.....	98
3.3.2.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật.....	99
3.3.2.4. Điều kiện về môi trường pháp lý.....	99
3.3.3. Đối với giải pháp về quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu	100
3.3.3.1. Điều kiện về nguồn nhân lực.....	100
3.3.3.2. Điều kiện về tài chính.....	101
3.3.3.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật.....	102
3.3.3.4. Điều kiện về môi trường pháp lý.....	103
3.4. Kiến nghị.....	103
3.4.1. Đối với Nhà nước	103
3.4.2. Đối với các bên liên quan	104
3.4.2.1. Đối với cơ quan Hải quan.....	104
3.4.2.2. Đối với cảng biển và cảng vụ.....	104
3.4.2.3. Đối với hãng tàu và đại lý hãng tàu.....	105
3.5. Những bài học kinh nghiệm và đóng góp cho doanh nghiệp từ chương trình thực tập tốt nghiệp	106
3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập tốt nghiệp	106
3.5.2. Những đóng góp của khoá luận cho doanh nghiệp	107
PHỤ LỤC.....	109
Phụ lục 2.1. Packing list.....	109
Phụ lục 2.2. Comercial invoice.....	115
Phụ lục 2.3. Booking confirmation	116
Phụ lục 2.4. Booking amendment	118
Phụ lục 2.5. SI.....	121
Phụ lục 2.6. VGM.....	122
Phụ lục 2.7. Seal and container check list.....	123
Phụ lục 2.8. Tờ khai hải quan	124
Phụ lục 2.9. FCR	125

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Số lượng cơ sở vật chất của công ty Giogarco	34
Bảng 2.2. Tình hình lao động của công ty Giogarco 2024-2025	36
Bảng 2.3. Tình hình tài sản của công ty Giogarco giai đoạn 2023 -2025.....	37
Bảng 2.4. Nguồn vốn của công ty Giogarco qua các năm 2023-2025.....	38
Bảng 2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Giogarco giai đoạn 2023- 2025	40
Bảng 2.6. Doanh thu theo thị trường xuất khẩu năm 2023 -2025.....	42
Bảng 3.1. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện ở khâu chuẩn bị hàng hóa.....	91
Bảng 3.2. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện ở khâu chứng từ xuất khẩu	92
Bảng 3.3. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện trong quản lý rủi ro	93

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 1.1. Sơ đồ quy trình tổ chức hoạt động xuất khẩu.....	19
Hình 1.2. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng hóa	22
Hình 2.1. Logo của công ty Công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh	29
Hình 2.2. Bộ máy tổ chức quản lý của công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh	32
Hình 2.3. Biểu đồ biến động nguồn vốn của công ty Giogarco qua các năm 2023-2025	39
Hình 2.4. Biểu đồ thị trường xuất khẩu công ty năm 2025	43
Hình 2.5. Sơ đồ quy trình xuất khẩu FCL tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh.....	44
Hình 2.6. Giao diện của hệ thống Maersk	47
Hình 2.7. Đăng ký hãng tàu.....	47
Hình 2.8. Giao diện tờ khai	54
Hình 2.9. Giao diện sau khi khai báo	56
Hình 2.10. Giao diện lấy kết quả tờ khai.....	56
Hình 3.1. Quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sau khi hoàn thiện tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh	90

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Chữ viết đầy đủ tiếng anh	Chữ viết đầy đủ tiếng
FCL	Full container load	Hàng nguyên container
ISO	International organization for standardization	Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế
GDP	Gross domestic product	Tổng sản phẩm quốc nội
USD	United states dollar	Đô la Mỹ
DC	Dry container	Container bách hóa
B/L	Bill of lading	Vận đơn đường biển
C/O	Certificate of origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
LCL	Less than container load	Hàng lẻ
SI	Shipping instruction	Hướng dẫn vận chuyển
VGM	Verified gross mass	Khối lượng toàn bộ đã xác nhận
CY	Container yard	Bãi container
CFS	Container freight station	Kho hàng lẻ
FOB	Free on board	Giao hàng lên tàu
FTA	Free trade agreement	Hiệp định thương mại tự do
COVID-19	Coronavirus disease 2019	Dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp do virus Corona 2019
Maersk	Maersk line	Hãng tàu Maersk
VITAS	Vietnam textile and apparel Association	Hiệp hội Dệt may Việt Nam
WTO	World trade organization	Tổ chức Thương mại Thế giới
ETD	Estimated time of departure	Thời gian dự kiến khởi hành
POL	Port of loading	Cảng xếp hàng
PO	Purchase order	Đơn đặt hàng
EU	European union	Liên minh Châu Âu
CLP	Container load plan	Kế hoạch đóng hàng container
EDA	Estimated date of arrival	Ngày dự kiến đến
EDC	Estimated date of completion	Ngày dự kiến hoàn thành

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

1.1. Tổng quát về hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển

1.1.1. Khái quát về xuất khẩu

1.1.1.1. Khái niệm xuất khẩu

Xuất khẩu là hoạt động bán hàng hóa và dịch vụ của một quốc gia cho các tổ chức hoặc cá nhân ở quốc gia khác nhằm thu ngoại tệ và mở rộng thị trường tiêu thụ. Đây là một bộ phận quan trọng của thương mại quốc tế và đóng vai trò thúc đẩy sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, xuất khẩu không chỉ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế quốc gia.

1.1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu

a. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với nền kinh tế thế giới và quốc gia

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng diễn ra mạnh mẽ, hoạt động xuất khẩu đã trở thành một trong những yếu tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, hệ thống logistics và thương mại quốc tế, hoạt động trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia ngày càng được mở rộng cả về quy mô lẫn hình thức. Đối với các quốc gia đang phát triển như Việt Nam, xuất khẩu không chỉ là hoạt động kinh tế đơn thuần mà còn là động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Xuất khẩu đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia. Thông qua hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng thị trường tiêu thụ vượt ra ngoài phạm vi nội địa, từ đó gia tăng sản lượng sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Khi thị trường tiêu thụ được mở rộng, doanh nghiệp có thể khai thác tối đa năng lực sản xuất, tận dụng hiệu quả các nguồn lực sẵn có như lao động, nguyên vật liệu và cơ sở hạ tầng. Đồng thời, xuất khẩu còn giúp các quốc gia khai thác lợi thế so sánh của mình trong quá trình phân công lao động quốc tế. Đối với Việt Nam, các mặt hàng như dệt may, da giày, thủy sản, nông sản hay đồ gỗ đều là những ngành hàng có lợi thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế, góp phần đáng kể vào tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước.

Bên cạnh đó, xuất khẩu còn tạo ra nguồn thu ngoại tệ quan trọng cho quốc gia. Ngoại tệ thu được từ hoạt động xuất khẩu giúp quốc gia đảm bảo khả năng thanh toán quốc tế, phục vụ cho nhu cầu nhập khẩu máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và công nghệ hiện đại phục vụ sản xuất trong nước. Đặc biệt, đối với những quốc gia đang phát triển, nguồn ngoại tệ từ xuất khẩu có ý nghĩa rất lớn trong việc bổ sung nguồn vốn cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế. Ngoài ra, việc duy trì kim ngạch xuất khẩu ổn định còn góp phần cải thiện cán cân thương mại, tăng dự trữ ngoại hối quốc gia

và ổn định tỷ giá hối đoái. Điều này tạo nền tảng quan trọng giúp nền kinh tế duy trì sự ổn định và phát triển bền vững trong bối cảnh kinh tế toàn cầu có nhiều biến động. Hoạt động xuất khẩu còn góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại và hợp lý hơn. Khi tham gia vào thị trường quốc tế, các doanh nghiệp phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn lao động và bảo vệ môi trường. Điều này buộc các doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Thông qua đó, cơ cấu kinh tế cũng dần chuyển dịch từ những ngành có giá trị gia tăng thấp sang những ngành có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao hơn. Đồng thời, hoạt động xuất khẩu còn thúc đẩy sự phát triển của các ngành dịch vụ hỗ trợ như logistics, vận tải quốc tế, bảo hiểm, ngân hàng và khai báo hải quan, góp phần hình thành chuỗi cung ứng hoàn chỉnh và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Xuất khẩu còn đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động. Khi nhu cầu sản xuất hàng hóa phục vụ xuất khẩu tăng lên, các doanh nghiệp cần tuyển dụng thêm lao động để mở rộng quy mô sản xuất. Điều này tạo ra nhiều cơ hội việc làm trong các ngành công nghiệp sản xuất, chế biến, logistics, vận tải và thương mại quốc tế. Đặc biệt, tại Việt Nam, các ngành hàng xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày và thủy sản đã tạo việc làm cho hàng triệu lao động trên cả nước, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp và cải thiện đời sống người dân. Ngoài ra, khi tham gia vào môi trường làm việc mang tính quốc tế, người lao động cũng có điều kiện nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp và tác phong làm việc hiện đại, từ đó nâng cao chất lượng nguồn nhân lực quốc gia. Thông qua việc mở rộng quan hệ thương mại với nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ, Việt Nam có điều kiện tăng cường hợp tác kinh tế quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài và mở rộng cơ hội tiếp cận công nghệ tiên tiến. Đồng thời, việc các sản phẩm “Made in Vietnam” ngày càng xuất hiện nhiều trên thị trường quốc tế cũng góp phần khẳng định uy tín, chất lượng và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam. Đây là cơ sở quan trọng giúp Việt Nam từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới ngày càng cạnh tranh gay gắt, hoạt động xuất khẩu không chỉ mang lại cơ hội mà còn đặt ra nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp. Các yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng, nguồn gốc xuất xứ, trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường ngày càng được siết chặt. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp cần không ngừng hoàn thiện quy trình sản xuất, nâng cao năng lực quản lý, đầu tư công nghệ và chủ động thích ứng với các biến động của thị trường quốc tế. Đồng thời, Nhà nước cũng cần có những chính sách hỗ trợ phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển hoạt động xuất khẩu một cách bền vững. Xuất khẩu không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo nguồn thu ngoại tệ, giải quyết việc làm mà còn thúc đẩy quá trình chuyển

dịch cơ cấu kinh tế và nâng cao vị thế quốc gia trên thị trường quốc tế. Chính vì vậy, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa là vấn đề có ý nghĩa thực tiễn quan trọng đối với các doanh nghiệp hiện nay.

b. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp.

Đối với nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và thương mại, xuất khẩu đóng vai trò là động lực quan trọng thúc đẩy sự phát triển bền vững trong dài hạn. Xuất khẩu giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm. Trong điều kiện thị trường nội địa ngày càng cạnh tranh gay gắt và nhu cầu tiêu dùng trong nước có giới hạn, việc tham gia vào thị trường quốc tế giúp doanh nghiệp tiếp cận được số lượng khách hàng lớn hơn ở nhiều quốc gia và khu vực khác nhau. Điều này giúp doanh nghiệp giảm sự phụ thuộc vào thị trường trong nước, đồng thời tạo điều kiện gia tăng doanh thu và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Đối với những doanh nghiệp có năng lực sản xuất lớn, việc xuất khẩu còn giúp giải quyết tình trạng dư thừa công suất sản xuất và tận dụng tối đa nguồn lực sẵn có. Ngoài ra, việc mở rộng thị trường xuất khẩu cũng giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro kinh doanh khi thị trường trong nước có biến động về nhu cầu hoặc giá cả. Bên cạnh đó, hoạt động xuất khẩu góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất và tối ưu hóa chi phí cho doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp sản xuất hàng hóa với quy mô lớn để phục vụ nhu cầu xuất khẩu, doanh nghiệp có thể tận dụng được lợi thế kinh tế theo quy mô, từ đó làm giảm chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị sản phẩm. Việc tăng sản lượng sản xuất không chỉ giúp tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động mà còn giúp doanh nghiệp sử dụng hiệu quả hơn hệ thống máy móc, nhà xưởng và cơ sở hạ tầng hiện có. Đồng thời, hoạt động xuất khẩu thường đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng quy trình sản xuất chuyên nghiệp, quản lý chặt chẽ từ khâu nguyên liệu đầu vào đến khâu đóng gói và vận chuyển hàng hóa. Điều này giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý sản xuất, hạn chế lãng phí và nâng cao năng suất lao động. Xuất khẩu còn tạo điều kiện để doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Khi tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế, doanh nghiệp phải cạnh tranh với nhiều đối thủ đến từ các quốc gia khác nhau. Điều này buộc doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm, đổi mới mẫu mã, nâng cao chất lượng dịch vụ và tối ưu hóa chi phí để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng quốc tế. Các thị trường nhập khẩu lớn như Mỹ, Liên minh châu Âu (EU), Nhật Bản hay Hàn Quốc thường có những yêu cầu rất khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng, an toàn sản phẩm, trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường. Vì vậy, để có thể duy trì và mở rộng hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp phải chủ động đầu tư công nghệ hiện đại, áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến và nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp. Quá trình này không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế mà còn nâng cao vị thế của doanh nghiệp ngay tại thị

trường nội địa. Ngoài ra, hoạt động xuất khẩu còn giúp doanh nghiệp tiếp cận và học hỏi kinh nghiệm quản lý, công nghệ và phương thức kinh doanh hiện đại từ các đối tác nước ngoài. Trong quá trình hợp tác với khách hàng và đối tác quốc tế, doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với các xu hướng sản xuất mới, công nghệ tiên tiến và mô hình quản lý hiện đại. Điều này giúp doanh nghiệp cải tiến quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, việc thường xuyên làm việc với các đối tác quốc tế còn giúp đội ngũ nhân viên nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng ngoại ngữ, kỹ năng đàm phán và tác phong làm việc chuyên nghiệp. Đây là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và thích ứng tốt hơn với môi trường kinh doanh quốc tế. Khi sản phẩm của doanh nghiệp được xuất khẩu sang nhiều quốc gia và được khách hàng quốc tế chấp nhận, điều đó chứng tỏ sản phẩm đã đáp ứng được các tiêu chuẩn về chất lượng và năng lực cạnh tranh. Đây là cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp xây dựng hình ảnh và thương hiệu trên thị trường quốc tế. Một thương hiệu có uy tín không chỉ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu mà còn tạo niềm tin đối với khách hàng trong nước. Đồng thời, uy tín thương hiệu còn giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc tìm kiếm đối tác, ký kết hợp đồng và thu hút đầu tư. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, thương hiệu được xem là một trong những tài sản vô hình có giá trị lớn đối với doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu ổn định thường được đánh giá cao về năng lực tài chính và tiềm năng phát triển. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn từ ngân hàng, tổ chức tín dụng hoặc nhà đầu tư để mở rộng quy mô sản xuất và kinh doanh. Đồng thời, việc thiết lập quan hệ hợp tác với các đối tác quốc tế còn mở ra nhiều cơ hội liên doanh, liên kết và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Đây là điều kiện quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong dài hạn. Tuy nhiên, bên cạnh những lợi ích mang lại, hoạt động xuất khẩu cũng đặt ra không ít khó khăn và thách thức cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều rủi ro như biến động tỷ giá, thay đổi chính sách thương mại quốc tế, hàng rào kỹ thuật, cạnh tranh về giá cả và yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng. Ngoài ra, các thủ tục liên quan đến vận tải quốc tế, thanh toán quốc tế, bảo hiểm hàng hóa và khai báo hải quan cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm nhất định. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược phát triển phù hợp, chủ động nghiên cứu thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng cường năng lực quản trị rủi ro. Xuất khẩu không chỉ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, gia tăng doanh thu và lợi nhuận mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện hiệu quả sản xuất kinh doanh và xây dựng thương hiệu trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng hiện nay, việc đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu được xem là hướng đi chiến lược

giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao vị thế và tham gia hiệu quả hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu.

1.1.2. Các hình thức xuất khẩu trong thương mại quốc tế

Trong thực tiễn hoạt động thương mại quốc tế, doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều hình thức xuất khẩu khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm sản phẩm, năng lực tài chính và chiến lược kinh doanh.

Xuất khẩu trực tiếp: Xuất khẩu trực tiếp là xuất khẩu các hàng hoá và dịch vụ do chính doanh nghiệp sản xuất ra hoặc mua từ các đơn vị sản xuất trong nước, sau đó xuất khẩu ra nước ngoài với danh nghĩa là hàng của mình. Hình thức này có ưu điểm là lợi nhuận mà đơn vị kinh doanh xuất khẩu thường cao hơn các hình thức khác do không phải chia sẻ lợi nhuận qua khâu trung gian. Với vai trò là người bán trực tiếp, đơn vị ngoại thương có thể nâng cao uy tín của mình. Tuy vậy, nó đòi hỏi đơn vị phải ứng trước một lượng vốn khá lớn để sản xuất hoặc thu mua hàng và có thể gặp nhiều rủi ro

Xuất khẩu gián tiếp: Xuất khẩu gián tiếp là việc cung ứng hàng hoá ra thị trường nước ngoài thông qua các trung gian xuất khẩu như người đại lý hoặc người môi giới. Đó có thể là các cơ quan, văn phòng đại diện, các công ty uỷ thác xuất nhập khẩu... Xuất khẩu gián tiếp sẽ hạn chế mối liên hệ với bạn hàng của nhà xuất khẩu, đồng thời khiến nhà xuất khẩu phải chia sẻ một phần lợi nhuận cho người trung gian. Tuy nhiên, trên thực tế phương thức này được sử dụng rất nhiều, đặc biệt là ở các nước kém phát triển, vì các lý do:

- Người trung gian thường hiểu biết rõ thị trường kinh doanh còn các nhà kinh doanh thường rất thiếu thông tin trên thị trường nên người trung gian tìm được nhiều cơ hội kinh doanh thuận lợi hơn.

- Người trung gian có khả năng nhất định về vốn, nhân lực cho nên nhà xuất khẩu có thể khai thác để tiết kiệm phần nào chi phí trong quá trình vận tải

Xuất khẩu uỷ thác: Xuất khẩu uỷ thác là các đơn vị nhận giao dịch, đàm phán, kí kết hợp đồng để xuất khẩu cho một đơn vị (bên uỷ thác) Trong hình thức xuất khẩu uỷ thác, đơn vị ngoại thương đóng vai trò là người trung gian xuất khẩu làm thay cho đơn vị sản xuất. Ưu điểm của hình thức này là độ rủi ro thấp, trách nhiệm ít, người đứng ra xuất khẩu không phải là người chịu trách nhiệm cuối cùng, đặc biệt là không cần đến vốn để mua hàng, phí ít nhưng nhận tiền nhanh, cần ít thủ tục....

Buôn bán đối lưu:

Đây là hình thức giao dịch mà trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, hàng trao đổi có giá trị tương đương nhau. Mục đích xuất khẩu không phải là nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về một lượng hàng hoá có giá trị xấp xỉ giá trị lô hàng xuất khẩu.

Buôn bán đổi lưu đã ra đời từ lâu trong lịch sử quan hệ hàng hóa - tiền tệ, trong đó sớm nhất là “hàng đổi hàng”, rồi đến trao đổi bù trừ. Ngày nay ngoài hai hình thức truyền thống đó, đã có nhiều loại hình thức mới ra đời. Trong vòng thập niên 90 của thế kỷ XX, trong buôn bán quốc tế, gần 35% là mua đổi lưu, 24% là những hợp đồng bồi hoàn, 9% là những giao dịch có thanh toán bình hành, 8% là nghiệp vụ chuyển nợ, chỉ có 4% là nghiệp vụ hàng đổi hàng.

Xuất khẩu theo nghị định thư: Đây là hình thức xuất khẩu hàng hoá (thường là trả nợ) được ký theo nghị định thư giữa hai chính phủ. Xuất khẩu theo nghị định thư có nhiều ưu điểm như khả năng thanh toán chắc chắn (do nhà nước trả cho đơn vị xuất khẩu), giá cả hàng hóa tương đối cao, việc sản xuất thu mua có nhiều ưu tiên. Trên thực tế, hình thức này ít được áp dụng, chủ yếu là ở các nước XHCN trước kia.

Xuất khẩu tại chỗ: Đây là hình thức mới và đang phổ biến rộng rãi. Đặc điểm của hình thức này là hàng hoá không bắt buộc vượt qua biên giới quốc gia mới đến tay khách hàng. Do vậy giảm được chi phí cũng như rủi ro trong quá trình vận chuyển và bảo quản hàng hóa. Các thủ tục trong hình thức này cũng đơn giản hơn, trong nhiều trường hợp không nhất thiết phải có hợp đồng hỗ trợ như: hợp đồng vận tải, bảo hiểm hàng hóa, thủ tục hải quan

1.1.3. Khái quát về container và vận tải container bằng đường biển

1.1.3.1. Khái niệm về container trong vận tải biển

Container là một công cụ vận tải được tiêu chuẩn hóa, có kết cấu bền vững, được sử dụng để chứa đựng và vận chuyển hàng hóa. Container có khả năng sử dụng nhiều lần, thuận tiện cho việc xếp dỡ bằng các thiết bị chuyên dụng và phù hợp với vận tải đa phương thức mà không cần tháo dỡ hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Trong vận tải biển, container được xem là đơn vị chuyên chở cơ bản, góp phần nâng cao hiệu quả vận tải và đảm bảo an toàn cho hàng hóa.

1.1.3.2. Đặc điểm của container trong vận tải biển

Trong hoạt động vận tải biển hiện đại, container được xem là một trong những phát minh mang tính đột phá, góp phần làm thay đổi căn bản phương thức vận chuyển hàng hóa truyền thống. Sở dĩ container có thể đảm nhiệm vai trò quan trọng như vậy là nhờ vào những đặc điểm nổi bật về kỹ thuật và khai thác. Container được sản xuất theo các tiêu chuẩn quốc tế do Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế (ISO) quy định về kích thước, kết cấu, tải trọng và các thông số kỹ thuật liên quan. Nhờ đó, container có thể được sử dụng đồng bộ trên phạm vi toàn cầu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc xếp dỡ, vận chuyển và lưu kho hàng hóa. Việc tiêu chuẩn hóa còn giúp các phương tiện vận tải, thiết bị bốc xếp và cơ sở hạ tầng cảng biển được thiết kế đồng bộ, từ đó nâng cao hiệu quả khai thác và giảm chi phí logistics.

Container có kết cấu bền vững và khả năng chịu lực cao. Container thường được chế tạo từ thép chịu lực hoặc hợp kim nhôm với thiết kế khung vững chắc, có khả năng chịu được các tác động cơ học trong quá trình vận chuyển, xếp dỡ cũng như ảnh hưởng của điều kiện môi trường biển như độ ẩm cao, nước mặn và sự thay đổi nhiệt độ. Nhờ đặc điểm này, container giúp bảo vệ hàng hóa khỏi các tác động bên ngoài, giảm thiểu hư hỏng trong quá trình vận chuyển đường dài. Ngoài ra nó có thể dễ dàng chuyển đổi giữa các phương thức vận tải khác nhau như đường biển, đường bộ, đường sắt mà không cần phải tháo dỡ hàng hóa bên trong. Điều này giúp rút ngắn thời gian vận chuyển, hạn chế các khâu trung gian và giảm thiểu rủi ro phát sinh trong quá trình bốc xếp. Đồng thời, đặc điểm này còn góp phần hình thành và phát triển hệ thống vận tải đa phương thức - một xu hướng tất yếu trong logistics hiện đại

Hàng hóa khi được đóng vào container sẽ được niêm phong bằng các loại seal chuyên dụng, đảm bảo không bị tác động từ bên ngoài trong suốt quá trình vận chuyển. Điều này giúp hạn chế tối đa tình trạng mất mát, thất thoát hoặc gian lận thương mại, đồng thời nâng cao độ tin cậy trong giao dịch quốc tế. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là trong ngành hàng may mặc, yếu tố an toàn hàng hóa có ý nghĩa rất quan trọng trong việc duy trì uy tín và quan hệ với đối tác. Việc áp dụng container hóa giúp giảm chi phí đóng gói do không cần bao bì phức tạp, giảm chi phí bốc xếp nhờ cơ giới hóa, đồng thời rút ngắn thời gian lưu kho và vận chuyển. Ngoài ra, container còn giúp giảm tỷ lệ hư hỏng hàng hóa, từ đó giảm thiểu các chi phí phát sinh liên quan đến bảo hiểm và khiếu nại. Chính những lợi ích này đã khiến container trở thành phương tiện vận tải chủ yếu trong thương mại quốc tế hiện nay

1.1.3.3. Vai trò của container trong vận tải biển

Sự ra đời và phát triển của container đã tạo nên một bước ngoặt quan trọng trong lịch sử vận tải biển, đồng thời có tác động sâu rộng đến hoạt động thương mại quốc tế. Vai trò của container không chỉ dừng lại ở việc cải tiến phương thức vận chuyển mà còn góp phần nâng cao hiệu quả toàn bộ chuỗi cung ứng logistics.

Việc sử dụng container giúp rút ngắn đáng kể thời gian xếp dỡ hàng hóa tại cảng nhờ áp dụng các thiết bị cơ giới hiện đại như cần cẩu container, xe nâng chuyên dụng. Điều này giúp tăng tốc độ quay vòng tàu, nâng cao năng suất vận tải và giảm thời gian tàu lưu tại cảng. Nhờ đó, các hãng tàu có thể tối ưu hóa chi phí khai thác và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường vận tải quốc tế. Bên cạnh đó container góp phần giảm chi phí logistics cho doanh nghiệp. Nhờ tính tiêu chuẩn hóa và khả năng cơ giới hóa cao, các công đoạn như đóng gói, bốc xếp, vận chuyển và lưu kho được đơn giản hóa đáng kể. Doanh nghiệp có thể tiết kiệm chi phí nhân công, chi phí bao bì và giảm thiểu các chi phí phát sinh do hư hỏng hàng hóa. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu

hàng may mặc, việc sử dụng container nguyên (FCL) còn giúp tối ưu chi phí trên mỗi đơn vị sản phẩm, đặc biệt đối với các lô hàng có quy mô lớn

Bên cạnh yếu tố kinh tế, container còn giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an toàn và chất lượng hàng hóa. Hàng hóa được đóng kín trong container và niêm phong trong suốt quá trình vận chuyển giúp hạn chế tối đa các tác động từ môi trường bên ngoài cũng như nguy cơ mất mát, thất thoát. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các mặt hàng có giá trị cao hoặc yêu cầu bảo quản nghiêm ngặt. Nhờ đó, container góp phần nâng cao độ tin cậy trong giao dịch thương mại quốc tế và giảm thiểu các tranh chấp phát sinh

Container hóa đã giúp đơn giản hóa và tiêu chuẩn hóa hoạt động vận chuyển hàng hóa giữa các quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng thị trường và gia tăng kim ngạch xuất khẩu. Nhờ có container, hàng hóa có thể được vận chuyển với chi phí thấp hơn, thời gian nhanh hơn và mức độ an toàn cao hơn, từ đó thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế. Với khả năng kết nối linh hoạt giữa các phương thức vận tải như đường biển, đường bộ và đường sắt, container giúp hình thành nên các chuỗi vận chuyển liên hoàn, giảm thiểu các khâu trung gian và nâng cao hiệu quả toàn bộ hệ thống logistics. Đây là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh thị trường toàn cầu ngày càng khốc liệt

1.1.3.4. Phân loại container trong vận tải biển

Trong vận tải biển hiện đại, container đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc tiêu chuẩn hóa quá trình vận chuyển hàng hóa quốc tế. Container giúp đơn giản hóa quá trình đóng gói, xếp dỡ và vận chuyển, đồng thời giảm thiểu chi phí và rủi ro trong quá trình vận tải. Các container sử dụng trong vận tải quốc tế hiện nay chủ yếu được tiêu chuẩn hóa theo quy định của International Organization for Standardization nhằm đảm bảo khả năng vận chuyển liên phương thức giữa đường biển, đường bộ và đường sắt.

Trong thực tiễn, container trong vận tải biển được phân loại dựa trên cấu trúc và công dụng của container. Một số loại container phổ biến bao gồm:

- Container bách hóa (Dry Container - DC) : Đây là loại container được sử dụng phổ biến nhất trong vận tải container. Container bách hóa có cấu trúc kín hoàn toàn với mái, vách và cửa ở phía sau, có khả năng bảo vệ hàng hóa khỏi các yếu tố môi trường như mưa, gió và bụi bẩn. Loại container này thường được sử dụng để vận chuyển các loại hàng hóa thông thường như hàng dệt may, đồ gia dụng, máy móc, thiết bị điện tử và nông sản khô.

- Container lạnh (Reefer Container) : Container lạnh được trang bị hệ thống làm lạnh và điều chỉnh nhiệt độ nhằm bảo quản hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Loại container này thường được sử dụng để vận chuyển các mặt hàng dễ hư hỏng như

thủy sản đông lạnh, thịt, rau quả tươi, dược phẩm và các sản phẩm cần duy trì nhiệt độ ổn định.

- Container mở mái (Open Top Container) : Container mở mái là loại container có phần mái có thể tháo rời hoặc được phủ bằng bạt. Thiết kế này giúp việc xếp dỡ các loại hàng hóa có kích thước lớn hoặc chiều cao vượt quá cửa container trở nên dễ dàng hơn. Loại container này thường được sử dụng để vận chuyển máy móc, thiết bị công nghiệp hoặc hàng hóa công kênh.

- Container mặt bằng (Flat Rack Container) : Container mặt bằng có cấu trúc đặc biệt với sàn container và hai vách ở hai đầu, không có vách bên và mái. Loại container này được sử dụng để vận chuyển các loại hàng siêu trường, siêu trọng như thiết bị xây dựng, máy móc công nghiệp hoặc phương tiện cơ giới.

- Container bồn (Tank Container) : Container bồn được thiết kế dưới dạng bồn chứa đặt trong khung container tiêu chuẩn. Loại container này thường được sử dụng để vận chuyển các loại hàng hóa dạng lỏng như hóa chất, dầu, rượu hoặc khí hóa lỏng.

Việc phân loại container giúp các doanh nghiệp lựa chọn loại container phù hợp với đặc điểm hàng hóa, từ đó đảm bảo hiệu quả vận chuyển và an toàn cho hàng hóa trong quá trình vận tải quốc tế.

1.1.4. Khái quát hàng nguyên container (FCL)

1.1.4.1. Khái niệm về hàng nguyên container

Hàng nguyên container (Full Container Load - FCL) là hình thức vận chuyển trong đó toàn bộ container được sử dụng để chứa hàng hóa của một chủ hàng duy nhất. Trong hình thức này, container sẽ được đóng hàng và niêm phong bởi người gửi hàng tại kho của mình hoặc tại bãi container trước khi giao cho hãng tàu hoặc đơn vị vận tải để thực hiện việc vận chuyển đến cảng đích.

Hình thức vận chuyển FCL thường được áp dụng đối với các lô hàng có khối lượng lớn hoặc khi doanh nghiệp muốn sử dụng trọn một container để đảm bảo tính riêng biệt và an toàn cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

1.1.4.2. Đặc điểm của hàng nguyên container (FCL)

Hàng nguyên container (Full Container Load - FCL) là hình thức vận chuyển container trong đó toàn bộ container được sử dụng để chứa hàng hóa của một chủ hàng duy nhất. Hình thức này được sử dụng phổ biến trong vận tải biển quốc tế nhờ những đặc điểm nổi bật liên quan đến quy trình vận chuyển, trách nhiệm của các bên và mức độ an toàn của hàng hóa.

Container được sử dụng riêng cho một chủ hàng. Trong vận chuyển FCL, toàn bộ dung tích của container được dành cho hàng hóa của một người gửi hàng hoặc một người nhận hàng. Điều này có nghĩa là container không phải ghép chung với hàng hóa của các chủ hàng khác như trong hình thức vận chuyển hàng lẻ (LCL). Nhờ đó, hàng

hóa được đảm bảo tính riêng biệt, hạn chế nguy cơ nhầm lẫn hoặc thất lạc trong quá trình vận chuyển.

Người gửi hàng chịu trách nhiệm đóng hàng vào container. Trong hình thức vận chuyển FCL, người xuất khẩu thường thực hiện việc đóng hàng, sắp xếp và cố định hàng hóa trong container trước khi giao cho hãng tàu. Sau khi đóng hàng xong, container sẽ được niêm phong bằng seal để đảm bảo rằng hàng hóa không bị mở hoặc thay đổi trong suốt quá trình vận chuyển. Việc đóng hàng có thể được thực hiện tại kho của người xuất khẩu hoặc tại bãi container. Do container chỉ chứa hàng của một chủ hàng nên trong quá trình vận chuyển không cần thực hiện các công đoạn gom hàng hoặc chia tách hàng. Điều này giúp rút ngắn thời gian xử lý hàng hóa tại cảng và giảm bớt các khâu trung gian trong chuỗi logistics.

Mức độ an toàn của hàng hóa cao. Vì container được niêm phong từ khi đóng hàng đến khi giao tại cảng đích nên nguy cơ mất mát, hư hỏng hoặc bị tác động từ bên ngoài thường thấp hơn so với vận chuyển hàng lẻ. Đây là một trong những lý do khiến nhiều doanh nghiệp ưu tiên lựa chọn hình thức vận chuyển FCL đối với các lô hàng có giá trị cao.

Hình thức vận chuyển FCL thường được áp dụng khi khối lượng hàng hóa đủ lớn để sử dụng gần hết hoặc toàn bộ dung tích của container. Trong nhiều trường hợp, vận chuyển FCL còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí logistics và nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu.

1.1.4.3. Vai trò của hàng nguyên container (FCL)

Trong hoạt động vận tải biển và thương mại quốc tế, hình thức vận chuyển hàng nguyên container (FCL - Full Container Load) ngày càng được sử dụng phổ biến, đặc biệt đối với các doanh nghiệp xuất khẩu có quy mô hàng hóa lớn như ngành may mặc. Việc sử dụng hàng nguyên container không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế mà còn góp phần nâng cao chất lượng và độ an toàn của quá trình vận chuyển.

Khi sử dụng FCL, toàn bộ container được đóng hàng bởi một chủ hàng duy nhất và được niêm phong ngay từ đầu, hạn chế tối đa việc mở container trong suốt quá trình vận chuyển. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro hư hỏng, mất mát hoặc nhầm lẫn hàng hóa so với hình thức hàng lẻ (LCL), nơi hàng hóa của nhiều chủ hàng được gom chung trong một container. Hình thức FCL góp phần rút ngắn thời gian vận chuyển và nâng cao hiệu quả giao nhận. Do không phải thực hiện các công đoạn gom hàng hoặc chia hàng tại kho CFS, hàng nguyên container có thể được vận chuyển trực tiếp từ kho của người gửi đến cảng và xếp lên tàu. Điều này giúp giảm thời gian trung chuyển, hạn chế các thủ tục trung gian và đảm bảo tiến độ giao hàng, đặc biệt quan trọng đối với các đơn hàng xuất khẩu có thời hạn chặt chẽ.

Hàng nguyên container là giúp tối ưu chi phí logistics đối với các lô hàng lớn. Mặc dù chi phí thuê nguyên container ban đầu có thể cao hơn so với gửi hàng lẻ, nhưng khi tính trên đơn vị sản phẩm, chi phí vận chuyển FCL thường thấp hơn do tận dụng tối đa dung tích container và giảm các chi phí phát sinh như phí gom hàng, phí xử lý tại kho. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu hàng may mặc với số lượng lớn, đây là giải pháp hiệu quả để nâng cao lợi nhuận

FCL giúp đơn giản hóa quy trình chứng từ và thủ tục giao nhận. Khi sử dụng hàng nguyên container, việc quản lý chứng từ, kiểm tra hàng hóa và làm thủ tục hải quan trở nên đơn giản hơn do chỉ liên quan đến một chủ hàng duy nhất. Điều này giúp giảm thiểu sai sót, tiết kiệm thời gian và nâng cao hiệu quả quản lý trong hoạt động xuất khẩu

Bên cạnh đó, hàng nguyên container còn góp phần nâng cao tính chủ động cho doanh nghiệp trong quá trình vận chuyển. Doanh nghiệp có thể tự quyết định thời gian đóng hàng, cách sắp xếp hàng hóa trong container và kiểm soát tốt hơn chất lượng hàng hóa trước khi giao cho hãng tàu. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các mặt hàng có yêu cầu cao về quy cách đóng gói và bảo quản như hàng may mặc xuất khẩu. Việc sử dụng hàng nguyên container còn có vai trò tăng tính chuyên nghiệp và uy tín của doanh nghiệp trong giao dịch quốc tế. Việc giao hàng đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng và hạn chế rủi ro giúp doanh nghiệp tạo dựng niềm tin với đối tác, từ đó mở rộng cơ hội hợp tác và phát triển thị trường xuất khẩu.

1.1.5. Khái quát chung về hàng may mặc

1.1.5.1. Khái niệm về hàng may mặc

Hàng may mặc là các sản phẩm được tạo ra thông qua quá trình gia công từ nguyên liệu dệt (vải, sợi, phụ liệu) bằng các công đoạn như thiết kế, cắt, may, hoàn thiện nhằm tạo thành các sản phẩm phục vụ nhu cầu mặc của con người.

Dưới góc độ kinh tế và thương mại, hàng may mặc được xem là một loại hàng hóa tiêu dùng có đặc điểm nổi bật như: tính đa dạng cao về mẫu mã, kiểu dáng; vòng đời sản phẩm ngắn; chịu ảnh hưởng lớn bởi yếu tố thời trang, mùa vụ và thị hiếu tiêu dùng. Ngoài ra, hàng may mặc còn là mặt hàng có tính cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế do sự tham gia của nhiều quốc gia sản xuất với chi phí khác nhau.

1.1.5.2. Đặc điểm về hàng may mặc

Hàng may mặc là một trong những nhóm hàng hóa có vai trò quan trọng trong cơ cấu xuất khẩu của nhiều quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển như Việt Nam. Do đặc thù về sản phẩm và thị trường tiêu thụ, hàng may mặc mang những đặc điểm riêng biệt, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất, vận chuyển và xuất khẩu.

Hàng may mặc có tính đa dạng cao về chủng loại và mẫu mã. Các sản phẩm may mặc bao gồm nhiều loại như quần áo thời trang, đồng phục, đồ thể thao, đồ bảo hộ lao động... với sự khác biệt về chất liệu, kiểu dáng, kích cỡ và công dụng. Sự đa dạng này

đòi hỏi doanh nghiệp phải có khả năng linh hoạt trong sản xuất cũng như tổ chức đóng gói, vận chuyển để đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường. Nhu cầu tiêu dùng thay đổi theo mùa và theo thị hiếu của người tiêu dùng, khiến vòng đời sản phẩm tương đối ngắn. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải đẩy nhanh tiến độ sản xuất và xuất khẩu để tránh tình trạng tồn kho hoặc lỗi mốt, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

Ngoài ra, hàng may mặc có yêu cầu bảo quản tương đối đơn giản nhưng cần đảm bảo khô ráo và sạch sẽ. Sản phẩm dễ bị ảnh hưởng bởi độ ẩm, bụi bẩn hoặc các tác động cơ học như gấp nếp, rách, ... Do đó, việc đóng gói và sắp xếp hàng hóa trong container cần được thực hiện cẩn thận để đảm bảo chất lượng sản phẩm khi đến tay người tiêu dùng. Các thị trường nhập khẩu lớn như Mỹ, EU thường yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng, nguồn gốc nguyên liệu, tiêu chuẩn lao động và môi trường. Điều này buộc doanh nghiệp phải tuân thủ các quy định quốc tế và nâng cao năng lực quản lý chất lượng trong toàn bộ chuỗi cung ứng.

1.1.5.3. Vai trò hàng may mặc

Hàng may mặc đóng vai trò quan trọng và đa chiều trong phát triển kinh tế - xã hội, được thể hiện qua bốn khía cạnh chính:

Vai trò kinh tế:

Hàng may mặc là động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua xuất khẩu, tạo việc làm và phát triển chuỗi cung ứng. Đóng góp vào kim ngạch xuất khẩu quốc gia. Năm 2023, ngành dệt may Việt Nam đạt kim ngạch xuất khẩu 44 tỷ USD, chiếm 16% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước, đứng thứ hai sau điện thoại và linh kiện điện tử (VITAS, 2023). Thị trường xuất khẩu chính bao gồm Mỹ (42%), EU (18%), Nhật Bản (15%) và Hàn Quốc (9%), khẳng định vị thế của Việt Nam là quốc gia xuất khẩu dệt may lớn thứ ba thế giới sau Trung Quốc và Bangladesh (WTO, 2023).

Ngành dệt may hiện hấp thụ 2,5 triệu lao động trực tiếp, chiếm khoảng 10% tổng lực lượng lao động cả nước, trong đó 80% là lao động nữ tại khu vực nông thôn và đô thị loại II (Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, 2023). Mức lương bình quân 7-8 triệu đồng/tháng giúp giảm nghèo bền vững cho hàng triệu hộ gia đình.

Phát triển chuỗi cung ứng và công nghiệp hỗ trợ. Hàng may mặc kết nối chặt chẽ với các ngành nông nghiệp (trồng bông, nuôi tằm), hóa chất (thuốc nhuộm), cơ khí (máy may) và logistics, tạo hệ sinh thái công nghiệp hoàn chỉnh theo mô hình chuỗi giá trị của Michael Porter (1985).

Vai trò xã hội:

Hàng may mặc đáp ứng các nhu cầu cơ bản của con người theo thang nhu cầu Maslow (1943), đồng thời góp phần xây dựng bản sắc văn hóa và giảm bất bình đẳng xã hội. Đáp ứng nhu cầu sinh lý và an toàn. Quần áo không chỉ che chắn thời tiết, bảo

vệ cơ thể mà còn ngăn ngừa bệnh tật thông qua các sản phẩm kháng khuẩn, chống tia UV, đặc biệt trong bối cảnh biến đổi khí hậu và đại dịch.

Thể hiện bản sắc văn hóa - dân tộc. Áo dài Việt Nam, áo tứ thân, khăn rằn Nam Bộ không chỉ là trang phục mà còn là biểu tượng văn hóa được UNESCO công nhận là di sản văn hóa phi vật thể. Trên thế giới, kimono Nhật Bản, sari Ấn Độ cũng khẳng định vai trò tương tự.

Giảm nghèo và trao quyền cho phụ nữ. Với 80% lực lượng lao động là nữ giới, ngành dệt may tạo cơ hội việc làm ổn định, nâng cao vị thế kinh tế - xã hội cho lao động nữ nông thôn, góp phần thực hiện mục tiêu bình đẳng giới của Liên Hợp Quốc (SDG 5).

Vai trò trong hội nhập quốc tế:

Hàng may mặc là "cầu nối" đưa Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới thông qua các hiệp định thương mại tự do. Tận dụng ưu đãi thuế quan. Các FTA như CPTPP, EVFTA giúp giảm thuế xuất khẩu từ 12-16% xuống 0%, tạo lợi thế cạnh tranh so với đối thủ. Ví dụ, thuế xuất khẩu áo sơ mi sang EU giảm từ 12% xuống 0% theo EVFTA (Bộ Công Thương, 2023). Nâng cao quy tắc xuất xứ. Các cam kết "từ vải trở đi" buộc doanh nghiệp nội địa hóa sản xuất, giảm phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu từ Trung Quốc (hiện chiếm 60% vải) và thu hút FDI chất lượng cao. Các tập đoàn như Nike, Adidas, Uniqlo đầu tư hàng tỷ USD vào Việt Nam, chuyển giao công nghệ 4.0 và tiêu chuẩn quản lý quốc tế.

Vai trò môi trường và phát triển bền vững:

Trong bối cảnh biến đổi khí hậu, hàng may mặc đối mặt thách thức nhưng cũng mở ra cơ hội phát triển xanh.

- Thách thức: Ngành tiêu thụ 93 tỷ m³ nước/năm và thải 20% nước thải công nghiệp toàn cầu (UNEP, 2021). Việt Nam nhập khẩu 5,5 tỷ mét vải/năm gây áp lực ngoại tệ và carbon footprint.

- Cơ hội: Chuyển dịch sang sợi tái chế, sản xuất zero-waste theo Chiến lược quốc gia tăng trưởng xanh 2021-2030 và áp dụng công nghệ 4.0: Robot may, nhuộm không nước, giảm 30% năng lượng tiêu thụ.

Qua đó có thể thấy rằng hàng may mặc khẳng định vị thế là ngành kinh tế - xã hội then chốt của Việt Nam với bốn vai trò cốt lõi: động lực tăng trưởng kinh tế, nền tảng văn hóa xã hội, cầu nối hội nhập quốc tế và hướng đi phát triển bền vững. Tuy nhiên, để phát huy tối đa tiềm năng, ngành cần vượt qua thách thức về công nghệ, nguyên liệu và môi trường, hướng tới mục tiêu 50 tỷ USD xuất khẩu vào năm 2030 theo Quyết định 68/2019/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ.

1.1.5.4. Phân loại hàng may mặc

Hàng may mặc được phân loại theo nhiều tiêu chí nhằm phục vụ quản lý sản xuất, marketing và nghiên cứu thị trường. Các phân loại chính bao gồm:

Theo mục đích sử dụng (theo Hiệp hội Dệt may Việt Nam - VITAS, 2022):

- Hàng may mặc thường ngày: Áo thun, quần short, váy (chiếm 60% thị phần).
- Hàng thời trang cao cấp: Đầm dạ hội, vest, trang phục thiết kế (20%).
- Hàng bảo hộ lao động: Quần áo chống cháy, đồ bảo hộ y tế (10%).
- Hàng thể thao: Áo khoác gió, quần leggings (10%).

Theo độ tuổi và giới tính:

- Trẻ em (0-12 tuổi): Quần áo cotton mềm mại.
- Thanh thiếu niên (13-25 tuổi): Thời trang streetwear.
- Người lớn (26-60 tuổi): Trang phục công sở.
- Người cao tuổi: Quần áo thoải mái, dễ mặc.

Theo chất liệu:

- Cotton tự nhiên (thoáng khí, thân thiện môi trường).
- Tổng hợp (polyester, nylon - bền, rẻ).
- Cao cấp (len cashmere, lụa).

Theo kênh phân phối:

- Fast fashion (Zara, H&M): Sản xuất nhanh, giá rẻ.
- Luxury (Gucci, Louis Vuitton): Thương hiệu cao cấp.
- E-commerce: Bán online qua Shopee, Lazada.

Việc phân loại hàng may mặc giúp doanh nghiệp xác định rõ đặc điểm sản phẩm, từ đó xây dựng chiến lược sản xuất, định giá và xuất khẩu phù hợp với từng thị trường mục tiêu.

1.1.6. Khái quát về vận tải đường biển

1.1.6.1. Khái niệm vận tải đường biển

Vận tải đường biển là hình thức vận chuyển hàng hóa sử dụng phương tiện và cơ sở hạ tầng đường biển để phục vụ cho mục đích vận chuyển. Phương tiện thường dùng sẽ là các tàu thuyền và phương tiện xếp, tháo dỡ hàng hóa như xe cần cẩu. Cơ sở hạ tầng để phục vụ cho vận tải đường biển bao gồm các cảng biển, các cảng trung chuyển.

1.1.6.2. Đặc điểm của vận tải đường biển

a. Ưu điểm của vận tải đường biển

Vận tải đường biển có thể phục vụ chuyên chở tất cả các loại hàng hóa trong buôn bán quốc tế. Đặc biệt, vận tải đường biển rất thích hợp và hiệu quả trong việc chuyên chở các loại hàng rời có khối lượng lớn và giá trị thấp như: than đá, quặng, ngũ cốc, phốt phát và dầu mỏ. Chi phí đầu tư xây dựng các tuyến đường hàng hải thấp. Các tuyến đường vận tải biển hầu hết là các tuyến đường giao thông tự nhiên không đòi hỏi nhiều vốn, nguyên vật liệu, sức lao động để xây dựng, duy trì, bảo quản, trừ việc xây dựng các cảng biển và các kênh đào quốc tế. Năng lực chuyên chở của phương tiện vận tải đường biển rất lớn, không bị hạn chế như phương tiện của các phương thức vận tải khác.

Phương tiện trong vận tải đường biển là các tàu có sức chở rất lớn, lại có thể chạy nhiều tàu trong cùng một thời gian trên cùng một tuyến đường; thời gian tàu nằm chờ tại các cảng giảm nhờ sử dụng container và các phương tiện xếp dỡ hiện đại. Do đó, khả năng thông qua của một cảng biển rất lớn, ví dụ như cảng Rotterdam (Hà Lan): 300 triệu tấn hàng/năm, cảng New York: 150 triệu tấn hàng/năm, cảng Kobe: 136 triệu tấn hàng/năm. Giá cước của vận tải đường biển thấp nên phù hợp với những loại hàng hóa có khối lượng lớn, quãng đường vận chuyển xa và không yêu cầu thời gian giao hàng nhanh. Giá thành vận tải đường biển vào loại thấp nhất trong tất cả các phương thức vận tải do trọng tải tàu biển lớn, cự ly vận chuyển trung bình lớn, biên chế ít nên năng suất lao động trong vận tải đường biển cao. Tiêu thụ nhiên liệu trên một tấn trọng tải thấp, chỉ cao đường sông một ít. Nhiều tiến bộ khoa học - kỹ thuật trong vận tải và thông tin được áp dụng, nên giá thành vận tải đường biển có xu hướng ngày càng hạ hơn

b. Nhược điểm của vận tải đường biển

Vận tải đường biển phụ thuộc rất nhiều vào thiên nhiên, điều kiện hàng hải. Các tàu biển thường gặp rất nhiều rủi ro hàng hải như mắc cạn, đắm, cháy, đâm va nhau, đâm va phải đá ngầm, mất tích, ... Theo thống kê của các công ty bảo hiểm, trung bình hàng tháng trên thế giới có khoảng 300 tàu biển bị các tai nạn trên biển, trong đó có nhiều trường hợp tổn thất toàn bộ. Chịu sự chi phối và điều chỉnh bởi nhiều luật lệ, tập quán của các nước, các khu vực khác nhau. Mỗi quốc gia đều có luật hàng hải khác nhau, không đồng nhất nên đôi khi việc hoàn thành thủ tục, giấy tờ để xuất nhập khẩu là rất khó khăn. Đó là chưa kể, người vận chuyển còn gặp phải những rắc rối tại các quốc gia, từ đó gây ra một số ố xung đột không đáng có về chính trị. Quy trình tổ chức chuyên chở khá phức tạp, tốc độ của tàu biển chậm, thời gian hành trình vận chuyển bị kéo dài. Tốc độ của các tàu biển chỉ khoảng 14-20 hải lý/ giờ. Tốc độ này là thấp so với tốc độ của máy bay, tàu hỏa. Về mặt kỹ thuật, người ta có thể đóng các tàu biển có tốc độ cao hơn nhiều. Tuy nhiên, đối với các tàu chở hàng người ta phải duy trì một tốc độ kinh tế nhằm giảm giá thành vận tải.

1.1.6.3. Vai trò của vận tải đường biển trong thương mại quốc tế

Vận tải hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò quan trọng nhất trong việc vận chuyển hàng hóa mua bán quốc tế. Ở Việt Nam, vận chuyển hàng hóa bằng đường biển có thể coi là một trong những ngành chủ lực. Xuất hiện từ khá sớm, vận tải biển đã dần trở thành yếu tố chủ chốt trong tăng trưởng kinh tế của nước ta. Với số lượng lớn tàu hàng siêu tải trọng, vai trò của vận tải biển trong phát triển kinh tế là không thể phủ nhận. Vận tải đường biển là yếu tố không tách rời buôn bán quốc tế. Đường biển là con đường di chuyển phù hợp với các loại hàng, sản phẩm trên thị trường hiện nay. Nó không giới hạn về số lượng hàng hóa mà có thể vận chuyển với một khối lượng lớn cùng một thời điểm. Nó cũng thuận lợi hơn trong việc vận chuyển những loại sản phẩm đặc biệt

như khoáng sản, dầu mỏ, nhiên liệu hay những loại sản phẩm công kênh khác. Sử dụng hình thức vận chuyển hàng hóa qua đường biển, chúng ta có thể thực hiện các hoạt động buôn bán quốc tế với chi phí thấp nhất. Do đó, vận tải đường biển có tầm quan trọng trong công đoạn trao đổi, buôn bán hàng hóa nội địa và quốc tế.

Sự phát triển của ngành vận tải biển đã góp phần làm thay đổi cơ cấu mặt hàng, cơ cấu thị trường trong buôn bán quốc tế. Trước đây vận tải đường biển dùng để chuyên chở chủ yếu thành phẩm bán thành phẩm. Nhưng nay đối tượng vận chuyển đa dạng, mở rộng hơn sang cả nguyên vật liệu, dầu thô, chất lỏng, hàng rời.

Đội tàu buôn đóng vai trò rất quan trọng trong xuất khẩu sản phẩm vận tải và là nguồn thu ngoại tệ lớn nhất của mỗi nước. Vận tải biển cung cấp nguyên liệu cho các ngành sản xuất, thậm chí vận chuyển hàng hóa đi buôn bán với khu vực khác. Đây quả thực là nền tảng giúp phát triển, thúc đẩy sản xuất của các ngành, từ đó mở ra thị trường lớn cho lĩnh vực kinh doanh trong nước. Bên cạnh đó, nó còn tạo điều kiện hình thành và phát triển thêm những ngành nghề mới, đem lại nguồn lợi khổng lồ cho ngân khố mỗi quốc gia nhờ thu chi phí khi tàu hàng đi vào phạm vi lãnh hải của nước đó.

Thúc đẩy quan hệ quốc tế phát triển và mở rộng thị trường buôn bán thế giới. Từ khi vận tải đường biển ra đời và phát triển nó luôn đóng vai trò không thể tách rời với buôn bán quốc tế do những ưu điểm vượt trội: khả năng chuyên chở, chi phí.. mà khó có phương thức vận tải nào có thể đáp ứng được. Chính vì vậy, khi các nước ngày càng hội nhập kinh tế sâu rộng, các hiệp định ngày càng nhiều sẽ thúc đẩy việc giao thương trao đổi hàng hóa càng lớn và vận tải đường biển chắc chắn là phương thức được ưu tiên và phát triển hàng đầu Vận tải đường biển tác động tới cán cân thanh toán quốc tế.

Vì vận tải biển chiếm 2/3 hoạt động buôn bán quốc tế nên lượng ngoại tệ nó mang lại cho nền kinh tế thế giới nói chung, Việt Nam nói riêng là rất lớn. Tuy nhiên tùy lượng hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu sẽ có những ảnh hưởng khác nhau đến cán cân thanh toán của mỗi quốc gia. Nếu xuất khẩu lớn hơn nhập khẩu thì cán cân dương, có lợi và ngược lại.

1.1.6.4. Các phương thức vận tải biển

a. Vận tải bằng tàu container

Trong hoạt động vận tải biển hiện nay, vận tải bằng tàu container được xem là phương thức phổ biến và hiện đại nhất, đóng vai trò quan trọng trong thương mại quốc tế. Phương thức này được hiểu là việc hàng hóa được đóng vào các container tiêu chuẩn (như container 20 feet, 40 feet), sau đó được vận chuyển bằng tàu container chuyên dụng giữa các cảng biển. Điểm nổi bật của vận tải container là tính tiêu chuẩn hóa cao. Các container được thiết kế với kích thước và cấu trúc thống nhất trên toàn cầu, giúp việc xếp dỡ, vận chuyển và lưu kho trở nên thuận tiện và đồng bộ hơn. Khi hàng hóa đã được đóng vào container, quá trình vận chuyển từ điểm xuất phát đến điểm đích gần như

không cần mở container ra, điều này giúp hạn chế tối đa rủi ro mất mát, hư hỏng hay tác động từ môi trường bên ngoài. Ngoài ra, vận tải bằng tàu container còn có ưu điểm về tính ổn định và khả năng kết nối linh hoạt. Các tuyến tàu container thường hoạt động theo lịch trình cố định, giúp doanh nghiệp dễ dàng chủ động trong việc lập kế hoạch giao nhận hàng hóa. Đồng thời, container có thể được vận chuyển kết hợp với nhiều phương thức khác như đường bộ hoặc đường sắt mà không cần bốc dỡ hàng hóa bên trong, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho vận tải đa phương thức. Về mặt ứng dụng, phương thức này đặc biệt phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị cao hoặc cần bảo quản tốt như hàng điện tử, dệt may, hàng tiêu dùng hoặc hàng xuất khẩu thành phẩm. Tuy nhiên, vận tải container cũng có một số hạn chế như chi phí đầu tư cơ sở hạ tầng lớn, yêu cầu hệ thống cảng và thiết bị xếp dỡ hiện đại. Bên cạnh đó, không phải tất cả hàng hóa đều phù hợp để đóng container, đặc biệt là các loại hàng siêu trường, siêu trọng hoặc hàng rời với khối lượng lớn.

b. Vận tải bằng tàu hàng rời

Bên cạnh vận tải container, vận tải bằng tàu hàng rời là một phương thức truyền thống nhưng vẫn giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động vận tải biển, đặc biệt đối với các ngành công nghiệp sản xuất và khai thác nguyên liệu. Phương thức này được sử dụng để vận chuyển các loại hàng hóa không đóng gói riêng lẻ mà được đổ trực tiếp vào khoang tàu, như than đá, quặng sắt, xi măng, ngũ cốc hoặc phân bón. Khác với tàu container, tàu hàng rời được thiết kế với các khoang chứa lớn và được chia thành nhiều hầm hàng nhằm tối ưu hóa khả năng chuyên chở. Nhờ đó, tàu có thể vận chuyển khối lượng hàng hóa rất lớn trong một chuyến đi, đáp ứng nhu cầu vận chuyển nguyên liệu với quy mô công nghiệp. Ưu điểm lớn nhất của vận tải hàng rời là chi phí vận chuyển thấp tính trên mỗi đơn vị hàng hóa, đặc biệt khi vận chuyển với số lượng lớn và trên quãng đường dài. Ngoài ra, phương thức này không yêu cầu đóng gói phức tạp, giúp tiết kiệm chi phí và thời gian chuẩn bị hàng hóa. Chính vì vậy, vận tải hàng rời thường được sử dụng trong các ngành như luyện kim, năng lượng, xây dựng và nông nghiệp. Tuy nhiên, phương thức này cũng tồn tại nhiều hạn chế. Do hàng hóa không được bảo vệ riêng biệt nên dễ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố môi trường như độ ẩm, mưa hoặc nhiệt độ, dẫn đến nguy cơ hư hỏng hoặc hao hụt. Bên cạnh đó, quá trình xếp dỡ hàng rời thường mất nhiều thời gian và phụ thuộc vào điều kiện cảng cũng như thiết bị hỗ trợ. Ngoài ra, vận tải hàng rời không phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị cao hoặc yêu cầu bảo quản nghiêm ngặt.

1.2. Tổng quan về quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển

1.2.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò của quy trình xuất khẩu

1.2.1.1. Khái niệm của quy trình xuất khẩu

Quy trình xuất khẩu là toàn bộ các giai đoạn, bước hoạt động liên tục, có hệ thống từ khi người xuất khẩu nhận được đơn đặt hàng đến khi giao hàng và nhận được tiền thanh toán đầy đủ, nhằm thực hiện hợp đồng ngoại thương một cách hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận.

1.2.1.2. Đặc điểm của quy trình xuất khẩu

Quy trình xuất khẩu hàng hóa nói chung và xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển nói riêng mang những đặc điểm nổi bật phản ánh tính phức tạp và yêu cầu cao trong tổ chức thực hiện. Quy trình này có tính liên kết và phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bộ phận trong doanh nghiệp như kinh doanh, kế hoạch, xuất nhập khẩu, kho vận và kế toán. Mỗi bộ phận đảm nhận một chức năng riêng biệt nhưng có mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau, do đó chỉ cần một khâu xảy ra sai sót hoặc chậm trễ cũng có thể ảnh hưởng đến toàn bộ tiến độ của lô hàng. Bên cạnh đó, quy trình xuất khẩu còn chịu sự chi phối mạnh mẽ từ các yếu tố bên ngoài như hãng tàu, cơ quan hải quan, đơn vị vận tải và khách hàng quốc tế. Những yếu tố này khiến doanh nghiệp phải thường xuyên điều chỉnh kế hoạch và linh hoạt trong xử lý tình huống nhằm đảm bảo hoạt động xuất khẩu diễn ra thuận lợi.

Trong vận tải đường biển, các mốc như thời hạn nộp thông tin vận chuyển, khai báo khối lượng container và hạ container vào cảng đều được quy định cụ thể và không dễ thay đổi. Việc không tuân thủ các mốc thời gian này có thể dẫn đến việc lô hàng bị chậm trễ, phát sinh chi phí hoặc thậm chí ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ thương mại quốc tế. Ngoài ra, quy trình xuất khẩu đòi hỏi độ chính xác rất cao về chứng từ và thông tin hàng hóa. Các chứng từ như hóa đơn thương mại, danh sách đóng gói, vận đơn và tờ khai hải quan phải đảm bảo tính thống nhất tuyệt đối, bởi bất kỳ sai sót nào cũng có thể gây khó khăn trong quá trình thông quan hoặc thanh toán quốc tế. Quy trình xuất khẩu tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến vận chuyển, giao nhận và trách nhiệm pháp lý giữa các bên tham gia. Đối với hình thức xuất khẩu hàng nguyên container, doanh nghiệp thường phải chịu trách nhiệm trong việc đóng hàng, kiểm tra container và đảm bảo chất lượng hàng hóa trước khi giao cho hãng tàu. Do đó, việc kiểm soát chặt chẽ từng khâu trong quy trình không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro mà còn góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

1.2.1.3. Vai trò của quy trình xuất khẩu trong hoạt động thương mại quốc tế

Trong hoạt động thương mại quốc tế, quy trình xuất khẩu giữ vai trò đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp cũng như đối với sự phát triển của hoạt động ngoại

thương. Quy trình xuất khẩu là trình tự các bước nghiệp vụ được thực hiện nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển từ quốc gia xuất khẩu đến quốc gia nhập khẩu một cách thuận lợi, đúng thời gian và đúng các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Quy trình xuất khẩu giúp tổ chức các hoạt động xuất khẩu một cách khoa học và hiệu quả. Khi doanh nghiệp xây dựng được quy trình rõ ràng, các bộ phận liên quan như kinh doanh, logistics, chứng từ và tài chính có thể phối hợp với nhau một cách chặt chẽ. Điều này giúp quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu diễn ra thuận lợi và hạn chế những sai sót trong quá trình giao nhận hàng hóa.

Quy trình xuất khẩu còn giúp đảm bảo việc tuân thủ các quy định pháp luật và thông lệ quốc tế trong thương mại. Trong quá trình xuất khẩu hàng hóa, doanh nghiệp phải thực hiện nhiều thủ tục liên quan đến hải quan, vận tải, bảo hiểm và thanh toán quốc tế. Việc xây dựng và thực hiện quy trình xuất khẩu hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật cũng như các quy tắc thương mại quốc tế do International Chamber of Commerce ban hành, còn giúp nâng cao hiệu quả hoạt động logistics và giảm thiểu chi phí vận chuyển. Một quy trình được tổ chức tốt sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý hàng hóa, giảm các chi phí phát sinh và nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Góp phần giảm thiểu rủi ro trong giao dịch thương mại quốc tế. Nhờ có quy trình rõ ràng, doanh nghiệp có thể kiểm soát tốt các khâu từ chuẩn bị hàng hóa, vận chuyển, làm thủ tục hải quan đến thanh toán quốc tế, từ đó hạn chế các rủi ro như chậm giao hàng, sai sót chứng từ hoặc tranh chấp thương mại.

1.2.2. Quy trình xuất khẩu

1.2.2.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu



Hình 1.1. Sơ đồ quy trình tổ chức hoạt động xuất khẩu

Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ xuất khẩu của Bộ Công Thương

1.2.2.2. Nội dung quy trình xuất khẩu

a. Nghiên cứu thị trường và tìm kiếm khách hàng

Đây là bước khởi đầu có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả của toàn bộ hoạt động xuất khẩu. Doanh nghiệp cần tiến hành thu thập, xử lý và phân tích thông tin về thị trường nước ngoài nhằm xác định thị trường mục tiêu phù hợp với năng lực sản xuất và định hướng phát triển của mình. Nội dung nghiên cứu thị trường bao gồm nhiều khía cạnh như: nhu cầu tiêu dùng, thị hiếu khách hàng, quy mô và xu hướng phát triển của thị trường, mức độ cạnh tranh, các rào cản thương mại (thuế quan, phi thuế quan), chính sách nhập khẩu của quốc gia đối tác, cũng như các yếu tố văn hóa – xã hội có ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng.

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu thị trường, doanh nghiệp tiến hành lựa chọn thị trường mục tiêu và xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng. Việc tìm kiếm khách hàng có thể được thực hiện thông qua nhiều kênh khác nhau như: tham gia hội chợ triển lãm quốc tế, sử dụng nền tảng thương mại điện tử (B2B), thông qua thương vụ Việt Nam tại nước ngoài, hoặc qua các mối quan hệ trung gian như đại lý, nhà phân phối. Ở giai đoạn này, doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở việc tìm kiếm mà còn cần đánh giá mức độ uy tín, năng lực tài chính và khả năng hợp tác lâu dài của khách hàng để giảm thiểu rủi ro trong giao dịch quốc tế.

b. Xây dựng kế hoạch kinh doanh xuất khẩu

Sau khi đã xác định được thị trường và khách hàng mục tiêu, doanh nghiệp tiến hành xây dựng kế hoạch kinh doanh xuất khẩu một cách cụ thể và có hệ thống. Kế hoạch này đóng vai trò như kim chỉ nam định hướng cho toàn bộ hoạt động xuất khẩu, giúp doanh nghiệp chủ động trong việc tổ chức nguồn lực và kiểm soát quá trình thực hiện.

Nội dung của kế hoạch kinh doanh xuất khẩu bao gồm: xác định mặt hàng xuất khẩu, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, quy cách đóng gói, giá cả xuất khẩu, phương thức thanh toán quốc tế, điều kiện giao hàng (theo Incoterms), cũng như lựa chọn phương thức vận tải phù hợp. Đồng thời, doanh nghiệp cần dự toán chi phí và lợi nhuận dự kiến để đảm bảo tính khả thi về mặt tài chính.

Bên cạnh đó, kế hoạch cũng cần đề cập đến các phương án phòng ngừa rủi ro như biến động tỷ giá, thay đổi chính sách thương mại, hay rủi ro trong thanh toán quốc tế. Việc xây dựng kế hoạch chi tiết và khoa học sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh, đồng thời giảm thiểu những sai sót trong quá trình triển khai thực tế.

c. Tổ chức đàm phán ký kết hợp đồng

Đàm phán ký kết hợp đồng là một trong những khâu quan trọng trong hoạt động xuất khẩu. Nó quyết định đến khả năng và điều kiện thực hiện các công đoạn mà doanh nghiệp đã tiến hành trước đó. Đồng thời, quá trình đàm phán cũng ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi của kế hoạch kinh doanh xuất khẩu. Nếu đàm phán diễn ra thuận lợi,

kết quả cuối cùng sẽ là hợp đồng được ký kết giữa các bên. Trong hoạt động xuất khẩu, đàm phán có thể được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau:

- Đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp. Đây là hình thức mang lại hiệu quả cao nhất, bởi các bên có thể trao đổi trực tiếp, giải quyết nhanh chóng những vấn đề còn vướng mắc và đi đến thống nhất các điều khoản. Tuy nhiên, hình thức này lại không thuận tiện đối với các khách hàng ở xa do hạn chế về khoảng cách địa lý và chi phí.

- Đàm phán thông qua thư tín. Đây là hình thức được sử dụng rộng rãi và phổ biến nhất trong thương mại quốc tế, bởi chi phí thấp và hiệu quả mang lại tương đối cao. Các bên có thể trao đổi thông tin, điều kiện mua bán một cách linh hoạt thông qua email hoặc các phương tiện liên lạc bằng văn bản.

- Đàm phán qua điện thoại. Hình thức này thường được áp dụng trong những trường hợp cần trao đổi nhanh hoặc xử lý vấn đề cấp bách, tuy nhiên chi phí có thể cao hơn so với thư tín.

- Đàm phán có các hình thức khác nhau nhưng thường tuân theo các bước sau: chào hàng, hoàn giá, chấp nhận và xác nhận.

Trong đó, chào hàng là bước đầu tiên, thể hiện thiện chí bán hàng của người bán thông qua việc cung cấp cho khách hàng các thông tin như tên hàng, quy cách, phẩm chất, giá cả, số lượng,... Chào hàng được chia thành hai loại là chào hàng tự do và chào hàng cố định.

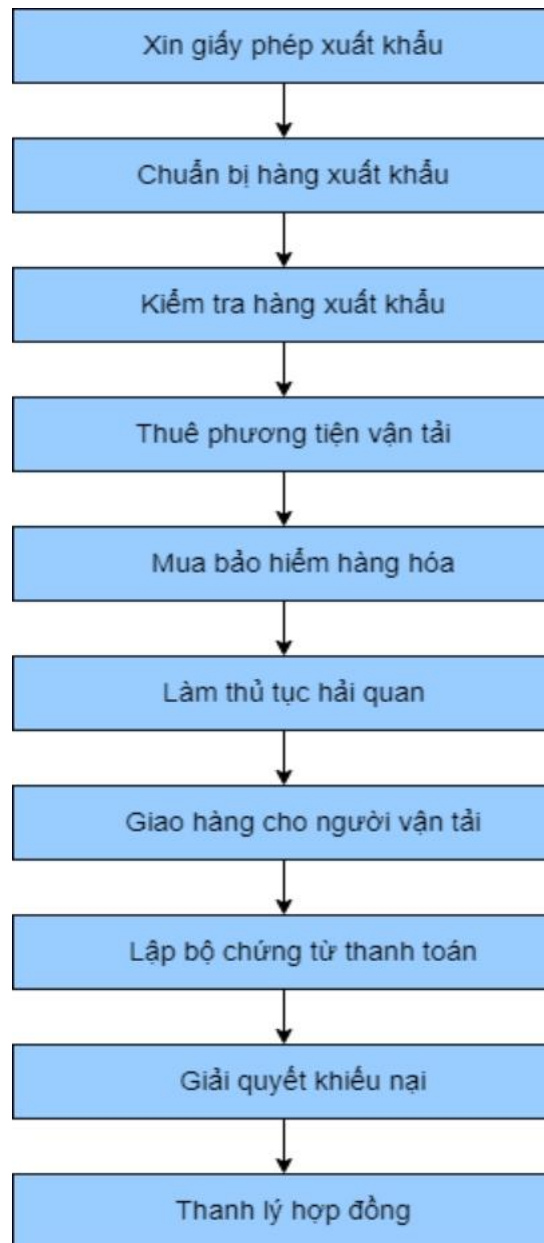
Hoàn giá là bước tiếp theo trong quá trình đàm phán. Khi người mua nhận được chào hàng nhưng không chấp nhận hoàn toàn các điều kiện mà bên bán đưa ra, họ sẽ đề xuất một điều kiện mới. Đề nghị mới này được gọi là hoàn giá. Khi phát sinh hoàn giá, chào hàng trước đó sẽ không còn hiệu lực và được xem như đã bị hủy bỏ.

Tiếp theo là bước chấp nhận. Đây là giai đoạn mà một bên đồng ý hoàn toàn với tất cả các điều khoản trong chào hàng do bên kia đưa ra. Khi sự chấp nhận được xác lập, hợp đồng giữa các bên chính thức được hình thành.

Cuối cùng là bước xác nhận. Đây là việc một bên (có thể là bên mua hoặc bên bán) lập văn kiện gửi cho bên còn lại nhằm xác nhận lại toàn bộ những điều khoản đã được hai bên thống nhất trong quá trình đàm phán. Văn bản xác nhận thường được lập thành hai bản có chữ ký của cả hai bên, mỗi bên giữ một bản để làm căn cứ pháp lý cho việc thực hiện hợp đồng sau này.

d. Thực hiện hợp đồng xuất khẩu

Sau ký kết hợp đồng xuất khẩu hàng hóa với khách hàng, doanh nghiệp cần xác định rõ trách nhiệm, nội dung và trình tự công việc phải làm. Trình tự thực hiện hợp đồng gồm các bước



Hình 1.2. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng hóa

Nguồn: Quản trị xuất nhập khẩu, GS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân

Bước 1: Xin giấy phép xuất khẩu

Giấy phép là tiền đề quan trọng về mặt pháp lý để tiến hành các khâu khác trong mỗi chuyến hàng xuất khẩu. Ở Việt Nam hiện nay thủ tục xin giấy phép được thay đổi theo hướng ngày càng đơn giản và thuận lợi. Giấy phép xuất khẩu được cấp đối với hàng hóa phải có giấy phép xuất khẩu theo quy định của thông tư 38/2015/TT-BTC. Nếu áp dụng cơ chế một quốc gia, cơ quan quản lý nhà nước gửi giấy phép xuất khẩu, văn bản thông báo kết quả kiểm tra, miễn kiểm tra chuyên ngành dưới dạng điện tử thông qua cổng thông tin một cửa quốc gia, người khai hải quan không phải nộp khi làm thủ tục hải quan.

Bước 2: Chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu

Chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu là một công việc rất quan trọng, tùy theo từng đối tượng mà có nội dung công việc khác nhau. Người xuất khẩu phải tiến hành chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu, công việc này bao gồm ba công đoạn chủ yếu:

- Thu gom hàng tập trung thành một lô xuất khẩu: doanh nghiệp xuất khẩu tổ chức thu mua hàng hóa bằng nhiều biện pháp khác nhau như nhập nguyên liệu về gia công, sản xuất xuất khẩu, mua đứt bán đoạn với đơn vị sản xuất hàng hóa, tổ chức đại lý thu mua hoặc nhận xuất khẩu ủy thác.

- Đóng gói bao bì hàng xuất khẩu: căn cứ theo yêu cầu của hợp đồng đã kí, bao bì vừa phải đảm bảo bảo giữ được phẩm chất hàng hóa, vừa phải thuận tiện cho việc bốc xếp, vận tải, phù hợp với mặt hàng và yêu cầu của hàng hóa xuất khẩu.

- Kê ký mã hiệu hàng hóa xuất khẩu, những ký hiệu được ghi mặt ngoài của bao bì để thông báo những thông tin cần thiết cho giao nhận, vận chuyển, bảo quản hàng hóa.

Bước 3: Kiểm tra hàng để xuất khẩu

Trước khi giao hàng, người xuất khẩu có nghĩa vụ phải kiểm tra hàng về phẩm chất, số lượng, trọng lượng... (tức kiểm nghiệm). Nếu hàng xuất khẩu là động vật, thực vật, hàng thực phẩm thì còn phải kiểm tra thêm khả năng lây lan bệnh (tức kiểm dịch), việc kiểm nghiệm và kiểm dịch phải được tiến hành qua hai cấp: cấp cơ sở và cấp cửa khẩu. Trong đó việc kiểm tra cơ sở đóng vai trò quyết định còn kiểm tra hàng hóa ở cửa khẩu có tác dụng thẩm tra lại kết quả kiểm tra của cơ sở.

- Việc kiểm tra ở cơ sở là do KCS tiến hành nhưng thủ trưởng đơn vị vẫn là người chịu trách nhiệm chính về phẩm chất hàng hóa. Nên giấy chứng nhận phẩm chất ở cơ sở bên cạnh chữ ký của bộ phận KCS, phải có chữ ký của thủ trưởng đơn vị. Việc kiểm dịch ở cơ sở do Phòng bảo vệ thực vật hoặc trạm thú y thực hiện.

- Trong nhiều trường hợp theo quy định nhà nước hoặc theo yêu cầu của người mua, việc giám định đòi hỏi được thực hiện bởi một tổ chức giám định độc lập. Ví dụ: Vinacontrol, Foodcontrol, công ty giám định Sài Gòn (SIC),...

Bước 4: Thuê phương tiện vận tải

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

- Nếu hợp đồng quy định việc người mua thuê phương tiện vận tải để chở hàng đến địa điểm đích (EXW, FCA, FAS, FOB) thì người nhập khẩu tiến hành thuê phương tiện vận tải.

- Tùy từng trường hợp cụ thể, người xuất khẩu lựa chọn một trong các phương thức thuê tàu như:

+ Phương thức thuê tàu chợ (Liner): tàu chạy thường xuyên trên một tuyến đường nhất định, ghé qua những cảng nhất định và theo một lịch trình định trước.

+ Phương thức thuê tàu chuyến (Voyage charter): tàu chuyên chở hàng hóa giữa hai hay nhiều cảng theo yêu cầu của chủ hàng trên cơ sở một hợp đồng thuê tàu.

Bước 5: Mua bảo hiểm hàng hóa

Khi xuất khẩu theo các điều kiện CIF hoặc CIP hoặc nhóm điều kiện D thì người bán phải mua bảo hiểm hàng hóa. Nếu bán hàng theo điều kiện CIF hoặc CIP thì người bán phải mua bảo hiểm theo đúng điều kiện đã thỏa thuận theo hợp đồng hoặc L/C (nếu có). Nếu trong hợp đồng hoặc L/C không có quy định cụ thể thì người bán chỉ cần mua theo điều kiện tối thiểu. Nếu bán hàng theo các điều kiện thuộc nhóm D thì người bán phải lựa chọn điều kiện sao cho đảm bảo an toàn và đạt được hiệu quả kinh tế nhất.

Bước 6: Làm thủ tục hải quan

Đây là bước bắt buộc trong quy trình xuất khẩu. Doanh nghiệp cần khai báo hải quan điện tử, nộp bộ chứng từ liên quan như: hợp đồng, hóa đơn thương mại (Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), giấy phép xuất khẩu (nếu có)... Sau đó, cơ quan hải quan sẽ kiểm tra hồ sơ và có thể kiểm tra thực tế hàng hóa trước khi cho phép thông quan. Việc thực hiện đúng và đầy đủ thủ tục giúp hàng hóa được xuất khẩu hợp pháp.

Bước 7: Giao hàng cho người vận tải

Hàng xuất khẩu ở nước ta chủ yếu được giao bằng đường biển, việc giao hàng và xếp hàng lên tàu do hãng tàu đảm nhận và chủ hàng chịu chi phí. Sau khi hàng đã xếp lên tàu xong, hãng tàu lập biên bản tổng kết giao nhận và lập hồ sơ hàng đã xếp lên tàu cho người gửi hàng. Thuyền phó cấp cho chủ hàng biên lai và xác nhận hàng đã nhận xong. Trong đó xác nhận số kiện, ký hiệu, mã hiệu, tình trạng hàng bốc lên tàu, cảng đến... Trên cơ sở biên lai thuyền phó chủ hàng đổi lấy Bill of Lading.

- Nếu gửi hàng bằng đường hàng không hoặc ô tô, người xuất khẩu ký kết hợp đồng vận chuyển (với các điều kiện cơ sở giao hàng: CIP, CPT...) giao hàng cho người vận chuyển (tùy theo quy định của hợp đồng), cuối cùng, lấy vận đơn.

- Ở Việt Nam hiện nay gửi hàng bằng đường hàng không chủ yếu được thực hiện qua các công ty, đại lý giao nhận, vận tải. Nên công việc của chủ hàng trở nên đơn giản hơn.

- Nếu gửi hàng bằng đường sắt, người xuất khẩu hoặc giao hàng cho đường sắt (nếu là hàng lẻ) hoặc đăng ký toa xe, bốc hàng lên toa xe rồi giao cho đường sắt (nếu là hàng nguyên toa) cuối cùng nhận vận đơn đường sắt.

- Giao hàng bằng Container chủ yếu có hai phương thức:

+ FCL/FCL nhận nguyên - giao nguyên (CY-CY).

+ LCL/LCL nhận lẻ giao lẻ (CFS-CFS).

- Người cung cấp dịch vụ logistics, quy trình này giúp tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Bước 8: Lập bộ chứng từ thanh toán

Sau khi giao hàng xong 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 yêu cầu của L/C về nội dung và hình thức (nếu thanh toán bằng L/C), nếu thanh toán theo các phương thức khác thì yêu cầu theo hợp đồng của ngân hàng.

Bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

- Hối phiếu (Bill of Exchange);
- Vận đơn đường biển (Bill of Lading);
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate);
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice);
- Hợp đồng (Sale Contract);
- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality);
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of Origin);
- Phiếu đóng gói (Packing List);
- Giấy kiểm dịch thực vật (Phytosanitary Certificate);
- Giấy khiếu nại (nếu có).

Bước 9: Giải quyết khiếu nại

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu phát sinh vấn đề như hàng hóa không đạt chất lượng, giao hàng chậm hoặc tổn thất trong vận chuyển, các bên sẽ tiến hành khiếu nại và giải quyết tranh chấp. Việc giải quyết có thể thông qua thương lượng, hòa giải hoặc trọng tài thương mại. Bước này giúp bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp và duy trì quan hệ thương mại.

Bước 10: Thanh lý hợp đồng

Là biên bản ghi nhận sau khi hợp đồng chấm dứt, bên bán và bên mua xác nhận lại số lượng, chất lượng hàng hóa, các phát sinh sau quá trình hoàn thành công việc và người mua có trách nhiệm thanh toán cho người bán cũng như người bán phải giao hàng cho người mua.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển

1.3.1. Các quy định pháp lý

1.3.1.1. Quy tắc thương mại quốc tế (Incoterms)

Incoterms (International Commercial Terms) là bộ quy tắc do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành, quy định quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua trong giao dịch ngoại thương. Incoterms đóng vai trò quan trọng trong việc phân định trách

nhiệm về giao hàng, chi phí, rủi ro và thủ tục giữa các bên tham gia hợp đồng ngoại thương

Trong xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, các điều kiện Incoterms như FOB, CIF, CFR thường được sử dụng phổ biến. Việc lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến trách nhiệm thuê tàu, mua bảo hiểm và làm thủ tục xuất khẩu của doanh nghiệp.

1.3.1.2. Các công ước quốc tế liên quan đến vận tải biển

Bên cạnh Incoterms, hoạt động vận tải biển còn chịu sự điều chỉnh của các công ước quốc tế nhằm thống nhất quy định giữa các quốc gia. Một số công ước quan trọng bao gồm:

- Công ước Hague 1924.
- Công ước Hague-Visby 1968.
- Công ước Hamburg 1978.

Các công ước này quy định về quyền và nghĩa vụ của người vận chuyển, trách nhiệm bồi thường thiệt hại đối với hàng hóa và các vấn đề liên quan đến vận đơn đường biển. Việc áp dụng các công ước giúp đảm bảo tính minh bạch và công bằng trong vận tải quốc tế

1.3.1.3. Quy định pháp luật Việt Nam về xuất khẩu hàng hóa

Tại Việt Nam, hoạt động xuất khẩu hàng hóa được điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật, trong đó quan trọng nhất là Luật Thương mại và Luật Hải quan. Các quy định này xác định quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp xuất khẩu, quy trình thực hiện thủ tục hải quan, cũng như các chính sách quản lý nhà nước đối với hàng hóa xuất khẩu.

Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải tuân thủ các quy định liên quan đến kiểm tra chuyên ngành, chính sách thuế xuất khẩu và các quy định về quản lý ngoại thương. Việc tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật trong nước là điều kiện tiên quyết để hoạt động xuất khẩu diễn ra thuận lợi và hợp pháp.

1.3.1.4. Quy định pháp lý của Hoa Kỳ đối với hàng nhập khẩu

Đối với thị trường Hoa Kỳ – một trong những thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam, hàng hóa nhập khẩu phải tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về chất lượng, an toàn và nguồn gốc xuất xứ. Theo các tài liệu logistics quốc tế, hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ phải đáp ứng các yêu cầu của cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP), cũng như các tiêu chuẩn liên quan đến an toàn sản phẩm, nhãn mác và trách nhiệm xã hội.

Đặc biệt, đối với hàng may mặc, Hoa Kỳ có những quy định chặt chẽ về ghi nhãn (labeling), xuất xứ hàng hóa (country of origin) và tiêu chuẩn chất lượng. Do đó, doanh nghiệp xuất khẩu cần tìm hiểu kỹ các quy định này để tránh rủi ro bị từ chối nhập khẩu hoặc xử phạt.

1.3.2. Hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container

1.3.2.1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Hóa đơn thương mại là chứng từ do người bán lập, phản ánh giá trị hàng hóa, điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán. Đây là căn cứ để tính thuế và thực hiện thanh toán quốc tế. Nội dung hóa đơn thường bao gồm thông tin về người mua, người bán, mô tả hàng hóa, số lượng, đơn giá và tổng giá trị.

1.3.2.2. Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói là chứng từ thể hiện chi tiết cách thức đóng gói hàng hóa, bao gồm số kiện, trọng lượng, kích thước và cách sắp xếp hàng hóa trong container. Chứng từ này giúp cơ quan hải quan và các bên liên quan kiểm tra hàng hóa một cách thuận tiện.

1.3.2.3. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)

Hợp đồng ngoại thương là văn bản pháp lý ghi nhận sự thỏa thuận giữa người bán và người mua về các điều khoản giao dịch như hàng hóa, giá cả, điều kiện giao hàng và thanh toán. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng để thực hiện toàn bộ quy trình xuất khẩu.

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

Vận đơn đường biển là chứng từ do hãng tàu phát hành, xác nhận việc đã nhận hàng để vận chuyển. Vận đơn có ba chức năng chính: là biên lai nhận hàng, bằng chứng của hợp đồng vận chuyển và chứng từ sở hữu hàng hóa.

1.3.2.5. Chứng từ bảo hiểm (Insurance Certificate)

Chứng từ bảo hiểm xác nhận hàng hóa đã được bảo hiểm trong quá trình vận chuyển. Trong các điều kiện Incoterms như CIF, người bán có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hóa. Đây là cơ sở để yêu cầu bồi thường khi xảy ra rủi ro.

1.3.2.6. Tờ khai hải quan xuất khẩu

Tờ khai hải quan là chứng từ bắt buộc khi thực hiện xuất khẩu, thể hiện thông tin về hàng hóa, trị giá, mã HS và các thông tin liên quan. Việc khai báo chính xác giúp quá trình thông quan diễn ra nhanh chóng và tránh các vi phạm pháp luật.

1.3.2.7. Chứng nhận xuất xứ (C/O)

Chứng nhận xuất xứ là chứng từ xác nhận nguồn gốc hàng hóa, do cơ quan có thẩm quyền cấp. C/O giúp doanh nghiệp được hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại và là căn cứ để xác định xuất xứ hàng hóa.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày cơ sở lý luận quan trọng liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển. Trong đó, nội dung đã làm rõ khái niệm, vai trò của hàng may mặc trong xuất khẩu, tầm quan trọng của container và vận tải container đường biển trong thương mại quốc tế. Ngoài ra, chương này cũng phân tích các hình thức vận tải container, dịch vụ vận tải, cũng như các chủ thể tham gia trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Từ những nền tảng lý thuyết đã được tổng hợp, chương này cung cấp cái nhìn toàn diện về xuất khẩu hàng hóa, giúp làm rõ hơn các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Đây sẽ là cơ sở quan trọng để tiến hành nghiên cứu thực tiễn tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh trong các chương tiếp theo, từ đó đánh giá thực trạng tổ chức xuất khẩu hàng hóa của công ty và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH

2.1. Tổng quan về công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh (tên viết tắt: Giogarco) là doanh nghiệp cổ phần được thành lập ngày 07 tháng 02 năm 2014 với số vốn điều lệ 73 tỷ đồng. Công ty là đơn vị có kinh nghiệm nhiều năm sản xuất và kinh doanh trong lĩnh vực may mặc. Hiện nay Giogarco là một trong những doanh nghiệp dệt may lớn hàng đầu của tỉnh Quảng Trị.

- Tên công ty: Công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh
- Tên giao dịch: GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY
- Địa chỉ: Khu Công nghiệp Quán Ngang, Xã Gio Linh, Tỉnh Quảng Trị, Việt Nam
- Mã số thuế: 3200591267
- Số điện thoại: 0233 3631368
- Email: info@giogarco.com
- Website: <https://giogarco.com/>



Hình 2.1. Logo của công ty Công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh

Công ty được thành lập vào năm 2014, trong bối cảnh ngành dệt may Việt Nam đang từng bước hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế. Ngay từ khi thành lập, công ty đã xác định mục tiêu phát triển bền vững, lấy chất lượng sản phẩm, uy tín với khách hàng và hiệu quả sản xuất làm nền tảng cho sự phát triển lâu dài. Với quy mô ban đầu hơn 200 lao động, công ty tập trung chuyên môn hóa trong sản xuất các mặt hàng may mặc như áo jacket, áo gòn bi, áo lông vũ, quần bơi và quần thể thao, phục vụ cả thị trường trong nước và xuất khẩu. Trước nhu cầu mở rộng sản xuất và gia tăng đơn hàng, công ty tiếp tục tăng quy mô lao động lên hơn 300 người vào năm 2015. Trong giai đoạn này, công ty đã từng bước nâng cao trình độ quản lý, tay nghề công nhân và quy trình kiểm soát chất lượng, từ đó đủ năng lực tiếp nhận các đơn hàng có yêu cầu cao về kỹ thuật may và tiêu chuẩn chất lượng. Nhờ đảm bảo tốt tiến độ giao hàng và chất lượng sản phẩm, công ty ngày càng nhận được sự tin tưởng và đánh giá tích cực từ phía khách hàng và đối tác.

Năm 2016 đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong quá trình phát triển của công ty khi Gio Linh đầu tư xây dựng nhà máy mới tại Khu công nghiệp Quán Ngang. Nhà máy được thiết kế với quy mô lớn, dự kiến sử dụng khoảng 1.200 lao động, đồng thời được trang bị hệ thống máy móc hiện đại, đồng bộ, môi trường làm việc sạch sẽ, an toàn, cùng hệ thống phòng cháy chữa cháy tự động, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và an toàn lao động trong ngành may mặc. Tiếp nối định hướng phát triển đó, đến năm 2017, Nhà máy May Gio Linh số 01 chính thức đi vào hoạt động tại Khu công nghiệp Quán Ngang với hơn 500 lao động. Việc đưa nhà máy số 01 vào hoạt động đã góp phần nâng cao đáng kể năng lực sản xuất, giúp công ty chủ động hơn trong việc đáp ứng các đơn hàng lớn, đa dạng về mẫu mã và yêu cầu kỹ thuật. Năm 2018, nhà máy May Gio Linh số 01 hoạt động ổn định và hiệu quả, với số lượng lao động duy trì ở mức hơn 600 người. Sản lượng sản xuất của công ty trong năm đạt trên 01 triệu sản phẩm, thể hiện sự tăng trưởng rõ rệt cả về quy mô lẫn hiệu quả hoạt động, đồng thời khẳng định vị thế ngày càng vững chắc của công ty trong lĩnh vực sản xuất may mặc. Nhằm hoàn thiện chuỗi sản xuất và nâng cao hiệu quả công tác quản lý nguyên phụ liệu, công ty tiếp tục đầu tư xây dựng nhà kho nguyên phụ liệu kết hợp khu vực hoàn thiện và đóng gói sản phẩm với diện tích hơn 1.300 m² vào năm 2019. Việc đưa nhà kho vào sử dụng giúp công ty tối ưu hóa công tác lưu trữ, bảo quản nguyên phụ liệu và thành phẩm, góp phần giảm thiểu chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Sau quá trình đầu tư và hoàn thiện, đến năm 2022, nhà máy số 02 chính thức đi vào hoạt động với diện tích trên 5.000 m², nâng tổng diện tích đầu tư của công ty lên 25.000 m² và tổng nhu cầu sử dụng lao động lên hơn 1.200 người. Sự kiện này đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ về cơ sở hạ tầng và năng lực sản xuất của công ty. Năm 2023, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh tiếp tục triển khai dự án đầu tư xây dựng nhà xưởng in - thêu phục vụ xuất khẩu, nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất nội bộ cũng như cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp dệt may trong khu vực. Song song với đó, công ty đầu tư xây dựng nhà kho tổng hợp có diện tích trên 5.000 m², đảm bảo các tiêu chuẩn kho bãi hiện đại trong ngành may mặc. Dự án dự kiến hoàn thành vào năm 2024, nâng tổng diện tích đầu tư của công ty lên hơn 50.000 m², với quy mô sử dụng khoảng 1.500 lao động, đưa công ty phát triển lên một tầm cao mới cả về quy mô và năng lực cạnh tranh. Trải qua quá trình hình thành và phát triển, công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh đã không ngừng đầu tư mở rộng, đổi mới công nghệ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, từng bước khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp may mặc có uy tín tại địa phương, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội và giải quyết việc làm cho người lao động.

2.1.2. Lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh

Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh là doanh nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất và thương mại hàng may mặc. Ngành nghề kinh doanh chính của công ty là sản xuất, gia công các sản phẩm may mặc, bao gồm may trang phục thông thường và trang phục chức năng, không bao gồm các sản phẩm làm từ da lông thú. Với định hướng phát triển gắn liền với ngành dệt may xuất khẩu, công ty tập trung sản xuất các mặt hàng như áo jacket, áo gòn, áo lông vũ, quần thể thao, quần bơi, đồ bảo hộ lao động và một số sản phẩm may mặc khác phục vụ cho thị trường trong nước và quốc tế.

Bên cạnh lĩnh vực sản xuất may mặc là hoạt động cốt lõi, công ty còn đăng ký kinh doanh thêm một số ngành nghề phụ trợ như thương mại, bán buôn một số loại hàng hóa, lắp đặt hệ thống kỹ thuật và các hoạt động dịch vụ liên quan theo giấy phép kinh doanh. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt động, sản xuất và gia công hàng may mặc vẫn là lĩnh vực chiếm tỷ trọng lớn nhất, đóng vai trò then chốt trong doanh thu, tạo việc làm cho người lao động địa phương và góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội tại khu vực Khu công nghiệp Quán Ngang, xã Gio Linh, tỉnh Quảng Trị.

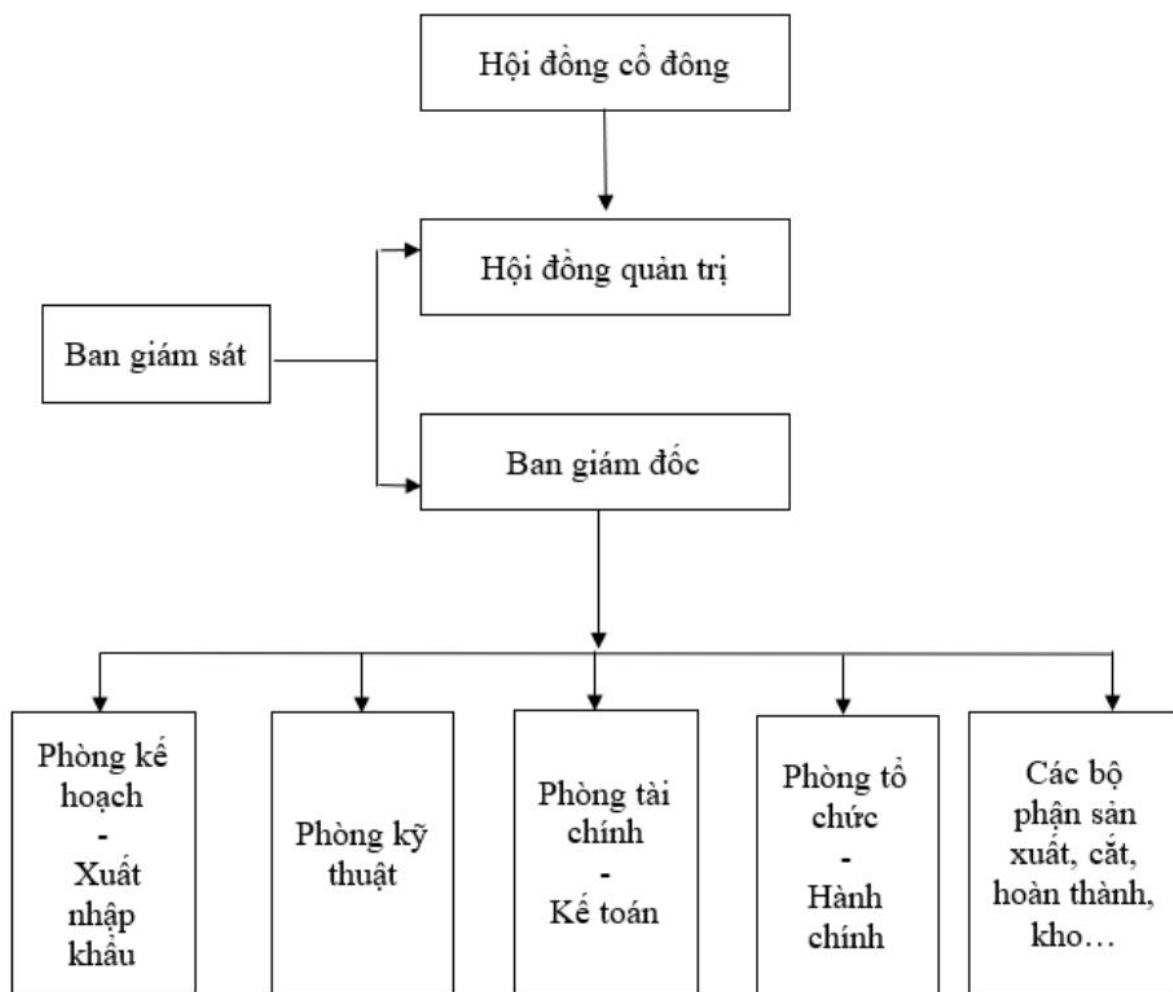
2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi

Sứ mệnh của công ty là “không ngừng mang đến giá trị tối đa cho khách hàng và cổ đông bằng việc xây dựng đội ngũ chuyên nghiệp và giữ vững sự uy tín trong hoạt động sản xuất kinh doanh”.

Hiện tại, Công ty Cổ phần may và thương mại Gio Linh mới chỉ công bố tuyên bố sứ mệnh, chưa có văn bản chính thức về tầm nhìn và giá trị cốt lõi. Điều này phản ánh đặc điểm của doanh nghiệp tập trung nhiều vào hoạt động sản xuất – kinh doanh thực tiễn hơn là xây dựng hệ thống nhận diện chiến lược dài hạn.

2.1.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy

2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh



Hình 2.2. Bộ máy tổ chức quản lý của công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh

Nguồn: Bộ phận Hành chính – Nhân sự công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh

2.1.4.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận trong Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh có cơ cấu tổ chức được xây dựng theo nguyên tắc phân quyền và kiểm soát chặt chẽ nhằm bảo đảm hoạt động sản xuất - kinh doanh hiệu quả. Hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất công ty, có trách nhiệm quyết định các vấn đề quan trọng như chiến lược phát triển, phân phối lợi nhuận, bổ nhiệm thành viên hội đồng quản trị, phê duyệt kế hoạch kinh doanh, tăng vốn và thông qua các báo cáo tài chính cũng như các chính sách quan trọng của công ty.

Trên cơ sở quyền hạn của cổ đông, hội đồng quản trị đại diện cho cổ đông trong việc điều hành công ty, chịu trách nhiệm giám sát ban giám đốc, xây dựng chiến lược dài hạn, đưa ra các quyết định về đầu tư, phát triển thị trường và đảm bảo hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo định hướng và chỉ đạo của hội đồng quản trị.

Ban giám đốc được giao nhiệm vụ điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất - kinh doanh của công ty theo định hướng và chỉ đạo của hội đồng quản trị. Ban giám đốc lập kế hoạch sản xuất, kinh doanh hàng năm, giám sát các phòng ban trong việc thực hiện nhiệm vụ, quản lý nhân sự, tài chính và các nguồn lực khác của công ty. Bên cạnh đó, ban giám sát có chức năng kiểm tra, giám sát hoạt động của hội đồng quản trị và ban giám đốc trong việc quản lý, điều hành công ty, đảm bảo các hoạt động của công ty tuân thủ đúng quy định của pháp luật, điều lệ công ty và các nghị quyết của hội đồng cổ đông, đồng thời góp phần nâng cao tính minh bạch và hiệu quả quản lý

Phòng kế hoạch - xuất nhập khẩu có chức năng xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu và tiêu thụ sản phẩm. Phòng chịu trách nhiệm thực hiện các nghiệp vụ xuất nhập khẩu, làm thủ tục hải quan, theo dõi hợp đồng ngoại thương, phối hợp với các bộ phận liên quan để đảm bảo tiến độ giao nhận hàng hóa đúng thời hạn.

Phòng Kỹ thuật có nhiệm vụ nghiên cứu, thiết kế mẫu mã sản phẩm, xây dựng quy trình công nghệ sản xuất và hướng dẫn kỹ thuật cho các bộ phận sản xuất. Phòng kỹ thuật đảm bảo sản phẩm đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, kỹ thuật, đồng thời cải tiến công nghệ nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả sản xuất.

Phòng Tài chính - Kế toán có chức năng quản lý toàn bộ hoạt động tài chính của công ty. Phòng thực hiện công tác hạch toán kế toán, theo dõi thu - chi, lập báo cáo tài chính, quản lý vốn, tài sản và tham mưu cho ban giám đốc trong việc sử dụng nguồn vốn hiệu quả, đảm bảo hoạt động tài chính minh bạch và đúng quy định.

Phòng Tổ chức - Hành chính có nhiệm vụ quản lý nhân sự, tuyển dụng, đào tạo, bố trí và đánh giá lao động trong công ty. Đồng thời, phòng thực hiện các công tác hành chính, văn thư, lưu trữ, quản lý tài sản văn phòng và đảm bảo các chế độ, chính sách đối với người lao động theo quy định.

Các bộ phận sản xuất, cắt, hoàn thành và kho là lực lượng trực tiếp tạo ra sản phẩm của công ty. Các bộ phận này chịu trách nhiệm thực hiện kế hoạch sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng, quản lý nguyên vật liệu và thành phẩm, góp phần trực tiếp vào việc hoàn thành các mục tiêu sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Nhà máy may của công ty được đặt tại Khu công nghiệp Quán Ngang, xã Gio Linh, tỉnh Quảng Trị, với tổng diện tích sử dụng khoảng 25.000 m², trong đó diện tích xưởng sản xuất hơn 10.000 m². Mặt bằng nhà xưởng được bố trí hợp lý theo từng khu vực chức năng, đảm bảo quá trình sản xuất diễn ra liên tục, khoa học và an toàn. Bên cạnh khu vực sản xuất, công ty còn có nhà kho nguyên phụ liệu, kho thành phẩm và nhà ăn ca phục vụ nhu cầu sinh hoạt cho người lao động. Về trang thiết bị, công ty hiện có

19 chuyền may, được trang bị hơn 800 đầu máy may công nghiệp mới, đồng bộ và hiện đại. Hệ thống máy móc chủ yếu được nhập khẩu từ Nhật Bản, Mỹ và Đài Loan, thuộc các thương hiệu uy tín trong ngành dệt may như Juki, Kansai, Brother, đáp ứng tốt yêu cầu kỹ thuật đối với các sản phẩm áo jacket, áo khoác gòn bi, áo lông vũ và các loại quần. Việc đầu tư máy móc hiện đại giúp nâng cao năng suất lao động, đảm bảo chất lượng sản phẩm và đáp ứng tiến độ giao hàng cho các đối tác quốc tế. Ngoài ra, với năng lực sản xuất đạt khoảng 100.000 sản phẩm quy chuẩn mỗi tháng, hệ thống cơ sở vật chất hiện có đã góp phần quan trọng giúp công ty trở thành đối tác chiến lược của nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới và đáp ứng các tiêu chuẩn toàn cầu về trách nhiệm xã hội trong ngành may mặc.

Qua bảng thống kê cơ sở vật chất có thể thấy, công ty được đầu tư hệ thống hạ tầng và trang thiết bị khá đầy đủ, đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất - kinh doanh trong lĩnh vực may mặc xuất khẩu. Công ty hiện có 2 nhà xưởng sản xuất với 11 dây chuyền may công nghiệp, cho thấy quy mô sản xuất tương đối lớn và có khả năng tổ chức sản xuất hàng loạt, phù hợp với các đơn hàng gia công xuất khẩu. Hệ thống máy móc thiết bị sản xuất được trang bị đa dạng và hiện đại, với hơn 850 máy may công nghiệp gồm nhiều chủng loại như máy 1 kim, máy vắt sổ, máy 2 kim, máy kansai, đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của các mặt hàng áo, quần xuất khẩu. Bên cạnh đó, công ty còn đầu tư máy thêu vi tính, máy ép nhiệt và máy là hơi công nghiệp, góp phần nâng cao chất lượng hoàn thiện sản phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường nước ngoài. Ngoài khu vực sản xuất, công ty cũng chú trọng đến hệ thống kho bãi, bao gồm kho nguyên phụ liệu và kho thành phẩm, giúp đảm bảo việc lưu trữ, bảo quản nguyên liệu và sản phẩm một cách khoa học, hạn chế hao hụt trong quá trình sản xuất. Các thiết bị hỗ trợ như xe nâng hàng được trang bị nhằm nâng cao hiệu quả bốc xếp, vận chuyển nội bộ, giảm chi phí và sức lao động thủ công.

Bảng 2.1. Số lượng cơ sở vật chất của công ty Giogarco

STT	Hạng mục cơ sở vật chất	Số lượng	Đơn vị	Ghi chú
1	Nhà xưởng sản xuất	2	Xưởng	Gồm 2 xưởng may
2	Dây chuyền may công nghiệp	19	Dây chuyền	Phục vụ sản xuất áo, quần
3	Máy may công nghiệp	>850	Máy	Máy 1 kim, máy vắt sổ, 2 kim, kansai
4	Máy thêu vi tính	4	Máy	Phục vụ thêu logo, họa tiết sản phẩm

STT	Hạng mục cơ sở vật chất	Số lượng	Đơn vị	Ghi chú
5	Máy ép nhiệt	33	Máy	Dùng ép logo, hình in chuyển nhiệt
6	Máy là hơi công nghiệp	10	Máy	Phục vụ hoàn thiện sản phẩm
7	Kho nguyên phụ liệu	2	Máy	Lưu trữ vải, chỉ, phụ liệu sản xuất
8	Kho thành phẩm	1	Kho	Lưu trữ sản phẩm sau khi hoàn thiện
9	Xe nâng hàng	4	Xe	Phục vụ bốc xếp, vận chuyển nội bộ
10	Máy tính để bàn	35	Máy	Phục vụ quản lý, văn phòng
11	Máy in - máy photocopy	11	Máy	Phục vụ in ấn, sao chép tài liệu
12	Hệ thống phòng cháy chữa cháy	4	Hệ thống	Đạt tiêu chuẩn an toàn lao động
13	Khu nhà ăn, khu sinh hoạt	1	Khu	Phục vụ công nhân viên

Nguồn: Bộ phận Hành chính - Nhân sự công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh

Bên cạnh đó, cơ sở vật chất phục vụ công tác quản lý và phúc lợi người lao động cũng được quan tâm, thể hiện qua hệ thống máy tính, máy in - photocopy, khu nhà ăn và khu sinh hoạt cho công nhân viên. Đặc biệt, công ty đã đầu tư hệ thống phòng cháy chữa cháy đạt tiêu chuẩn an toàn lao động, góp phần đảm bảo môi trường làm việc an toàn và ổn định. Nhìn chung, hệ thống cơ sở vật chất của công ty tương đối hoàn chỉnh, đồng bộ và phù hợp với định hướng phát triển sản xuất gia công xuất khẩu. Đây là một trong những yếu tố quan trọng giúp công ty duy trì năng lực sản xuất ổn định, nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Tình hình lao động của công ty: Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố then chốt quyết định hiệu quả sản xuất - kinh doanh của công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh. Hiện nay, công ty có đội ngũ lao động với số lượng tương đối lớn, cơ cấu hợp lý, đáp ứng tốt yêu cầu sản xuất trong lĩnh vực may mặc xuất khẩu. Lực lượng lao động trực tiếp sản xuất chiếm tỷ trọng chủ yếu, bao gồm công nhân may, công nhân cắt, công nhân hoàn thiện và đóng gói sản phẩm. Đa số công nhân đã được đào tạo nghề, có tay nghề ổn định, quen thuộc với quy trình sản xuất theo dây chuyền công nghiệp, góp phần

đảm bảo tiến độ và chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó công ty còn có đội ngũ lao động gián tiếp như cán bộ quản lý, nhân viên kỹ thuật, nhân viên kế hoạch, xuất nhập khẩu, kế toán, hành chính - nhân sự. Đội ngũ này có trình độ chuyên môn phù hợp, thực hiện tốt công tác điều hành sản xuất, quản lý chất lượng, quản lý đơn hàng và các hoạt động hỗ trợ khác

Bảng 2.2. Tình hình lao động của công ty Giogarco 2024-2025

Chỉ tiêu	Năm 2024		Năm 2025		2025/2024	
	Số lượng	%	Số lượng	%	+/-	%
Tổng số lao động	620	100	650	100	30	4,84
I. Tính chất lao động						
Trực tiếp	520	83,9	550	84,6	30	5,77
Gián tiếp	100	16,1	100	15,4	0	0
II. Trình độ lao động						
Trên đại học	20	3,2	25	3,8	5	25
Cao đẳng/Đại học	120	19,4	135	20,8	15	12,50
Trung cấp/Công nhân kỹ thuật	480	77,4	490	75,4	10	2,08

Nguồn: Bộ phận Hành chính – Nhân sự công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh

Trong giai đoạn 2024-2025, quy mô lao động của công ty Giogarco có xu hướng tăng nhẹ và ổn định. Cụ thể, tổng số lao động năm 2025 đạt 650 người, tăng 30 người so với năm 2024 (620 người), tương ứng mức tăng 4,84%. Điều này cho thấy công ty đang mở rộng hoạt động sản xuất – kinh doanh hoặc gia tăng năng lực vận hành nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Xét theo tính chất lao động, lao động trực tiếp chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nhân sự của công ty và tiếp tục có xu hướng gia tăng. Năm 2024, lao động trực tiếp là 520 người, chiếm 83,9% tổng lao động đến năm 2025 con số này tăng lên 550 người, chiếm 84,6%, tăng 30 người tương đương 5,77%. Ngược lại, lao động gián tiếp giữ nguyên ở mức 100 người trong cả hai năm, tuy nhiên tỷ trọng giảm từ 16,1% xuống còn 15,4%. Điều này phản ánh công ty tập trung tăng cường lao động trực tiếp phục vụ sản xuất, trong khi bộ phận gián tiếp được tổ chức tinh gọn, không mở rộng về số lượng.

Về trình độ lao động, cơ cấu nhân sự có sự cải thiện theo hướng nâng cao chất lượng. Lao động có trình độ trên đại học tăng từ 20 người năm 2024 lên 25 người năm 2025, tương ứng mức tăng 25%, cho thấy công ty chú trọng bổ sung nhân sự có trình độ cao để đáp ứng yêu cầu quản lý, kỹ thuật và phát triển dài hạn. Lao động trình độ cao

đẳng/đại học cũng tăng đáng kể từ 120 người lên 135 người, tăng 15 người (12,5%), làm tỷ trọng nhóm này tăng từ 19,4% lên 20,8%. Trong khi đó, lao động trung cấp và công nhân kỹ thuật vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, nhưng tỷ lệ giảm nhẹ từ 77,4% xuống 75,4%, dù số lượng vẫn tăng thêm 10 người. Bảng số liệu cho thấy Giogarco không chỉ mở rộng quy mô lao động mà còn từng bước nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt là lao động có trình độ cao. Cơ cấu lao động được điều chỉnh theo hướng phù hợp với đặc thù sản xuất, đồng thời đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong thời gian tới.

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính

a. Phân tích tình hình cơ cấu tài sản

Bảng 2.3. Tình hình tài sản của công ty Giogarco giai đoạn 2023 -2025

Đơn vị: tỷ đồng

	TÀI SẢN	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					%	+/-	%	+/-
A	Tài sản ngắn hạn	128,73	154,27	168,35	19,84	25,54	9,12	14,08
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	12,65	14,79	16,68	16,91	2,14	12,73	1,89
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0,73	0,9	0,94	23,16	0,17	4,32	0,04
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	72,34	88,27	104,48	72,34	15,93	18,36	16,21
IV	Hàng tồn kho	39,64	46,2	42,65	16,54	6,56	-7,67	-3,55
V	Tài sản ngắn hạn khác	3,37	4,11	3,6	22,07	0,74	-12,49	-0,51
B	Tài sản dài hạn	20,75	38,96	48,81	87,75	18,21	25,29	9,85
I	Tài sản cố định	18,32	34,59	43,75	88,79	16,27	26,48	9,16
II	Tài sản dài hạn khác	2,43	4,37	5,06	79,96	1,94	15,92	0,69
Tổng cộng tài sản		149,48	193,23	217,16	29,27	43,75	12,38	23,93

Nguồn: Bộ phận kế toán – Tài chính Công ty Giogarco

Dựa trên bảng 2.3 về tình hình tài sản của công ty Giogarco giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy rằng quy mô tài sản của công ty tăng trưởng liên tục và khá ổn định qua các năm, phản ánh xu hướng mở rộng hoạt động kinh doanh. Tổng cộng tài sản năm 2023 đạt 149,48 tỷ đồng, tăng mạnh lên 193,23 tỷ đồng năm 2024 (tăng 29,27%) và tiếp tục tăng lên 217,16 tỷ đồng năm 2025 (tăng 12,38%). Mặc dù tốc độ tăng trưởng năm 2025 có xu hướng chậm lại so với năm trước, nhưng vẫn cho thấy công ty duy trì được

đa phát triển tích cực. Xét về cơ cấu, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và tăng đều qua các năm, từ 128,73 tỷ đồng năm 2023 lên 154,27 tỷ đồng năm 2024 và 168,35 tỷ đồng năm 2025. Điều này cho thấy công ty chú trọng vào khả năng thanh khoản và phục vụ trực tiếp cho hoạt động sản xuất - kinh doanh ngắn hạn. Trong đó, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất và tăng mạnh qua từng năm, từ 72,34 tỷ đồng năm 2023 lên 104,48 tỷ đồng năm 2025. Sự gia tăng này phản ánh doanh thu bán chịu hoặc quy mô giao dịch với khách hàng ngày càng lớn, tuy nhiên cũng đặt ra yêu cầu công ty cần quản lý chặt chẽ công nợ để hạn chế rủi ro về dòng tiền. Tiền và các khoản tương đương tiền cũng tăng đều, cho thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty được cải thiện. Ngược lại, hàng tồn kho tuy tăng trong năm 2024 nhưng lại giảm vào năm 2025, điều này có thể cho thấy công ty đã tối ưu hóa công tác quản lý kho hoặc tốc độ tiêu thụ hàng hóa được cải thiện. Bên cạnh đó, tài sản dài hạn có mức tăng trưởng rất mạnh, đặc biệt trong giai đoạn 2023–2025 với tốc độ tăng 87,75%, và tiếp tục tăng 25,29% trong năm 2025. Sự gia tăng này chủ yếu đến từ tài sản cố định, cho thấy công ty đã đẩy mạnh đầu tư vào máy móc, trang thiết bị hoặc cơ sở hạ tầng nhằm mở rộng quy mô và nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh trong dài hạn. Điều này phản ánh chiến lược phát triển bền vững và định hướng đầu tư lâu dài của Giogarco.

b. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Tình hình nguồn vốn của công ty cổ phần may và thương mại Gio Linh có nhiều biến động theo chiều hướng tích cực. Tổng nguồn vốn của công ty tăng liên tục qua các năm, cho thấy quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng mở rộng và năng lực tài chính từng bước được nâng cao.

Bảng 2.4. Nguồn vốn của công ty Giogarco qua các năm 2023-2025

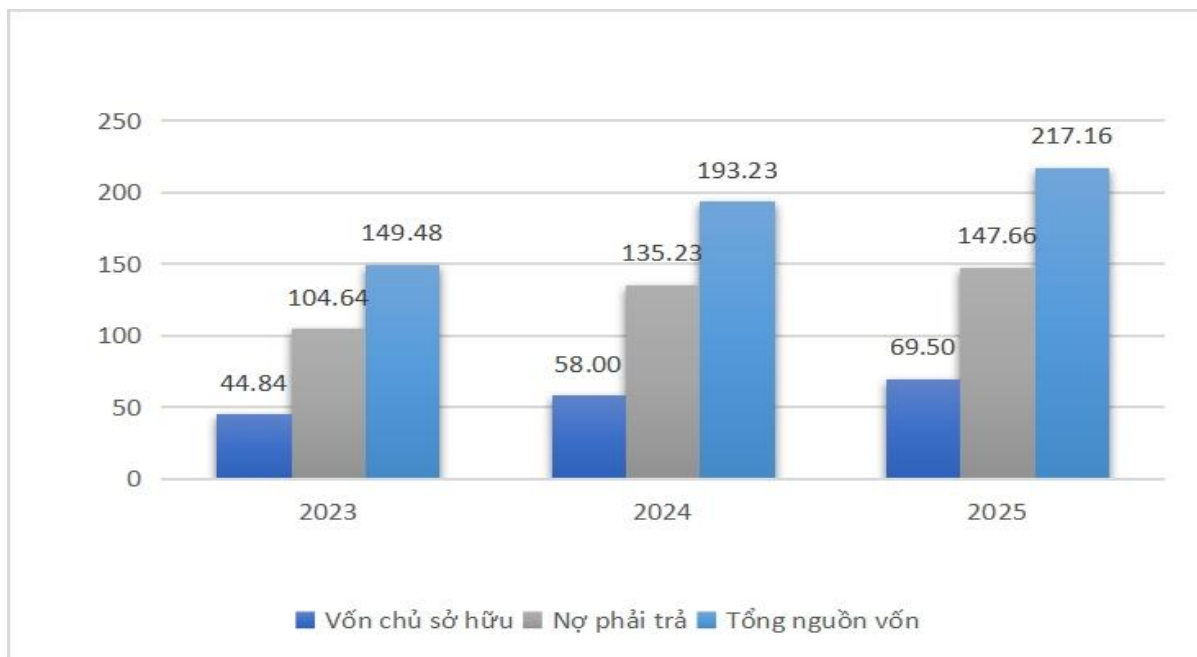
Đơn vị: Tỷ đồng

STT	NGUỒN VỐN	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					%	+/-	%	+/-
1	Vốn chủ sở hữu	44,84	58,00	69,50	29,35	13,16	19,83	11,50
2	Nợ phải trả	104,64	135,23	147,66	29,23	30,59	9,19	12,43
Tổng nguồn vốn		149,48	193,23	217,16	29,27	43,75	12,38	23,93

Nguồn: Bộ phận kế toán - Tài chính Công ty Giogarco

Dựa trên biểu đồ biến động nguồn vốn, ta có thể thấy rằng, trong giai đoạn 2023–2025, tổng nguồn vốn của Công ty Giogarco có xu hướng tăng trưởng liên tục và ổn định. Cụ thể, tổng nguồn vốn tăng từ 149,48 tỷ đồng năm 2023 lên 193,23 tỷ đồng năm 2024, và đạt 217,16 tỷ đồng năm 2025. Điều này cho thấy quy mô hoạt động của công ty ngày càng được mở rộng, phản ánh nhu cầu vốn phục vụ cho sản xuất – kinh doanh

và đầu tư phát triển trong những năm gần đây. Xét về cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với vốn chủ sở hữu trong toàn bộ giai đoạn nghiên cứu. Nợ phải trả tăng từ 104,64 tỷ đồng năm 2023 lên 135,23 tỷ đồng năm 2024 và 147,66 tỷ đồng năm 2025. Sự gia tăng này cho thấy doanh nghiệp có xu hướng sử dụng đòn bẩy tài chính nhằm mở rộng quy mô hoạt động, tận dụng nguồn vốn vay để tài trợ cho sản xuất và kinh doanh. Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu cũng tăng đều qua các năm, từ 44,84 tỷ đồng năm 2023 lên 58,00 tỷ đồng năm 2024 và 69,50 tỷ đồng năm 2025.



Hình 2.3. Biểu đồ biến động nguồn vốn của công ty Giogarco qua các năm 2023-2025

Nguồn: Bộ phận kế toán - Tài chính Công ty Giogarco

Điều này phản ánh khả năng tích lũy nội lực của doanh nghiệp được cải thiện, có thể đến từ lợi nhuận giữ lại hoặc bổ sung vốn từ chủ sở hữu, góp phần nâng cao mức độ tự chủ tài chính và giảm bớt áp lực phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn vốn vay. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty Giogarco trong giai đoạn 2023–2025 cho thấy sự tăng trưởng tích cực về quy mô tài chính. Tuy nhiên, việc nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn cũng đặt ra yêu cầu doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ rủi ro tài chính, đảm bảo khả năng thanh toán và cân đối hợp lý giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay nhằm hướng tới sự phát triển bền vững trong dài hạn.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Phân tích các lĩnh vực kinh doanh và thị trường

Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh là doanh nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất và thương mại hàng may mặc. Ngành nghề kinh doanh chính của công ty là sản xuất, gia công các sản phẩm may mặc, bao gồm may trang phục thông thường và trang phục chức năng, không bao gồm các sản phẩm làm từ da lông thú. Với

định hướng phát triển gắn liền với ngành dệt may xuất khẩu, công ty tập trung sản xuất các mặt hàng như áo jacket, áo gòn, áo lông vũ, quần thể thao, quần bơi, đồ bảo hộ lao động và một số sản phẩm may mặc khác phục vụ cho thị trường trong nước và quốc tế.

Bên cạnh lĩnh vực sản xuất may mặc là hoạt động cốt lõi, công ty còn đăng ký kinh doanh thêm một số ngành nghề phụ trợ như thương mại, bán buôn một số loại hàng hóa, lắp đặt hệ thống kỹ thuật và các hoạt động dịch vụ liên quan theo giấy phép kinh doanh. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt động, sản xuất và gia công hàng may mặc vẫn là lĩnh vực chiếm tỷ trọng lớn nhất, đóng vai trò then chốt trong doanh thu, tạo việc làm cho người lao động địa phương và góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội tại khu vực Khu công nghiệp Quán Ngang, xã Gio Linh, tỉnh Quảng Trị.

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

2.2.2.1. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh giai đoạn 2023-2025

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biến động, đặc biệt là sự phục hồi sau đại dịch và áp lực chi phí đầu vào gia tăng, tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2023–2025 nhìn chung vẫn duy trì được sự ổn định và tăng trưởng nhất định. Trước hết, doanh thu bán hàng của công ty tăng liên tục qua ba năm. Cụ thể, năm 2023 doanh thu đạt 200,40 tỷ đồng, đến năm 2024 tăng lên 243,84 tỷ đồng tương ứng mức tăng 21,67%. Sang năm 2025, doanh thu tiếp tục tăng lên 356,16 tỷ đồng. Doanh thu thuần về bán hàng cũng tăng tương ứng, chứng tỏ các khoản giảm trừ doanh thu không ảnh hưởng đáng kể đến kết quả kinh doanh chung.

Bảng 2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Giogarco giai đoạn 2023-2025

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					%	+/-	%	+/-
1	Doanh thu bán hàng	200,40	243,84	356,16	21,67	43,44	46,06	112,32
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0,80	1,00	1,4	25,00	0,20	40,00	0,40
3	Doanh thu thuần về bán hàng	199,60	242,84	354,76	21,67	43,24	46,05	111,92
4	Giá vốn hàng bán	116,79	149,13	157,97	27,69	32,34	5,93	8,84
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng	82,81	93,71	196,79	13,16	10,90	109,98	103,08
6	Doanh thu hoạt động tài chính	0,72	0,80	0,93	11,73	0,08	16,54	0,13

STT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					%	+/-	%	+/-
7	Chi phí tài chính	0,93	0,76	0,64	-18,17	-0,17	-15,26	-0,12
8	Chi phí bán hàng	1,90	1,89	1,38	-0,54	-0,01	-26,86	-0,51
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	15,98	17,70	19,11	10,80	1,72	7,94	1,41
10	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	25,20	26,90	27,92	6,74	1,70	3,76	1,02
11	Thu nhập khác	0,41	0,32	0,26	-23,23	-0,09	-18,53	-0,06
12	Chi phí khác	0,32	0,33	0,32	4,11	0,01	-4,62	-0,01
13	Lợi nhuận khác	0,09	-0,02	-0,06	-119,48	-0,11	243,13	-0,04
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	25,30	26,89	27,85	6,29	1,59	3,60	0,96
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	3,79	4,57	5,57	20,46	0,78	21,88	1,00
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	21,50	22,32	22,28	3,79	0,82	-0,14	-0,04
17	ROS (%)	13,43	11,41	10,81	-15,05	-2,02	-5,23	-0,06

Nguồn: Bộ phận kế toán - Tài chính Công ty Giogarco

Về chi phí và giá vốn, giá vốn hàng bán tăng mạnh, đặc biệt trong năm 2024 với mức tăng 27,69% so với năm 2023. Năm 2025, giá vốn tiếp tục tăng 5,93%, phản ánh áp lực từ chi phí nguyên vật liệu, nhân công và chi phí sản xuất. Việc giá vốn tăng nhanh đã làm biên lợi nhuận gộp của công ty có xu hướng thu hẹp. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đều qua các năm, cho thấy quy mô quản lý ngày càng mở rộng, đồng thời đặt ra yêu cầu phải nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí quản lý. Ngược lại, chi phí tài chính và chi phí bán hàng có xu hướng giảm, thể hiện sự cải thiện trong công tác quản trị tài chính và kiểm soát chi phí bán hàng. Xét về lợi nhuận, lợi nhuận gộp về bán hàng tăng từ 43,30 năm 2023 lên 46,46 năm 2024 và đạt 48,12 năm 2025. Tuy nhiên, tốc độ tăng lợi nhuận gộp chậm hơn so với tốc độ tăng doanh thu, cho thấy hiệu quả kinh doanh chưa tương xứng với mức mở rộng doanh thu. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng dần qua các năm, từ 25,20 lên 27,92, phản ánh hoạt động cốt lõi của công ty vẫn tạo ra giá trị gia tăng ổn định. Tổng lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế cũng tăng nhẹ, tuy nhiên mức tăng không lớn, đặc biệt năm 2025 lợi nhuận sau thuế

gần như đi ngang so với năm 2024. Về hiệu quả sinh lời, chỉ tiêu ROS (tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu) giảm dần từ 13,43% năm 2023 xuống 11,41% năm 2024 và còn 10,81% năm 2025. Sự suy giảm này cho thấy mặc dù doanh thu tăng nhưng mỗi đồng doanh thu tạo ra ngày càng ít lợi nhuận hơn, nguyên nhân chủ yếu đến từ việc giá vốn và chi phí quản lý tăng nhanh hơn doanh thu.

Có thể thấy rằng trong giai đoạn 2023–2025, công ty duy trì được sự tăng trưởng về quy mô và doanh thu, hoạt động kinh doanh tương đối ổn định và có lãi. Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh có xu hướng giảm, thể hiện qua biên lợi nhuận và tỷ suất sinh lời suy giảm.

2.2.2.2. Phân tích cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025

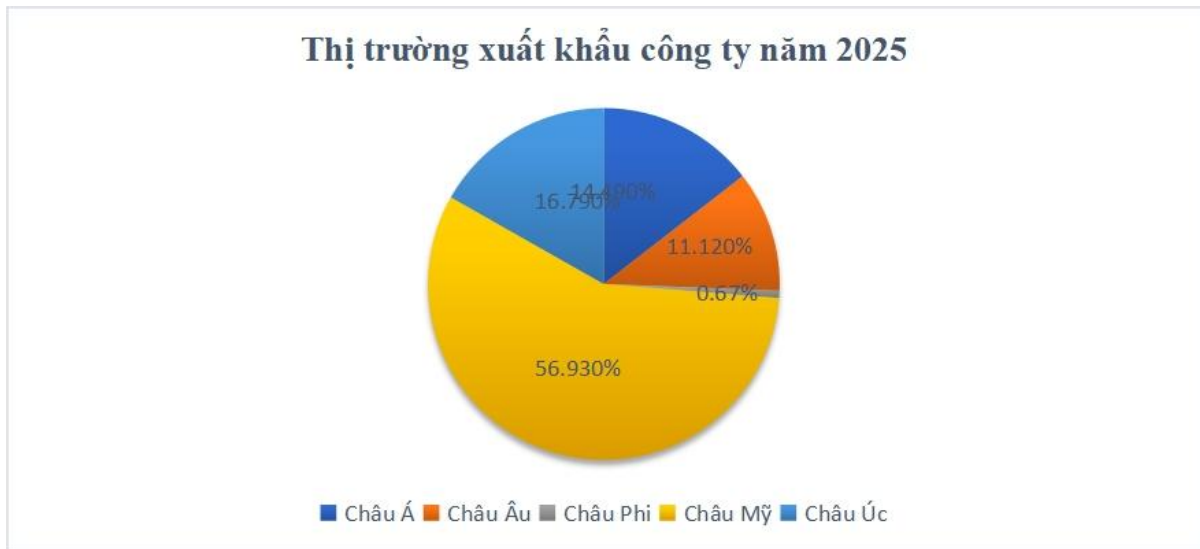
Bảng 2.6. Doanh thu theo thị trường xuất khẩu năm 2023 -2025

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Thị trường	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
		Doanh thu	%	Doanh thu	%	Doanh thu	%
1	Châu Á	31,68	16,00	37,20	15,26	51,60	14,49
2	Châu Âu	22,08	11,21	26,88	11,02	39,60	11,12
3	Châu Phi	0,96	0,50	1,44	0,59	2,40	0,67
4	Châu Mỹ	106,56	53,15	134,40	55,12	202,80	56,93
5	Châu Úc	38,88	19,04	43,92	18,01	59,76	16,79
TỔNG		200,40	100	243,84	100	356,16	100

Nguồn: Bộ phận Xuất Nhập Khẩu Công ty Giogarco

Căn cứ vào số liệu doanh thu theo từng thị trường xuất khẩu năm 2023 -2025 được trình bày tại bảng 2.6, cho thấy doanh thu theo thị trường của công ty trong giai đoạn tăng trưởng mạnh, trong đó châu Mỹ là thị trường chủ lực, đóng vai trò quyết định đến tăng trưởng doanh thu của công ty. Các thị trường châu Á, châu Âu và châu Úc có xu hướng tăng trưởng ổn định nhưng tỷ trọng còn hạn chế, trong khi thị trường châu Phi mới ở giai đoạn khai thác ban đầu.



Hình 2.4. Biểu đồ thị trường xuất khẩu công ty năm 2025

Nguồn: Bộ phận Xuất Nhập Khẩu Công ty Giogarco

Biểu đồ thể hiện cơ cấu thị trường xuất khẩu của Công ty Giogarco năm 2025 theo khu vực địa lý. Ta có thể thấy, Qua biểu đồ tròn về cơ cấu thị trường xuất khẩu của công ty năm 2025 cho thấy, hoạt động xuất khẩu của công ty tập trung chủ yếu vào một số thị trường trọng điểm, trong đó nổi bật nhất là thị trường châu Mỹ.

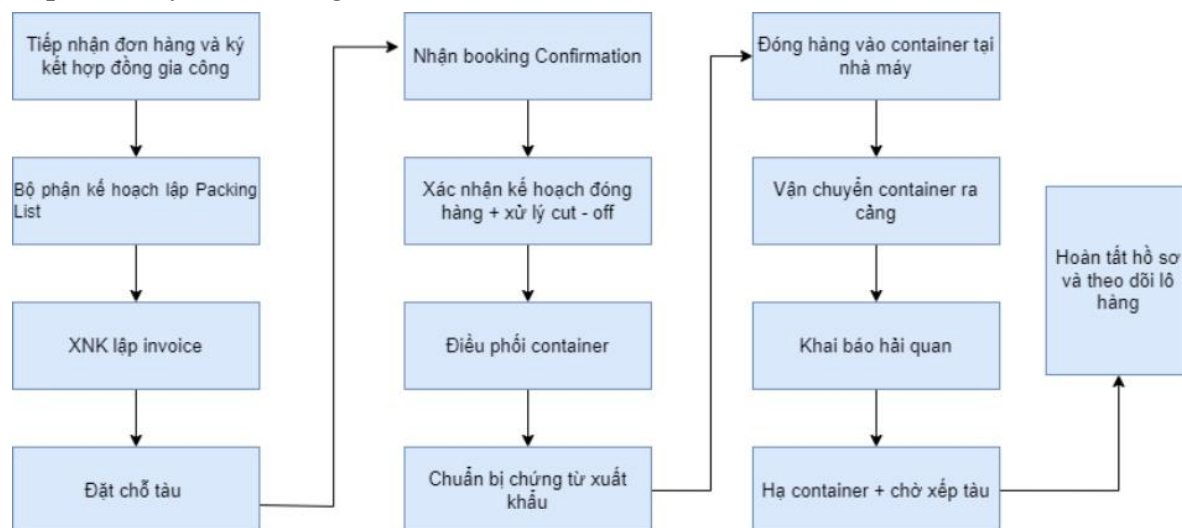
Cụ thể, châu Mỹ chiếm tỷ trọng lớn nhất với 56,93% tổng kim ngạch xuất khẩu. Điều này cho thấy châu Mỹ là thị trường chủ lực, đóng vai trò quyết định đối với tăng trưởng xuất khẩu của công ty. Việc duy trì được tỷ trọng cao tại thị trường này phản ánh uy tín thương hiệu, chất lượng sản phẩm cũng như năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường quốc tế. Đứng thứ hai là thị trường châu Úc, chiếm 16,79% tổng kim ngạch xuất khẩu. Đây là thị trường tiềm năng, có nhu cầu ổn định đối với các sản phẩm may mặc, góp phần quan trọng trong việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu của công ty. Thị trường châu Á chiếm 14,49%, cho thấy đây là khu vực có nhu cầu tiêu thụ tương đối lớn và thuận lợi về khoảng cách địa lý cũng như chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, tỷ trọng này vẫn thấp hơn so với châu Mỹ, phản ánh dư địa phát triển của thị trường châu Á còn khá lớn. Thị trường châu Âu chiếm 11,12%, là khu vực có yêu cầu cao về chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật và trách nhiệm xã hội. Mặc dù tỷ trọng chưa cao nhưng đây là thị trường tiềm năng, góp phần nâng cao uy tín và vị thế của công ty trên thị trường quốc tế. Cuối cùng, thị trường châu Phi chiếm tỷ trọng nhỏ nhất với 0,67%, cho thấy hoạt động xuất khẩu sang khu vực này còn hạn chế và chủ yếu mang tính thử nghiệm, thăm dò thị trường. Nhìn chung, cơ cấu thị trường xuất khẩu của công ty năm 2024 có sự tập trung cao vào thị trường châu Mỹ, trong khi các thị trường còn lại chiếm tỷ trọng khiêm tốn. Điều này giúp công ty tận dụng tốt lợi thế tại thị trường chủ lực nhưng cũng đặt ra yêu cầu cần đa dạng hóa thị trường xuất khẩu trong thời gian tới nhằm giảm sự

phụ thuộc vào một thị trường duy nhất và nâng cao tính ổn định, bền vững trong hoạt động xuất khẩu.

2.3. Thực trạng quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

2.3.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh

Dưới đây là sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) của công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh:



Hình 2.5. Sơ đồ quy trình xuất khẩu FCL tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh

2.3.2. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh được triển khai theo một trình tự khoa học và có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận liên quan. Căn cứ vào bộ chứng từ thực tế của lô hàng xuất khẩu đi Hoa Kỳ

Thông tin tổng quan lô hàng

Dựa trên chứng từ:

- Invoice No: INV0043/25.
- Ngày phát hành: 28/04/2025.
- Điều kiện giao hàng: FOB Việt Nam.
- Cảng đi: Đà Nẵng.
- Cảng đến: Long Beach, USA.
- Khách hàng: Owens Sportswear (Hong Kong).

Quy mô lô hàng:

- Tổng số kiện: 241 cartons.

- Tổng số lượng: 7,316 pcs.
- Tổng trị giá FOB: 57,859.15 USD.

Quy trình được mô tả chi tiết qua các bước như sau:

Bước 1: Tiếp nhận đơn hàng và ký kết hợp đồng gia công

Trong quy trình xuất khẩu hàng hóa theo phương thức nguyên container (FCL), bước đầu tiên đóng vai trò nền tảng là tiếp nhận đơn hàng từ khách hàng và tiến hành ký kết hợp đồng gia công. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng, làm tiền đề cho toàn bộ các hoạt động sản xuất, đóng gói và tổ chức xuất khẩu sau này.

Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, đơn hàng xuất khẩu thường hình thành sau quá trình đàm phán giữa doanh nghiệp và đối tác nước ngoài về các nội dung như chủng loại sản phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật, giá cả, thời gian giao hàng và điều kiện thương mại quốc tế. Theo thông tin thực tế công ty đã ký kết hợp đồng gia công với khách hàng OWENS SPORTSWEAR CO., LTD (Hồng Kông), với số hợp đồng 01/OW-GL/2025, ký ngày 01/03/2025.

- Mặt hàng gia công: quần short nam với nhiều mã sản phẩm khác nhau như MBS0011570, MBS0011590, MBS0011890, MBS0011900.

- Chất liệu sản phẩm: chủ yếu là polyester kết hợp spandex, đáp ứng yêu cầu về độ co giãn, độ bền và phù hợp với tiêu chuẩn của thị trường Hoa Kỳ.

- Số lượng và quy cách đóng gói: tổng số lượng 7.316 sản phẩm, được đóng thành 241 kiện hàng, thể hiện chi tiết trong Packing List.

- Điều kiện giao hàng: áp dụng điều kiện FOB Việt Nam, với cảng xếp hàng là Đà Nẵng.

- Phương thức thanh toán: chuyển khoản điện (TTR).

Việc áp dụng điều kiện FOB (free on board) cho thấy trách nhiệm của doanh nghiệp xuất khẩu được giới hạn đến khi hàng hóa được giao qua lan can tàu tại cảng xuất. Sau thời điểm này, toàn bộ chi phí và rủi ro sẽ được chuyển giao cho phía người mua. Điều này đồng nghĩa với việc khách hàng sẽ là bên chủ động trong việc thuê tàu, đặt chỗ vận chuyển (booking) và cung cấp các thông tin liên quan đến lịch tàu cho doanh nghiệp xuất khẩu. Đối với lô hàng FCL này, sau khi hợp đồng được ký kết, khách hàng đã tiến hành đặt chỗ tàu và gửi thông tin booking để công ty triển khai các bước tiếp theo như lập kế hoạch sản xuất, đóng gói và chuẩn bị chứng từ xuất khẩu.

Bước 2: Bộ phận kế hoạch lập packing list (Phụ lục 2.1)

Sau khi hợp đồng gia công được ký kết và các điều khoản thương mại đã được thống nhất, bộ phận kế hoạch tiến hành lập kế hoạch sản xuất và xây dựng Packing List dựa trên yêu cầu của khách hàng. Đây là một trong những công đoạn quan trọng nhằm đảm bảo việc kiểm soát số lượng, quy cách đóng gói cũng như tạo cơ sở cho các hoạt động logistics và thủ tục hải quan sau này.

Packing List của lô hàng thể hiện:

- Tổng số lượng hàng hóa: 7.316 sản phẩm.
- Tổng số kiện: 241 thùng carton.
- Tổng trọng lượng:
- +Trọng lượng cả bì (Gross Weight): 1.667,40kg.
- +Trọng lượng tịnh (Net Weight): 1.332,93kg.

Hàng hóa được phân chia chi tiết theo:

- Từng mã hàng (style).
- Kích cỡ (size từ 26 đến 44).
- Phương thức đóng gói (prepack).

Packing List không chỉ đơn thuần là bảng kê hàng hóa mà còn là công cụ quản lý quan trọng trong toàn bộ chuỗi logistics. Nó giúp doanh nghiệp kiểm soát chính xác số lượng hàng đóng vào từng kiện, từ đó đảm bảo tính chính xác khi giao nhận, đồng thời là cơ sở để khai báo hải quan và lập vận đơn.

Bước 3 : Bộ phận XNL lập Commercial Invoice (phụ lục 2.2)

Bộ phận Xuất nhập khẩu là đơn vị trực tiếp chịu trách nhiệm lập Commercial Invoice dựa trên các thông tin đã được thống nhất trong hợp đồng và số liệu thực tế từ Packing List. Việc lập Invoice phải đảm bảo tính chính xác và đồng nhất với các chứng từ khác nhằm tránh sai sót trong quá trình thông quan và thanh toán.

Theo bộ chứng từ thực tế của lô hàng, Commercial Invoice được phát hành với số hiệu INV0043/25, ngày 28/04/2025. Nội dung hóa đơn thể hiện đầy đủ các thông tin quan trọng như:

- Người bán (Exporter): Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh;
- Người mua (Importer): OWENS SPORTSWEAR CO., LTD (Hong Kong);
- Mô tả hàng hóa: quần short nam với nhiều mã sản phẩm khác nhau, chất liệu polyester kết hợp spandex;
- Số lượng hàng hóa: tổng cộng 7.316 sản phẩm;
- Đơn giá và trị giá: tổng trị giá lô hàng là 57.859,15 USD;
- Điều kiện giao hàng: FOB Việt Nam (cảng Đà Nẵng);
- Phương thức thanh toán: TTR (chuyển khoản điện).

Trong quá trình lập hóa đơn, bộ phận Xuất nhập khẩu cần đối chiếu chặt chẽ với Packing List để đảm bảo sự thống nhất về số lượng, chủng loại và quy cách hàng hóa. Đồng thời, các thông tin về điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán cũng phải phù hợp với nội dung hợp đồng đã ký kết trước đó.

Bước 4: Đặt chỗ tàu

Sau khi đã xác định chính xác số lượng hàng hóa xuất khẩu dựa trên từng đơn hàng (PO) và Packing List, doanh nghiệp tiến hành bước đặt chỗ tàu (booking) nhằm

đảm bảo có chỗ trên chuyến tàu phù hợp với kế hoạch giao hàng. Đây là một bước quan trọng trong quy trình xuất khẩu, ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ vận chuyển và thời gian giao hàng.

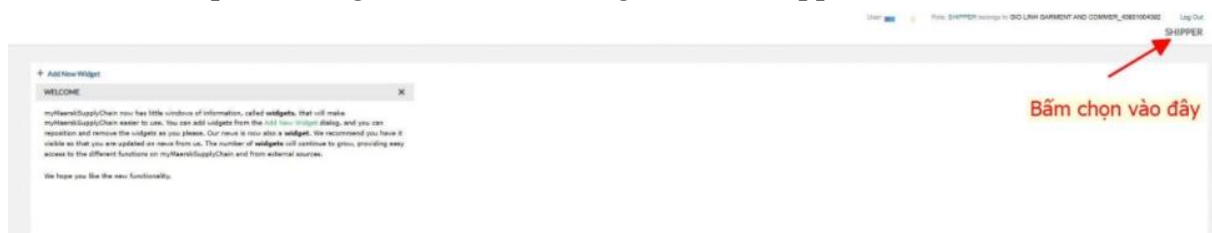
Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, đối với lô hàng thực tế, việc đặt chỗ tàu được thực hiện thông qua hãng tàu do khách hàng chỉ định (nominated carrier), cụ thể là hãng tàu Maersk.

Trong bước này, bộ phận Xuất nhập khẩu là đơn vị chịu trách nhiệm thực hiện booking trên hệ thống trực tuyến của hãng tàu. Quy trình thao tác được thực hiện như sau:

Trước hết, nhân viên đăng nhập vào hệ thống đặt chỗ của Maersk và tiến hành lựa chọn đúng mã nhà máy (factory code) và mã văn phòng đặt chỗ của công ty (booking office code). Đây là bước quan trọng nhằm đảm bảo booking được ghi nhận đúng đơn vị xuất khẩu. Cách đặt booking tàu như sau.

Bước 1: Đăng nhập vào hệ thống booking của Maersk

Nhân viên Xuất nhập khẩu đăng nhập vào hệ thống booking của Maersk bằng tài khoản được cấp.vào trang Maersk bấm vào giao diện Shipper



Hình 2.6. Giao diện của hệ thống Maersk

Tại ô “Select Shipper”, nhân viên sẽ lựa chọn mã nhà máy hoặc mã doanh nghiệp xuất khẩu tương ứng với công ty. Trong trường hợp này, đó là mã của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đã được đăng ký trên hệ thống của hãng tàu.

Tại ô “Select Consignee”, nhân viên sẽ lựa chọn mã của khách hàng nhập khẩu, cụ thể là OWENS SPORTSWEAR CO., LTD.



Hình 2.7. Đăng ký hãng tàu

Bước 2: Lựa chọn đơn hàng (PO) cần xuất

Sau khi xác định thông tin người gửi và người nhận, hệ thống sẽ hiển thị danh sách các đơn hàng (Purchase Order - PO). Nhân viên sẽ:

- Lọc và chọn các PO thuộc lô hàng cần xuất.
- Đối chiếu với Packing List để đảm bảo số lượng lựa chọn phù hợp với thực tế.

Bước này giúp đảm bảo sự liên kết giữa dữ liệu booking và dữ liệu sản xuất – đóng gói.

Bước 3: Nhập thông tin chi tiết lô hàng

Nhân viên tiến hành nhập các thông tin:

- Số lượng kiện (Packages): 241 cartons;
- Tổng số lượng hàng hóa: 7.316 sản phẩm;
- Trọng lượng hàng hóa (Gross Weight): khoảng 1.667 kg;
- Mô tả hàng hóa: hàng may mặc
- Hình thức đóng hàng: FCL (nguyên container).

Các thông tin này cần chính xác tuyệt đối để tránh sai lệch với chứng từ hải quan và vận đơn.

Bước 4: Khai báo thông tin vận chuyển

Tiếp theo, nhân viên nhập các thông tin liên quan đến hành trình vận chuyển:

- Cảng xếp hàng (POL): Đà Nẵng;
- Cảng dỡ hàng (POD): Hoa Kỳ (theo yêu cầu khách hàng)
- Ngày dự kiến xuất hàng (ETD): 06/05/2025
- Phương thức vận chuyển (Ship Mode): FCL.

Hãng tàu sẽ căn cứ vào thông tin này để sắp xếp chuyển tàu phù hợp.

Bước 5: Kiểm tra và xác nhận booking

Sau khi hoàn tất việc nhập dữ liệu, nhân viên Xuất nhập khẩu tiến hành:

- Kiểm tra lại toàn bộ thông tin đã khai báo
- Đối chiếu với Commercial Invoice và Packing List
- Gửi yêu cầu booking lên hệ thống hãng tàu.

Nếu thông tin hợp lệ, hãng tàu sẽ phản hồi bằng Booking Confirmation, xác nhận chỗ trên tàu cho lô hàng.

Bước 5: Nhận Booking Confirmation (Phụ lục 2.3)

Sau khi nhận được Booking Confirmation từ hãng tàu, nhân viên bộ phận xuất nhập khẩu sẽ tiến hành tiếp nhận và xử lý thông tin booking của lô hàng xuất khẩu. Đây là bước đầu tiên và rất quan trọng vì toàn bộ kế hoạch đóng hàng, khai báo hải quan và giao container đều dựa trên các thông tin được xác nhận trong booking. Sau khi tiếp nhận booking, nhân viên xuất nhập khẩu sẽ thực hiện các công việc cụ thể như sau:

Kiểm tra tình trạng booking

Nhân viên kiểm tra trạng thái booking trên chứng từ là “CONFIRMED”. Điều này xác nhận hãng tàu đã cấp chỗ trên tàu cho lô hàng xuất khẩu của doanh nghiệp. Nếu booking chưa được confirmed, doanh nghiệp chưa thể triển khai kế hoạch giao hàng vì vẫn có nguy cơ thiếu chỗ trên tàu hoặc bị chuyển sang chuyến khác.

Ghi nhận và lưu trữ thông tin booking

Nhân viên xuất nhập khẩu sẽ:

- Lưu file booking trên hệ thống nội bộ của công ty;
- Cập nhật booking number vào file quản lý shipment;
- Ghi nhận mã booking để sử dụng trong các bước tiếp theo như khai hải quan, submit SI và theo dõi container.

Đối với lô hàng này:

- Booking reference là SGN7087893;
- Booking number của hãng tàu Maersk là 252491220.

Hai mã số này sẽ được sử dụng xuyên suốt quá trình xử lý lô hàng nhằm tra cứu lịch tàu, container và chứng từ vận chuyển.

Kiểm tra thông tin người gửi và người nhận, nhân viên kiểm tra thông tin:

Trong booking:

- Shipper là GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOIN tại Quảng Trị, Việt Nam;

- Consignee là UNITED LEGWEAR CO LLC tại Hoa Kỳ.

Để đảm bảo trùng khớp với hợp đồng ngoại thương và yêu cầu của khách hàng.

Kiểm tra cảng đi và cảng đến

Nhân viên xuất nhập khẩu sẽ xác nhận:

- Cảng xếp hàng (POL) là Da Nang ;
- Cảng dỡ hàng (POD) Beaumont – Hoa Kỳ.

Việc kiểm tra này giúp đảm bảo hàng đi đúng tuyến vận chuyển, đúng yêu cầu của khách hàng và tránh giao sai địa điểm.

Kiểm tra lịch tàu và các mốc thời gian

Sau khi tiếp nhận booking, nhân viên xuất nhập khẩu sẽ ghi nhận các deadline quan trọng để lập kế hoạch xử lý hàng xuất khẩu.

Trong Booking Amendment của Maersk: **(Phụ lục 2.4)**

- CY cut-off: 19:00 ngày 05/05/2025;
- VGM cut-off: 17:00 ngày 05/05/2025;
- SI cut-off: khoảng 07:00 ngày 05/05/2025;
- ETD: 06/05/2025.

Từ các thông tin trên, nhân viên xuất nhập khẩu sẽ xác định:

- Hạn cuối hạ container;
- Hạn gửi Shipping Instruction;
- Hạn submit VGM;
- Thời gian khai hải quan;
- Thời gian bố trí xe kéo container.

Kiểm tra container và khả năng đóng hàng

Nhân viên xuất nhập khẩu sẽ đối chiếu với:

- Số lượng hàng: 7,316 sản phẩm;
- Tổng số kiện: 241 cartons;
- Trọng lượng cả bì là: 1,667.40 kg;
- Thể tích 17.200 CBM.

Dựa trên số liệu này, nhân viên xác định:

- Container đủ sức chứa;
- Không vượt tải trọng;
- Phù hợp với kế hoạch đóng hàng của doanh nghiệp.

Bước 6: Xác nhận điều phối đóng hàng và xử lý cut off

Sau khi nhận được Booking Confirmation từ hãng tàu, doanh nghiệp tiến hành xác nhận kế hoạch đóng hàng và kiểm soát các mốc thời gian cut-off. Đây là công đoạn có ý nghĩa quyết định đến việc lô hàng có được xếp lên tàu đúng kế hoạch hay không, do đó đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận liên quan.

Bộ phận Xuất nhập khẩu đóng vai trò trung tâm trong việc tiếp nhận thông tin booking và điều phối quá trình thực hiện. Căn cứ vào Booking Confirmation do hãng tàu phát hành, bộ phận này tiến hành xác định các mốc thời gian quan trọng như sau:

- Ngày dự kiến tàu chạy (ETD): 06/05/2025.
- Thời hạn hạ container tại cảng (CY cut-off): 19:00 ngày 05/05/2025.
- Thời hạn khai báo chứng từ (SI cut-off): 07:00 ngày 05/05/2025.
- Thời hạn khai báo khối lượng container (VGM cut-off): 17:00 ngày 05/05/2025.

Trên cơ sở các mốc thời gian này, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ phối hợp với bộ phận sản xuất, kho vận và đơn vị vận tải để xây dựng kế hoạch đóng hàng, vận chuyển container ra cảng đúng thời hạn. Đồng thời, doanh nghiệp cũng phải đảm bảo hoàn tất việc khai báo chứng từ và xác nhận khối lượng container theo đúng quy định của hãng tàu nhằm tránh phát sinh chi phí lưu bãi, lỡ chuyến hoặc bị từ chối xếp hàng.

Bước 7: Điều phối container

Sau khi nhận Booking Confirmation và xác định các mốc thời gian quan trọng như ETD và cut-off, doanh nghiệp tiến hành điều phối container nhằm phục vụ cho việc đóng hàng đúng kế hoạch. Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ gửi Booking Confirmation cho đơn vị vận chuyển (OPS) để tiến hành sắp xếp phương tiện kéo container. Đơn vị OPS là bên dịch vụ logistics được công ty thuê để thực hiện các công việc như: lấy container rỗng, điều phối đầu kéo và hỗ trợ thủ tục tại cảng.

Căn cứ vào thông tin booking của hãng tàu Maersk Line, OPS sẽ:

- Xác định bãi container (depot) được chỉ định để lấy container rỗng.
- Sắp xếp xe đầu kéo đến nhận container trước ngày đóng hàng.

- Kiểm tra và lựa chọn container phù hợp (không hư hỏng, không ẩm mốc).

Trong trường hợp phát sinh:

- Không có container đúng loại hoặc container không đạt chất lượng, OPS sẽ phản hồi lại cho doanh nghiệp. Khi đó, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ liên hệ hãng tàu để xin đổi loại container hoặc xin đổi bãi lấy container.

- Sau khi container được xác nhận phù hợp, OPS sẽ vận chuyển container từ bãi về nhà máy theo kế hoạch.

Bước 8: Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu

Bộ phận Xuất nhập khẩu tiến hành chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu dựa trên dữ liệu từ Packing List và Commercial Invoice.

Các chứng từ được chuẩn bị bao gồm:

- Commercial Invoice;
- Packing List;
- Shipping Instruction (SI) **Phụ lục 2.5;**
- VGM (Verified Gross Mass) **Phụ lục 2.6;**
- Container Loading Plan (CLP);
- Container Loading Report (CLR);
- Seal & Container Check List **Phụ lục 2.7.**

Việc chuẩn bị SI và VGM tại doanh nghiệp được thực hiện theo hai trường hợp như sau:

Trường hợp 1: SI, VGM đã hoàn chỉnh

Khi doanh nghiệp đã có đầy đủ thông tin số container và số seal sau quá trình đóng hàng, bộ phận Xuất nhập khẩu tiến hành hoàn thiện SI và VGM để gửi cho Maersk trước thời hạn SI cut-off theo quy định. Nhân viên xuất nhập khẩu rà soát các thông tin liên quan như số booking, người gửi hàng, người nhận hàng, thông tin lô hàng may mặc, cảng đi - cảng đến, số container, số seal và khối lượng hàng hóa nhằm đảm bảo tính chính xác, thống nhất với Commercial Invoice, Packing List và kế hoạch đóng hàng thực tế trước khi gửi chính thức cho hãng tàu.

Trường hợp 2: SI, VGM chưa hoàn chỉnh

Trong một số trường hợp, tại thời điểm chuẩn bị chứng từ, SI và VGM chưa thể hoàn chỉnh do doanh nghiệp chưa được cung cấp số container và số seal. Tuy nhiên, để đảm bảo tiến độ xuất khẩu và đáp ứng thời hạn SI cut-off của Maersk, bộ phận Xuất nhập khẩu vẫn chủ động chuẩn bị trước toàn bộ nội dung SI và VGM dựa trên các thông tin đã có như booking, thông tin người nhận hàng, mô tả hàng hóa, số kiện, trọng lượng và cảng vận chuyển. Trong trường hợp cận thời hạn cut-off nhưng vẫn chưa có thông tin container, nhân viên bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ chủ động liên hệ hãng tàu hoặc phối hợp với đơn vị dịch vụ logistics để xin hỗ trợ cung cấp trước số container và số seal

nhằm hoàn thiện SI, VGM tạm thời và gửi đúng thời hạn quy định. Sau khi có thông tin chính thức, chứng từ sẽ được kiểm tra và cập nhật lại để đảm bảo phù hợp với thực tế vận chuyển.

Bước 9: Đóng hàng vào container tại nhà máy

Khi container rỗng được vận chuyển về nhà máy, bộ phận Kho vận phối hợp với bộ phận Kế hoạch - Sản xuất tiến hành kiểm tra và đóng hàng vào container. Trước khi đóng hàng, container được kiểm tra kỹ lưỡng về:

- Tình trạng vỏ container (không móp méo, thủng, rò rỉ).
- Sàn container (không ẩm ướt, không mục).
- Độ kín và khả năng chống thấm nước.
- Mùi và độ ẩm bên trong container.

Sau khi đảm bảo container đạt tiêu chuẩn, tiến hành đóng hàng theo Packing List với số lượng thực tế gồm 7.316 sản phẩm, tương ứng 241 thùng carton. Quá trình đóng hàng cần đảm bảo:

- Hàng hóa được sắp xếp hợp lý, phân bổ trọng lượng đều để tránh xô lệch trong quá trình vận chuyển;

- Sử dụng vật liệu chèn lót phù hợp nhằm hạn chế va đập;
- Không sử dụng container có dấu hiệu ẩm mốc do đặc thù hàng hóa là carton dễ bị hư hỏng.

Sau khi hoàn tất, container được niêm phong bằng seal của hãng tàu. Số container và số seal được ghi nhận để cập nhật vào chứng từ Shipping Instruction (SI) và Verified Gross Mass (VGM).

Đồng thời, để phục vụ công tác kiểm tra và xử lý tranh chấp (nếu có), cần thực hiện: Chụp hình container trước, trong và sau khi đóng hàng và lưu trữ hình ảnh niêm phong container sau khi hoàn tất.

Bước 10 : Vận chuyển container ra cảng

Sau khi hoàn tất quá trình đóng hàng và niêm phong container tại nhà máy, bộ phận Kho vận phối hợp với đơn vị vận chuyển (OPS) tổ chức điều xe đầu kéo vận chuyển container từ nhà máy ra cảng Đà Nẵng. Quá trình vận chuyển được thực hiện căn cứ vào thời hạn CY cut-off và lịch tàu do hãng tàu Maersk Line cung cấp.

Trong quá trình này container sau khi đóng hàng được niêm phong (seal) và ghi nhận số container : BMOU2786457, số seal: ML-VN4997189. Xe đầu kéo được đăng ký trước với bảo vệ nhà máy để đảm bảo ra vào thuận lợi

Bộ phận Xuất nhập khẩu cung cấp cho tài xế các chứng từ cần thiết như: Tờ khai hải quan, mã vạch phương tiện chứa hàng. Sau khi container được vận chuyển đến cảng thì container được hạ bãi (CY) trước thời hạn quy định. Đơn vị OPS thực hiện các thủ tục liên quan tại cảng, bao gồm thanh lý tờ khai hải quan. Việc vận chuyển đúng thời

gian giúp đảm bảo container được đưa vào hệ thống cảng đúng hạn và tránh phát sinh chi phí lưu bãi hoặc trễ tàu, đảm bảo tiến độ giao hàng theo kế hoạch.

Bước 11 : Khai báo hải quan (Phụ lục 2.8)

Sau khi hoàn tất quá trình đóng hàng và trong thời gian container được vận chuyển ra cảng, bộ phận Xuất nhập khẩu của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh tiến hành khai báo hải quan điện tử thông qua phần mềm ECUS5 (thuộc hệ thống VNACCS/VCIS). Đối với lô hàng trong nghiên cứu này, đây là hàng gia công xuất khẩu, do đó việc khai báo hải quan không chỉ dựa trên chứng từ thương mại mà còn phải đảm bảo phù hợp với hợp đồng gia công, định mức nguyên phụ liệu và quy định quản lý loại hình gia công.

Căn cứ vào bộ chứng từ gồm Commercial Invoice, Packing List, hợp đồng gia công và các tài liệu liên quan, doanh nghiệp thực hiện khai báo các thông tin chi tiết của lô hàng như sau:

- Người xuất khẩu (bên nhận gia công): Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh;

- Người nhập khẩu (bên đặt gia công): Owens Sportswear Co., Ltd;

- Loại hình xuất khẩu: E52 - Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân nước ngoài;

- Điều kiện giao hàng: FOB Việt Nam;

- Phương thức vận chuyển: Đường biển;

- Cảng xếp hàng: Đà Nẵng, Việt Nam;

- Cảng dỡ hàng: Long Beach, Hoa Kỳ.

Thông tin chi tiết hàng hóa khai báo:

- Tên hàng: Quần short nam (sản phẩm gia công từ nguyên phụ liệu do bên đặt gia công cung cấp);

- Chất liệu: Polyester/Spandex;

- Số lượng: 7.316 sản phẩm;

- Số kiện: 241 thùng carton;

- Trọng lượng:

- Gross Weight: 1.667,40 kg.

- Net Weight: 1.332,93 kg.

- Trị giá khai báo: 57.859,15 USD (giá trị gia công theo hợp đồng).

- Phương thức thanh toán: T/T.

Đối với hàng gia công, ngoài các chỉ tiêu thông thường, doanh nghiệp còn phải khai báo bổ sung các nội dung quan trọng như: Số hợp đồng gia công đã đăng ký với cơ quan hải quan, mã nguyên phụ liệu, định mức tiêu hao, thông tin sản phẩm xuất khẩu

tương ứng với nguyên phụ liệu đã nhập khẩu trước đó, tình trạng thanh khoản hợp đồng gia công.

Quy trình thao tác khai báo trên phần mềm ECUS5

Quy trình khai báo hải quan điện tử đối với lô hàng gia công được thực hiện theo các bước cụ thể như sau:

Bước 1: Đăng nhập hệ thống

Nhân viên bộ phận Xuất nhập khẩu đăng nhập vào phần mềm ECUS5 bằng tài khoản của doanh nghiệp (Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh), đồng thời kết nối chữ ký số (USB Token) để đảm bảo tính pháp lý khi truyền tờ khai đến hệ thống hải quan.

Bước 2: Tạo tờ khai xuất khẩu

Trên giao diện phần mềm, lựa chọn chức năng “Đăng ký tờ khai xuất khẩu (EDA)” và chọn loại hình E52 - Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân nước ngoài, phù hợp với bản chất của lô hàng là hàng gia công theo hợp đồng.

Hình 2.8. Giao diện tờ khai

Bước 3: Khai báo thông tin chung

Tiến hành nhập các thông tin tổng quát của lô hàng dựa trên chứng từ:

- Người xuất khẩu: Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh.
- Người nhập khẩu: Owens Sportswear Co., Ltd.
- Phương thức vận chuyển: Đường biển (FCL).
- Cảng xếp hàng: Đà Nẵng, Việt Nam.
- Cảng dỡ hàng: Long Beach, Hoa Kỳ.
- Điều kiện giao hàng: FOB Việt Nam.
- Phương thức thanh toán: T/T.

Bước 4: Khai báo hợp đồng gia công

Nhập các thông tin liên quan đến hợp đồng gia công đã đăng ký với cơ quan hải quan, bao gồm:

- Số hợp đồng gia công: 01/OW-GL/2025.
- Ngày ký hợp đồng: 01/03/2025.
- Bên đặt gia công: Owens Sportswear Co., Ltd.

Đồng thời, hệ thống sẽ liên kết với dữ liệu nguyên phụ liệu nhập khẩu và định mức sản xuất đã được đăng ký trước đó.

Bước 5: Khai báo hóa đơn thương mại

Nhập thông tin từ Commercial Invoice:

- Số hóa đơn: INV0043/25.
- Ngày phát hành: 28/04/2025.
- Tổng trị giá gia công: 57.859,15 USD.
- Điều kiện giá: FOB Việt Nam.

Bước 6: Khai báo chi tiết hàng hóa

Tiến hành khai báo từng dòng hàng hóa theo đúng nội dung trên Invoice và Packing List:

- Tên hàng: Quần short nam (polyester/spandex - hàng gia công).
- Số lượng: 7.316 sản phẩm.
- Số kiện: 241 thùng carton.
- Trọng lượng: Gross Weight: 1.667,40 kg, Net Weight: 1.332,93 kg.
- Đơn giá và trị giá: Khai theo từng mã sản phẩm, tổng trị giá 57.859,15 USD.
- Mã HS: Khai theo nhóm hàng may mặc (phù hợp với sản phẩm quần short).
- Liên kết định mức: Gắn với mã nguyên phụ liệu đã nhập khẩu theo hợp đồng gia công.

Bước 7: Khai báo thông tin container và vận chuyển

Dựa trên Booking Confirmation, tiến hành khai báo:

- Số container: BMOU2786457.
- Số seal: ML-VN4997189.
- Loại container: 20' Dry.
- Phương thức vận tải: Đường biển.
- Cảng xếp hàng: Đà Nẵng Terminal.
- Cảng đích: Long Beach, USA.
- Ngày dự kiến tàu chạy (ETD): 06/05/2025.

Bước 8: Truyền tờ khai (EDA) và đăng ký chính thức (EDC)

Sau khi hoàn tất toàn bộ nội dung khai báo, nhân viên tiến hành:

Hình 2.9. Giao diện sau khi khai báo

- Truyền tờ khai sơ bộ (EDA) đến hệ thống hải quan để kiểm tra tính hợp lệ của dữ liệu.

- Sau khi hệ thống phản hồi chấp nhận, tiếp tục truyền tờ khai chính thức (EDC).

- Hệ thống hải quan cấp số tờ khai và thực hiện phân luồng tự động.

Kết quả phân luồng và xử lý tờ khai

Sau khi đăng ký, hệ thống hải quan sẽ tự động phân luồng tờ khai:

- Luồng xanh: Miễn kiểm tra hồ sơ và hàng hóa.

- Luồng vàng: Kiểm tra hồ sơ.

- Luồng đỏ: Kiểm tra thực tế hàng hóa.

Đối với hàng gia công, việc kiểm tra thường được thực hiện chặt chẽ hơn nhằm đảm bảo tính chính xác giữa nguyên phụ liệu nhập khẩu và sản phẩm xuất khẩu. Sau khi tờ khai được thông quan, doanh nghiệp tiến hành in tờ khai và bàn giao cho đơn vị vận chuyển để thực hiện thủ tục thanh lý tại cảng.

Hình 2.10. Giao diện lấy kết quả tờ khai

Bước 12 : Hạ container và chờ xếp tàu

Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan và container được vận chuyển đến cảng, đơn vị vận chuyển (OPS) tiến hành hạ container vào bãi container (CY) tại cảng Đà Nẵng trước thời hạn quy định. Đối với lô hàng này, container được hạ bãi trước thời hạn là 19:00 ngày 05/05/2025, đảm bảo đủ điều kiện để được xếp lên tàu theo kế hoạch.

Tại khu vực cảng, container sẽ được thực hiện các thủ tục tiếp nhận (gate-in), bao gồm kiểm tra thông tin số container, số seal và tình trạng niêm phong. Đồng thời, bộ phận liên quan tiến hành thanh lý tờ khai hải quan để xác nhận container đủ điều kiện đưa vào khu vực xếp dỡ.

Sau khi hoàn tất thủ tục, container được sắp xếp vào vị trí phù hợp trong bãi theo kế hoạch xếp hàng của hãng tàu. Trong giai đoạn này, bộ phận Xuất nhập khẩu của doanh nghiệp tiếp tục theo dõi tình trạng container thông qua hệ thống của hãng tàu nhằm đảm bảo:

- Container đã được hạ bãi đúng thời hạn.
- Không phát sinh sai lệch giữa thông tin thực tế và chứng từ (số container, số seal, VGM, SI).
- Lô hàng sẵn sàng cho việc xếp lên tàu.

Đến thời điểm tàu chạy dự kiến (ETD : 06/05/2025), container sẽ được xếp lên tàu theo sơ đồ xếp dỡ do hãng tàu bố trí. Việc hạ container đúng thời gian và hoàn tất đầy đủ thủ tục là điều kiện tiên quyết để đảm bảo lô hàng không bị lỡ chuyến

Bước 13 : Hoàn tất hồ sơ và theo dõi lô hàng

Sau khi container được xếp lên tàu theo lịch dự kiến (ETD : 06/05/2025), bộ phận Xuất nhập khẩu của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh tiến hành hoàn tất bộ hồ sơ xuất khẩu và thực hiện theo dõi lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển.

Trước hết, nhân viên xuất nhập khẩu kiểm tra lại toàn bộ nội dung Shipping Instruction (SI) đã gửi cho hãng tàu trước đó, đặc biệt là các thông tin quan trọng như: tên người gửi hàng, người nhận hàng, mô tả hàng hóa, số container (BMOU2786457), số seal (ML-VN4997189), cảng đi và cảng đến. Việc rà soát này nhằm đảm bảo tính chính xác tuyệt đối trước khi hãng tàu phát hành vận đơn.

Sau khi tàu khởi hành, doanh nghiệp tiếp nhận chứng từ FCR (Forwarder's Cargo Receipt) do bộ phận logistics của Maersk phát hành để xác nhận việc tiếp nhận và vận chuyển lô hàng. Trên cơ sở đó, bộ phận xuất nhập khẩu tiến hành hoàn thiện bộ hồ sơ xuất khẩu của lô hàng, bao gồm:

- Commercial Invoice (số INV0043/25);
- Packing List;
- FCR (**Phụ lục 2.9**);
- Tờ khai hải quan đã thông quan;
- Các chứng từ liên quan khác (nếu có).

Sau khi hoàn thiện, bộ chứng từ được gửi cho khách hàng theo phương thức thanh toán T/T nhằm phục vụ việc đối chiếu thông tin lô hàng, thực hiện thanh toán và hỗ trợ quá trình nhận hàng tại cảng đích. Song song với việc hoàn thiện chứng từ, bộ phận Xuất nhập khẩu thực hiện theo dõi hành trình của lô hàng thông qua hệ thống tra cứu của hãng tàu và thông tin booking đã xác nhận. Theo lịch trình vận chuyển, lô hàng được vận chuyển từ cảng Đà Nẵng, trung chuyển qua Thượng Hải trước khi đến cảng đích tại Hoa Kỳ. Doanh nghiệp thường xuyên cập nhật tình trạng vận chuyển, thời gian dự kiến đến cảng (ETA) và chủ động trao đổi với khách hàng nhằm hỗ trợ kế hoạch tiếp nhận hàng hóa. Trong trường hợp phát sinh các vấn đề như chậm tàu, thay đổi lịch trình hoặc sai lệch thông tin chứng từ, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ chủ động phối hợp với hãng tàu và các bên liên quan để xử lý kịp thời, hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và quyền lợi của khách hàng.

2.4. Đánh giá quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

2.4.1. So sánh quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển theo lý thuyết và thực tế tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển theo phương thức nguyên container (FCL) trong thực tế tại doanh nghiệp thường được xây dựng trên cơ sở kế thừa các nội dung lý thuyết về quản trị xuất nhập khẩu, đồng thời có sự điều chỉnh linh hoạt nhằm phù hợp với đặc điểm sản xuất, loại hình hàng hóa, điều kiện giao hàng và yêu cầu của khách hàng quốc tế. Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container đi thị trường Hoa Kỳ được triển khai theo điều kiện giao hàng FOB, kết hợp với đặc thù là hàng gia công xuất khẩu và sử dụng dịch vụ logistics bên ngoài. Vì vậy, bên cạnh những nội dung cơ bản giống với quy trình lý thuyết, doanh nghiệp cũng có nhiều sự điều chỉnh trong quá trình tổ chức thực hiện nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng, đáp ứng yêu cầu của khách hàng và phù hợp với môi trường logistics hiện đại.

Để đánh giá mức độ phù hợp giữa quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển theo lý thuyết và thực tế tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, tác giả tiến hành đối chiếu từng công đoạn của quy trình nhằm làm rõ những điểm tương đồng, khác biệt cũng như những điều chỉnh phù hợp với thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp.

Bảng 2.7. So sánh quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển theo lý thuyết và thực tế tại Công ty cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Công đoạn	Theo lý thuyết	Thực tế tại Công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh	Điểm giống	Điểm khác/Điều chỉnh thực tế
Nghiên cứu thị trường và tìm kiếm khách hàng	Doanh nghiệp nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng thông qua hội chợ, thương mại điện tử, trung gian thương mại hoặc thương vụ	Công ty chủ yếu tiếp nhận đơn hàng từ khách hàng nước ngoài đã hợp tác, hoạt động tìm kiếm khách hàng mới không phải trọng tâm	Đều hướng đến mục tiêu tạo đơn hàng xuất khẩu	Công ty ít chủ động tìm kiếm thị trường do đặc thù gia công hàng may mặc
Đàm phán, ký kết hợp đồng	Tiến hành đàm phán các điều khoản và ký kết hợp đồng ngoại thương	Công ty ký hợp đồng gia công với khách hàng, quy định số lượng cụ thể, chất lượng, thời gian giao hàng, điều kiện FOB và thanh toán T/T	Đều là căn cứ pháp lý cho hoạt động xuất khẩu	Thực tế sử dụng hợp đồng gia công thay vì hợp đồng mua bán thông thường
Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu	Chuẩn bị hàng, đóng gói, kiểm tra chất lượng, ký mã hiệu hàng hóa	Bộ phận kế hoạch lập packing list, kiểm soát sản xuất, kiểm tra container trước khi đóng hàng và ghi nhận hình ảnh đóng hàng	Đều chuẩn bị hàng hóa trước xuất khẩu	Thực tế có thêm bước kiểm tra container, kiểm tra seal, lập CLP, CLR và lưu ảnh container

Công đoạn	Theo lý thuyết	Thực tế tại Công ty Cổ phần may và Thương mại Gio Linh	Điểm giống	Điểm khác/Điều chỉnh thực tế
Thuê phương tiện vận tải/đặt tàu	Theo FOB, người mua chịu trách nhiệm thuê tàu và vận chuyển quốc tế	Hãng tàu do khách hàng chỉ định, công ty thực hiện booking, theo dõi lịch tàu và kiểm soát cut-off	Phù hợp với nguyên tắc FOB	Công ty vẫn trực tiếp phối hợp booking và xử lý logistics thay vì hoàn toàn đứng ngoài
Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu	Chuẩn bị Invoice, Packing List, B/L, C/O, chứng từ thanh toán, bảo hiểm (nếu có)	Công ty chuẩn bị Invoice, Packing List, Shipping Instruction (SI), VGM, CLP, CLR, checklist container và seal	Đều chuẩn bị chứng từ phục vụ xuất khẩu	Thực tế bổ sung nhiều chứng từ liên quan đến vận tải container và deadline hãng tàu
Khai báo hải quan	Thực hiện khai báo hải quan, nộp hồ sơ, kiểm tra và thông quan	Công ty sử dụng phần mềm ECUS5/VNACCS, thực hiện khai EDA - EDC, khai loại hình E52	Đều thực hiện thủ tục hải quan trước xuất khẩu	Quy trình thực tế điện tử hóa, chi tiết hơn và gắn với hợp đồng gia công
Giao hàng cho người vận tải	Giao hàng cho hãng tàu, lấy vận đơn	Công ty phối hợp OPS kéo container ra cảng, hạ CY, gate-in, thanh lý tờ khai và chờ xếp tàu	Đều thực hiện bàn giao hàng cho người vận tải	Có thêm áp lực quản lý SI cut-off, VGM cut-off, CY cut-off
Hoàn thiện hồ sơ và theo dõi lô hàng	Lập bộ chứng từ thanh toán, giải quyết khiếu nại, thanh lý hợp đồng	hoàn thiện chứng từ, gửi khách hàng theo T/T và theo dõi tracking hàng	Đều hoàn thiện hồ sơ sau giao hàng	Thực tế tăng cường theo dõi vận chuyển trực tuyến

Qua bảng so sánh trên có thể thấy, quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh về cơ bản được triển khai tương đối phù hợp với quy trình lý thuyết trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa quốc tế. Các công đoạn cốt lõi như ký kết hợp đồng, chuẩn bị hàng hóa, lập chứng từ, khai báo hải quan, giao hàng cho người vận tải và hoàn thiện hồ sơ đều được thực hiện đầy đủ, thể hiện sự tuân thủ tương đối chặt chẽ đối với trình tự nghiệp vụ xuất khẩu. Tuy nhiên, so với quy trình lý thuyết, hoạt động thực tế tại doanh nghiệp đã có nhiều sự điều chỉnh nhằm phù hợp với đặc thù xuất khẩu hàng may mặc gia công nguyên container đi Hoa Kỳ theo điều kiện FOB. Cụ thể, doanh nghiệp phải thực hiện thêm nhiều công việc liên quan đến quản lý container, phối hợp với đơn vị logistics, kiểm soát các mốc thời gian cut-off của hãng tàu, khai báo SI và VGM cũng như theo dõi tình trạng vận chuyển thông qua hệ thống điện tử. Đồng thời, việc ứng dụng phần mềm khai báo hải quan ECUS5/VNACCS và hệ thống booking trực tuyến của hãng tàu cho thấy mức độ số hóa khá cao trong quy trình xử lý thực tế. Quy trình thực tế tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh vừa kế thừa nền tảng lý thuyết của hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển, vừa được điều chỉnh linh hoạt để phù hợp với yêu cầu vận hành thực tế của doanh nghiệp. Điều này góp phần nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng nhưng đồng thời cũng làm gia tăng áp lực về thời gian, sự phối hợp giữa các bộ phận và mức độ phụ thuộc vào khách hàng cũng như các đối tác logistics bên ngoài.

2.4.2. Những ưu điểm trong quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container (FCL) bằng đường biển đi thị trường Hoa Kỳ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh được xây dựng tương đối hoàn chỉnh, thể hiện tính chuyên nghiệp và phù hợp với thực tiễn hoạt động xuất khẩu. Toàn bộ quy trình từ tiếp nhận đơn hàng, lập kế hoạch sản xuất, chuẩn bị chứng từ, đặt booking, đóng hàng đến khai báo hải quan và giao hàng đều được thực hiện theo một trình tự khoa học. Các bước có sự liên kết chặt chẽ với nhau, đảm bảo thông tin xuyên suốt và hạn chế tình trạng chồng chéo hoặc bỏ sót công việc. Điều này đặc biệt quan trọng đối với hàng may mặc - mặt hàng có yêu cầu cao về tiến độ và độ chính xác.

Có sự phân công nhiệm vụ rõ ràng giữa các bộ phận chức năng. Trong quy trình, mỗi bộ phận đảm nhận một vai trò cụ thể:

- Bộ phận Kế hoạch chịu trách nhiệm lập Packing List và kiểm soát sản xuất.
- Bộ phận Xuất nhập khẩu phụ trách chứng từ, booking và khai báo hải quan.
- Bộ phận Kho vận thực hiện đóng hàng và điều phối container.
- Đơn vị OPS hỗ trợ vận chuyển và xử lý tại cảng.

Sự phân công rõ ràng này giúp nâng cao tính chuyên môn hóa, giảm thiểu sai sót và tăng hiệu quả phối hợp trong toàn bộ chuỗi xuất khẩu.

Hệ thống chứng từ được kiểm soát chặt chẽ và có tính đồng bộ cao. Các chứng từ quan trọng như Commercial Invoice, Packing List, Shipping Instruction (SI), VGM... được lập dựa trên cùng một nguồn dữ liệu và được đối chiếu cẩn thận trước khi sử dụng. Điều này giúp đảm bảo:

- Tính chính xác khi khai báo hải quan.
- Hạn chế rủi ro sai lệch thông tin.
- Thuận lợi trong quá trình thanh toán và giao nhận.

Đặc biệt, việc chuẩn bị chứng từ trước thời hạn cut-off cho thấy doanh nghiệp có sự chủ động và ý thức kiểm soát tiến độ tốt.

Công ty đã ứng dụng hiệu quả công nghệ thông tin trong hoạt động xuất khẩu. Đã sử dụng các hệ thống hiện đại như: Hệ thống booking online của hãng tàu, phần mềm khai báo hải quan điện tử (ECUS5/VNACCS). Việc ứng dụng công nghệ giúp rút ngắn thời gian xử lý, giảm thiểu sai sót do thao tác thủ công và tăng tính minh bạch và khả năng theo dõi. Đây là một lợi thế quan trọng trong bối cảnh hoạt động logistics ngày càng số hóa.

Quy trình phối hợp với hãng tàu và đơn vị logistics tương đối linh hoạt. Dù sử dụng hãng tàu do khách hàng chỉ định, doanh nghiệp vẫn chủ động trong việc thực hiện booking, theo dõi lịch tàu và phối hợp điều phối container. Đồng thời, việc hợp tác với đơn vị OPS giúp doanh nghiệp tận dụng được chuyên môn của bên thứ ba trong vận chuyển và xử lý tại cảng. Quá trình đóng hàng được thực hiện tại nhà máy với sự kiểm tra kỹ lưỡng kiểm tra tình trạng container trước khi đóng, sắp xếp hàng hóa hợp lý và niêm phong và ghi nhận thông tin đầy đủ. Ngoài ra, việc chụp hình container trước – trong – sau khi đóng hàng là một điểm mạnh, giúp làm bằng chứng khi có tranh chấp và nâng cao tính minh bạch và trách nhiệm

2.4.3. Những hạn chế trong quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Mặc dù quy trình xuất khẩu được xây dựng tương đối hoàn chỉnh, trong quá trình thực hiện vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định, ảnh hưởng đến mức độ chủ động và hiệu quả tổng thể của doanh nghiệp.

Một trong những điểm hạn chế đáng chú ý là sự phụ thuộc vào khách hàng trong việc tổ chức vận chuyển quốc tế. Do áp dụng điều kiện giao hàng FOB, quyền thuê tàu và quyết định lịch trình vận chuyển thuộc về phía người mua, khiến doanh nghiệp không hoàn toàn chủ động trong việc sắp xếp kế hoạch xuất hàng. Khi có sự thay đổi từ phía khách hàng, doanh nghiệp buộc phải điều chỉnh theo, điều này có thể ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất và giao hàng.

Trong thực tế triển khai, việc cung cấp thông tin container và số seal đôi khi chưa kịp thời so với thời hạn quy định, đặc biệt là trước mốc SI cut-off. Điều này khiến bộ phận Xuất nhập khẩu gặp khó khăn trong việc hoàn thiện chứng từ, thậm chí phải sử dụng thông tin tạm thời hoặc xin hỗ trợ từ các bên liên quan. Tình trạng này tiềm ẩn nguy cơ sai sót chứng từ hoặc chậm trễ trong quá trình khai báo.

Quy trình cũng cho thấy sự phụ thuộc đáng kể vào đơn vị vận chuyển bên ngoài trong khâu điều phối container và vận chuyển ra cảng. Khi phát sinh các vấn đề như thiếu container, container không đạt chất lượng hoặc chậm trễ phương tiện, doanh nghiệp khó có thể chủ động xử lý ngay lập tức. Điều này có thể làm gián đoạn tiến độ chung của lô hàng.

Bên cạnh đó, áp lực từ các mốc thời gian cut-off trong vận tải biển là khá lớn. Các mốc như thời hạn hạ container, thời hạn khai báo chứng từ hay khai báo VGM đều yêu cầu sự chính xác và đúng tiến độ tuyệt đối. Nếu một khâu trong quy trình bị chậm trễ, toàn bộ lô hàng có thể bị trễ tàu, kéo theo các chi phí phát sinh và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp.

Ngoài ra, một số công đoạn trong quy trình vẫn mang tính thủ công, đặc biệt là việc đối chiếu chứng từ và trao đổi thông tin giữa các bộ phận. Khi khối lượng công việc tăng cao, những hạn chế này có thể làm giảm hiệu quả xử lý và gia tăng nguy cơ sai sót.

2.4.4. Nguyên nhân của những hạn chế

Những hạn chế còn tồn tại trong quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau. Các nguyên nhân này không chỉ đến từ nội bộ doanh nghiệp mà còn chịu tác động lớn từ môi trường logistics quốc tế và đặc thù của hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường Mỹ. Trong quá trình thực tập và tìm hiểu thực tế tại công ty, có thể nhận thấy những nguyên nhân cụ thể như sau:

2.4.4.1. Nguyên nhân bên trong doanh nghiệp

a. Doanh nghiệp chưa hoàn toàn chủ động trong hoạt động vận tải quốc tế

Hiện nay, phần lớn các đơn hàng xuất khẩu hàng may mặc của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh sang thị trường Mỹ đều được thực hiện theo điều kiện FOB. Theo điều kiện này, khách hàng nước ngoài sẽ là bên chỉ định hãng tàu, đặt booking và quyết định lịch trình vận chuyển. Vì vậy, công ty thường rơi vào thế bị động trong việc sắp xếp kế hoạch xuất hàng. Trong thực tế, có nhiều trường hợp phía khách hàng gửi booking khá sát ngày đóng hàng hoặc thay đổi lịch tàu vào phút cuối. Khi đó, bộ phận Xuất nhập khẩu phải nhanh chóng điều chỉnh lại kế hoạch khai báo hải quan, thời gian đóng container và thời gian hạ container tại cảng. Đồng thời, bộ phận Kế hoạch và Kho vận cũng phải thay đổi tiến độ sản xuất và sắp xếp nhân lực để kịp tiến độ giao hàng. Điều này tạo ra áp lực lớn cho toàn bộ quy trình xuất khẩu, đặc biệt trong những

giai đoạn có nhiều đơn hàng cùng lúc. Ngoài ra, do không trực tiếp làm việc và ký hợp đồng với hãng tàu nên doanh nghiệp cũng gặp hạn chế trong việc chủ động xử lý các tình huống phát sinh như thay đổi chuyến tàu, chậm tàu hoặc thiếu container rỗng.

b. Việc phối hợp và trao đổi thông tin giữa các bộ phận đôi khi chưa thật sự đồng bộ.

Mặc dù công ty đã có sự phân công công việc khá rõ ràng giữa các bộ phận, tuy nhiên trong quá trình thực hiện vẫn còn xảy ra tình trạng cập nhật thông tin chưa kịp thời giữa các bên liên quan. Tại công ty, nhiều thông tin vẫn được trao đổi thông qua email, điện thoại hoặc file Excel nên khi có thay đổi về số container, số seal, lịch đóng hàng hoặc lịch hạ container, việc cập nhật đôi khi chưa đồng nhất giữa các bộ phận. Điều này dẫn đến việc bộ phận Xuất nhập khẩu phải chỉnh sửa lại Shipping Instruction (SI) nhiều lần hoặc gặp khó khăn khi khai báo VGM trước thời hạn cut-off. Đặc biệt, trong những thời điểm cao điểm xuất hàng, khối lượng công việc tăng cao khiến quá trình kiểm tra và đối chiếu thông tin giữa các chứng từ như Commercial Invoice, Packing List và SI mất nhiều thời gian hơn. Nếu không kiểm tra cẩn thận rất dễ xảy ra sai lệch dữ liệu giữa các chứng từ, ảnh hưởng đến quá trình khai báo hải quan và phát hành vận đơn.

c. Mức độ ứng dụng công nghệ trong toàn bộ quy trình vẫn chưa đồng bộ hoàn toàn.

Mặc dù công ty đã ứng dụng hệ thống khai báo hải quan điện tử ECUS5/VNACCS và sử dụng hệ thống booking online của hãng tàu, tuy nhiên nhiều công đoạn khác trong quy trình vẫn còn mang tính thủ công. Cụ thể, việc lưu trữ chứng từ, theo dõi tiến độ lô hàng, kiểm tra dữ liệu hoặc cập nhật thông tin giữa các bộ phận chủ yếu vẫn được thực hiện bằng Excel và email. Khi số lượng đơn hàng tăng lên, nhân viên phải xử lý nhiều file dữ liệu cùng lúc nên dễ xảy ra nhầm lẫn hoặc thiếu sót thông tin. Công ty hiện chưa có hệ thống quản lý dữ liệu tập trung hoặc phần mềm liên kết giữa các bộ phận nên việc kiểm tra và đối chiếu thông tin mất khá nhiều thời gian. Điều này ảnh hưởng đến tốc độ xử lý công việc và làm giảm tính linh hoạt trong quy trình xuất khẩu.

d. Nguồn nhân lực trong bộ phận Xuất nhập khẩu

Hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường Mỹ có yêu cầu rất cao về thời gian giao hàng. Trong khi đó, bộ phận Xuất nhập khẩu tại công ty phải thực hiện nhiều công việc cùng lúc như:

- Theo dõi booking và lịch tàu.
- Chuẩn bị và kiểm tra chứng từ.
- Khai báo hải quan điện tử.
- Gửi SI cho hãng tàu.
- Khai báo VGM.
- Phối hợp với OPS và đơn vị vận tải.

Khi có nhiều lô hàng xuất cùng thời điểm hoặc khi khách hàng thay đổi lịch tàu đột xuất, nhân viên phải xử lý công việc trong thời gian rất ngắn để kịp các mốc cut-off của hãng tàu. Điều này dễ dẫn đến áp lực lớn trong công việc và làm gia tăng nguy cơ sai sót trong quá trình xử lý chứng từ. Ngoài ra, do đặc thù của ngành xuất nhập khẩu đòi hỏi kinh nghiệm thực tế cao nên đối với những nhân viên mới hoặc ít kinh nghiệm, việc xử lý các tình huống phát sinh với hãng tàu và hải quan vẫn còn gặp nhiều khó khăn.

e. Doanh nghiệp còn phụ thuộc nhiều vào đơn vị vận chuyển và logistics bên ngoài

Hiện nay, công ty chưa có đội xe container riêng và chủ yếu thuê ngoài dịch vụ vận tải để vận chuyển container từ nhà máy ra cảng. Đồng thời, doanh nghiệp cũng phối hợp với đơn vị OPS trong việc điều phối container và xử lý các thủ tục tại cảng.

Sự phụ thuộc này khiến doanh nghiệp gặp khó khăn khi xảy ra các tình huống như:

- Xe kéo container đến trễ.
- Thiếu container rỗng.
- Container bị hư hỏng hoặc không đạt yêu cầu.
- Ùn tắc tại cảng.
- Chậm thời gian hạ container.

Trong những trường hợp như vậy, công ty khó có thể chủ động xử lý ngay mà phải chờ sự hỗ trợ từ phía đơn vị vận tải hoặc hãng tàu. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ đóng hàng và khả năng giao container đúng thời hạn CY cut-off.

2.4.4.2. Nguyên nhân bên ngoài doanh nghiệp

a. Thị trường vận tải biển quốc tế thường xuyên biến động.

Hoạt động xuất khẩu hàng may mặc đi Mỹ phụ thuộc rất lớn vào vận tải biển quốc tế. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, thị trường vận tải biển có nhiều biến động như thiếu container rỗng, ùn tắc cảng, thay đổi lịch tàu hoặc tăng mạnh cước vận chuyển. Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, những biến động này ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch xuất hàng. Có những thời điểm hãng tàu thay đổi lịch chạy hoặc cắt chuyển đột ngột khiến doanh nghiệp phải điều chỉnh lại kế hoạch đóng hàng và giao container. Ngoài ra, tình trạng thiếu container rỗng cũng làm chậm quá trình đóng hàng tại nhà máy.

b. Thị trường Mỹ có yêu cầu rất nghiêm ngặt đối với hàng may mặc nhập khẩu.

Mỹ là thị trường xuất khẩu lớn nhưng cũng là thị trường có nhiều quy định khắt khe về:

- Chất lượng sản phẩm.
- Nhãn mác hàng hóa.
- Xuất xứ hàng hóa.

- Tính chính xác của chứng từ xuất khẩu.

Do đó, bộ phận Xuất nhập khẩu tại công ty phải kiểm tra chứng từ rất cẩn thận trước khi gửi cho hãng tàu và khai báo hải quan. Chỉ cần sai lệch nhỏ giữa Invoice, Packing List hoặc Bill of Lading cũng có thể dẫn đến việc chỉnh sửa chứng từ, phát sinh chi phí hoặc ảnh hưởng đến quá trình thông quan tại Mỹ. Khách hàng Mỹ thường yêu cầu tiến độ giao hàng rất nghiêm ngặt nên doanh nghiệp luôn chịu áp lực lớn về thời gian trong toàn bộ quy trình xuất khẩu.

c. Áp lực từ các mốc thời gian cut-off của hãng tàu là rất lớn.

Trong hoạt động xuất khẩu FCL bằng đường biển, các mốc thời gian như:

Đối với SI cut-off, đây là thời hạn cuối để doanh nghiệp gửi Shipping Instruction (SI) cho hãng tàu nhằm phục vụ việc xử lý thông tin vận chuyển của lô hàng. Trong trường hợp gửi SI chậm, hãng tàu có thể không đủ thời gian tiếp nhận và xử lý dữ liệu, dẫn đến nguy cơ sai lệch thông tin chứng từ hoặc ảnh hưởng đến tiến độ vận chuyển của lô hàng. Ngoài ra, việc xử lý gấp trong thời gian ngắn cũng làm tăng khả năng sai sót liên quan đến thông tin người nhận hàng, mô tả hàng hóa, cảng đến hoặc dữ liệu container, gây khó khăn cho việc điều chỉnh sau này và có thể ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng của khách hàng.

VGM cut-off, đây là thời hạn cuối để doanh nghiệp gửi thông tin xác nhận tổng khối lượng container (Verified Gross Mass) theo quy định của hãng tàu. Nếu doanh nghiệp nộp VGM trễ hạn, container có thể không đủ điều kiện để được xếp lên tàu theo kế hoạch do chưa đáp ứng yêu cầu về an toàn vận tải. Điều này làm gia tăng nguy cơ lỡ chuyến tàu, kéo dài thời gian vận chuyển, phát sinh chi phí lưu container, lưu bãi và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng của doanh nghiệp.

CY cut-off, đây là thời hạn cuối để container được hạ tại bãi cảng trước thời điểm xếp tàu. Trong trường hợp container không được đưa vào cảng đúng thời hạn quy định, doanh nghiệp có thể phải chuyển container sang chuyến tàu tiếp theo, dẫn đến chậm tiến độ giao hàng và phát sinh thêm chi phí logistics. Đối với doanh nghiệp may mặc gia công như Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, việc giao hàng chậm có thể ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch nhập hàng, phân phối hoặc kinh doanh của khách hàng nước ngoài, từ đó tác động tiêu cực đến uy tín và mối quan hệ hợp tác lâu dài của doanh nghiệp.

Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, bộ phận Xuất nhập khẩu phải phối hợp với nhiều bên liên quan để hoàn thành chứng từ và hạ container đúng thời hạn. Tuy nhiên, nếu chỉ một khâu bị chậm như đóng hàng chậm, xe kéo đến muộn hoặc khách hàng gửi booking trễ thì toàn bộ tiến độ sẽ bị ảnh hưởng. Trong trường hợp không kịp cut-off, lô hàng có thể bị rút tàu, phát sinh thêm chi phí lưu container, lưu bãi và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp với khách hàng nước ngoài.

d. Sự phụ thuộc vào các đối tác logistics bên ngoài ảnh hưởng đến khả năng kiểm soát tiến độ của doanh nghiệp.

Trong quá trình xuất khẩu, công ty phải phối hợp với nhiều bên như hãng tàu, OPS, đơn vị vận tải nội địa và cảng biển. Vì vậy, hiệu quả của quy trình xuất khẩu không chỉ phụ thuộc vào nội bộ doanh nghiệp mà còn phụ thuộc vào chất lượng dịch vụ của các đối tác logistics. Khi các đối tác xử lý chậm, thay đổi kế hoạch hoặc thiếu sự phối hợp kịp thời, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc kiểm soát tiến độ và xử lý phát sinh. Đây là nguyên nhân khiến quy trình xuất khẩu đôi khi chưa đạt được tính chủ động và ổn định cao.

e. Xu hướng kinh tế tuần hoàn, kinh tế xanh

Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng chú trọng phát triển bền vững, xu hướng kinh tế tuần hoàn và kinh tế xanh đang trở thành yêu cầu phổ biến tại nhiều thị trường nhập khẩu lớn, trong đó có Hoa Kỳ - thị trường xuất khẩu chủ lực của ngành may mặc. Các khách hàng quốc tế ngày càng quan tâm đến các tiêu chí liên quan đến bảo vệ môi trường, sử dụng nguyên liệu thân thiện, tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải carbon và trách nhiệm môi trường trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, đây được xem là yếu tố bên ngoài tác động đến hoạt động xuất khẩu và làm gia tăng áp lực thích ứng trong quá trình thực hiện đơn hàng. Ngoài việc đáp ứng yêu cầu về chất lượng, tiến độ giao hàng và giá thành sản phẩm, doanh nghiệp còn phải từng bước đáp ứng các tiêu chuẩn liên quan đến sản xuất xanh, minh bạch nguồn gốc nguyên liệu, trách nhiệm môi trường và các yêu cầu phát triển bền vững từ phía khách hàng quốc tế. Bên cạnh đó, xu hướng xanh hóa trong logistics và vận tải biển cũng làm gia tăng yêu cầu về tính minh bạch trong chuỗi cung ứng, tối ưu hóa vận chuyển và giảm tác động môi trường trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Điều này khiến doanh nghiệp phải đối mặt với áp lực thay đổi để phù hợp với yêu cầu thị trường, trong khi khả năng kiểm soát các xu hướng này còn phụ thuộc nhiều vào tiêu chuẩn của khách hàng, quy định thị trường nhập khẩu và định hướng của các đối tác logistics quốc tế.

2.5. Đánh giá hoạt động rủi ro trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

2.5.1. Nhận diện rủi ro trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container (FCL) bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh được triển khai theo quy trình tương đối chặt chẽ, bao gồm nhiều công đoạn liên tiếp như tiếp nhận đơn hàng, lập kế hoạch sản xuất, chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ tàu, điều phối container, khai báo hải quan, hạ container tại cảng và theo dõi lô hàng sau xuất khẩu. Tuy nhiên, do quy trình liên quan đến nhiều chủ thể khác nhau như khách hàng nước ngoài, hãng

tàu, đơn vị logistics, cơ quan hải quan và cảng biển nên trong quá trình thực hiện luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro có thể ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, chi phí, tính chính xác của chứng từ cũng như uy tín của doanh nghiệp. Thông qua việc nghiên cứu bộ chứng từ thực tế của lô hàng xuất khẩu đi Hoa Kỳ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh và quá trình tìm hiểu thực tế tại doanh nghiệp, có thể nhận diện một số rủi ro chủ yếu phát sinh trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển như sau:

a. Rủi ro chậm tiến độ giao hàng

Hoạt động xuất khẩu hàng may mặc đi Hoa Kỳ thường gắn với thời gian giao hàng nghiêm ngặt do khách hàng cần phục vụ kế hoạch bán hàng theo mùa vụ hoặc chuỗi cung ứng bán lẻ. Vì vậy, chỉ cần một công đoạn bị chậm trễ cũng có thể làm ảnh hưởng đến toàn bộ tiến độ shipment. Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, rủi ro chậm tiến độ giao hàng có thể phát sinh ở nhiều giai đoạn khác nhau trong quy trình xuất khẩu, đặc biệt là trong khâu tiếp nhận booking, điều phối container, đóng hàng và vận chuyển container ra cảng. Do doanh nghiệp thực hiện xuất khẩu theo điều kiện FOB nên quyền thuê tàu thuộc về khách hàng nước ngoài, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp phụ thuộc vào kế hoạch vận tải do phía khách hàng và hãng tàu sắp xếp. Trong thực tế có thể xảy ra tình huống booking được gửi khá sát thời điểm đóng hàng hoặc lịch tàu bị thay đổi đột xuất, khiến bộ phận Xuất nhập khẩu phải điều chỉnh lại kế hoạch xử lý chứng từ, khai báo hải quan và bố trí thời gian hạ container. Đồng thời, bộ phận Kho vận và Kế hoạch sản xuất cũng chịu áp lực phải hoàn thành đơn hàng trong thời gian ngắn hơn dự kiến. Ngoài ra, rủi ro chậm tiến độ còn có thể phát sinh khi đơn vị vận chuyển điều xe kéo container chậm, container rỗng về nhà máy muộn hoặc xảy ra ùn tắc giao thông trong quá trình vận chuyển container từ nhà máy ra cảng Đà Nẵng. Trong trường hợp container không được hạ cảng đúng thời gian quy định, lô hàng có nguy cơ không được xếp lên tàu đúng chuyến và phải chuyển sang chuyến sau, kéo theo nhiều hệ quả tiêu cực đối với doanh nghiệp.

b. Rủi ro sai sót chứng từ xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đòi hỏi sự đồng bộ và chính xác cao giữa các loại chứng từ như Commercial Invoice, Packing List, Shipping Instruction (SI), Verified Gross Mass (VGM), tờ khai hải quan và Bill of Lading (B/L). Do đó, rủi ro sai sót chứng từ là rủi ro có tính phổ biến trong quy trình xuất khẩu của doanh nghiệp. Bộ phận Xuất nhập khẩu chịu trách nhiệm chuẩn bị và kiểm tra phần lớn chứng từ phục vụ lô hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, do nhiều dữ liệu phải được cập nhật liên tục theo thực tế đóng hàng nên nguy cơ phát sinh sai lệch thông tin luôn tồn tại. Thông tin về số container, số seal hoặc số lượng kiện hàng đôi khi chỉ được xác nhận sau khi container hoàn tất đóng hàng tại nhà máy. Điều này khiến bộ phận Xuất nhập khẩu phải cập nhật lại dữ liệu vào SI, VGM và hồ sơ khai báo trong khoảng thời

gian khá ngắn trước cut-off của hãng tàu. Trong trường hợp xảy ra sai lệch giữa Invoice, Packing List hoặc Bill of Lading, doanh nghiệp có thể phải thực hiện chỉnh sửa chứng từ, sửa vận đơn hoặc giải trình với khách hàng và hãng tàu. Điều này không chỉ làm phát sinh thời gian xử lý mà còn tiềm ẩn chi phí sửa chứng từ và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Đối với thị trường Hoa Kỳ, nơi có yêu cầu tương đối nghiêm ngặt về tính chính xác của dữ liệu nhập khẩu, rủi ro sai sót chứng từ có thể ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình nhận hàng của khách hàng tại cảng đến, từ đó làm suy giảm uy tín của doanh nghiệp.

c. Rủi ro không kịp thời hạn cut-off của hãng tàu

Trong quy trình xuất khẩu FCL bằng đường biển, doanh nghiệp phải tuân thủ nghiêm ngặt các mốc thời gian do hãng tàu quy định, bao gồm SI cut-off, VGM cut-off và CY cut-off. Đây được xem là nhóm rủi ro có tác động trực tiếp đến khả năng lô hàng được xếp lên tàu đúng kế hoạch. Đối với lô hàng nghiên cứu tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, các thời hạn cụ thể gồm SI cut-off khoảng 07:00 ngày 05/05/2025, VGM cut-off lúc 17:00 ngày 05/05/2025 và CY cut-off lúc 19:00 ngày 05/05/2025. Điều này cho thấy khoảng thời gian xử lý giữa các công đoạn khá sát nhau và đòi hỏi sự phối hợp chính xác giữa các bộ phận. Rủi ro không kịp cut-off có thể xảy ra khi doanh nghiệp đóng hàng chậm, chưa hoàn thiện chứng từ đúng hạn, chưa có số container và số seal để gửi SI hoặc xe kéo container đến muộn dẫn đến không thể hạ container đúng thời điểm quy định. Nếu doanh nghiệp không đáp ứng được các mốc cut-off, container có nguy cơ bị từ chối xếp tàu hoặc phải chuyển sang lịch tàu kế tiếp, làm kéo dài thời gian giao hàng, phát sinh chi phí logistics và ảnh hưởng đến cam kết giao hàng với khách hàng.

d. Rủi ro container không đạt tiêu chuẩn hoặc thiếu container

Do hàng xuất khẩu của công ty là hàng may mặc được đóng trong thùng carton nên chất lượng container có vai trò đặc biệt quan trọng nhằm bảo đảm hàng hóa không bị ẩm mốc, hư hỏng hoặc biến dạng trong quá trình vận chuyển đường biển kéo dài. Container rỗng được lấy từ depot do hãng tàu chỉ định thông qua đơn vị OPS, vì vậy doanh nghiệp không hoàn toàn chủ động trong việc lựa chọn container. Một số rủi ro có thể xảy ra như container bị móp méo, sàn container ẩm, có mùi lạ, cửa container đóng không kín hoặc container không đảm bảo điều kiện vệ sinh. Nếu không được kiểm tra kỹ trước khi đóng hàng, các vấn đề trên có thể ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm may mặc, gây tranh chấp chất lượng với khách hàng khi hàng đến cảng đích. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng đối mặt với rủi ro thiếu container rỗng hoặc container về muộn do biến động logistics quốc tế, thiếu thiết bị hoặc điều phối không kịp thời từ hãng tàu và đơn vị vận tải.

e. Rủi ro phát sinh chi phí logistics

Trong hoạt động xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, doanh nghiệp không chỉ chịu các chi phí trực tiếp liên quan đến vận chuyển nội địa mà còn có thể phát sinh nhiều khoản chi phí logistics ngoài dự kiến. Các khoản chi phí này có thể xuất hiện khi container bị hạ muôn, phải đổi booking, sửa chứng từ, lưu container, lưu bãi hoặc thay đổi kế hoạch vận tải. Ngoài ra, khi tàu thay đổi lịch trình hoặc doanh nghiệp không kịp cut-off, chi phí điều phối container, thuê xe kéo và các khoản phụ phí liên quan có thể gia tăng đáng kể. Đối với doanh nghiệp may mặc gia công như Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, việc phát sinh chi phí logistics không chỉ ảnh hưởng đến lợi nhuận mà còn làm giảm hiệu quả thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

f. Rủi ro chậm tàu hoặc thay đổi lịch trình vận chuyển

Trong vận tải biển quốc tế, lịch tàu có thể thay đổi do ảnh hưởng của thời tiết, ùn tắc cảng, thay đổi kế hoạch khai thác của hãng tàu hoặc tình trạng blank sailing (cất chuyến). Đối với lô hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ của công ty, hàng hóa thường phải trung chuyển qua các cảng lớn trước khi đến cảng đích. Điều này làm tăng khả năng phát sinh rủi ro chậm tàu, thay đổi hành trình hoặc kéo dài thời gian vận chuyển.

Khi xảy ra tình trạng trên, khách hàng có thể nhận hàng chậm hơn kế hoạch, ảnh hưởng đến hoạt động phân phối hoặc bán hàng tại thị trường Mỹ.

2.5.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong quy trình xuất khẩu

a. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro chậm tiến độ giao hàng

Rủi ro chậm tiến độ giao hàng là một trong những rủi ro có mức độ ảnh hưởng lớn nhất đối với hoạt động xuất khẩu hàng may mặc của doanh nghiệp bởi tiến độ giao hàng thường gắn trực tiếp với kế hoạch phân phối, kinh doanh và chuỗi cung ứng của khách hàng tại thị trường Hoa Kỳ. Trong thực tế, nguy cơ chậm giao hàng tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau xuyên suốt toàn bộ quy trình xuất khẩu. Một nguyên nhân quan trọng đến từ việc doanh nghiệp thực hiện xuất khẩu theo điều kiện FOB. Theo điều kiện này, quyền thuê tàu, lựa chọn hãng tàu và quyết định lịch trình vận chuyển thuộc về phía người mua. Điều đó đồng nghĩa với việc công ty không hoàn toàn chủ động trong kế hoạch vận tải quốc tế mà phải phụ thuộc vào thời điểm khách hàng gửi booking cũng như kế hoạch vận chuyển do hãng tàu sắp xếp. Trong thực tế, có trường hợp booking được khách hàng gửi khá sát ngày đóng hàng hoặc hãng tàu thay đổi lịch tàu trong thời gian ngắn khiến doanh nghiệp phải liên tục điều chỉnh kế hoạch sản xuất, đóng container và xử lý chứng từ. Khi đó, bộ phận Xuất nhập khẩu phải cập nhật lại thời hạn SI cut-off, VGM cut-off và CY cut-off để đảm bảo container được giao đúng kế hoạch. Bên cạnh đó, tiến độ sản xuất tại nhà máy cũng là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến nguy cơ chậm giao hàng. Hàng may mặc xuất khẩu thường có yêu cầu khắt khe về chất lượng, size, số lượng và quy cách đóng gói. Trong trường hợp dây chuyền sản xuất hoàn thành chậm hoặc phát sinh lỗi kỹ

thuật cân chỉnh sửa, bộ phận Kho vận sẽ không thể tiến hành đóng hàng đúng kế hoạch, kéo theo sự chậm trễ trong toàn bộ quá trình điều phối shipment. Việc điều phối container và vận tải nội địa phụ thuộc vào đơn vị OPS cũng là nguyên nhân làm gia tăng rủi ro chậm tiến độ. Trong thực tế, container rỗng phải được lấy từ depot theo chỉ định của hãng tàu trước khi vận chuyển về nhà máy để đóng hàng. Nếu xe đầu kéo đến muộn, container rỗng được cấp chậm hoặc container về nhà máy không đúng thời gian dự kiến, doanh nghiệp buộc phải thay đổi kế hoạch đóng hàng, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ hạ container tại cảng. Không những vậy, tình trạng ùn tắc giao thông hoặc quá tải tại cảng cũng là nguyên nhân khách quan có thể khiến container không được vận chuyển đến cảng Đà Nẵng đúng kế hoạch. Điều này đặc biệt rủi ro trong giai đoạn cận CY cut-off khi doanh nghiệp không còn nhiều thời gian xử lý phát sinh. Rủi ro chậm tiến độ giao hàng tại doanh nghiệp không chỉ xuất phát từ nội bộ công ty mà còn chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố logistics bên ngoài, đặc biệt là hãng tàu, khách hàng và đơn vị vận tải.

b. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro sai sót chứng từ xuất khẩu

Một trong những nguyên nhân phổ biến gây rủi ro sai sót chứng từ là do nhiều loại chứng từ cần phải đồng bộ dữ liệu với nhau. Các thông tin như số lượng hàng hóa, số kiện, trọng lượng, điều kiện giao hàng, người nhận hàng, số container và số seal đều phải thống nhất giữa Invoice, Packing List, SI, VGM và tờ khai hải quan. Trong thực tế tại công ty, số container và số seal thường chỉ được xác nhận sau khi container hoàn tất đóng hàng tại nhà máy. Điều này khiến bộ phận xuất nhập khẩu phải cập nhật thông tin vào nhiều loại chứng từ trong khoảng thời gian ngắn trước SI cut-off hoặc VGM cut-off. Khi thời gian xử lý bị rút ngắn, nguy cơ sai lệch dữ liệu tăng lên đáng kể. Ngoài ra, việc lưu trữ và xử lý dữ liệu bằng Excel và email cũng là một nguyên nhân quan trọng làm phát sinh rủi ro chứng từ. Hiện nay, nhiều dữ liệu shipment vẫn được cập nhật thủ công giữa các bộ phận, do đó khi xảy ra thay đổi về container, lịch tàu hoặc số lượng hàng, nhân viên phải chỉnh sửa nhiều file khác nhau. Nếu việc cập nhật không đồng bộ, rất dễ xảy ra sai lệch giữa các chứng từ. Áp lực thời gian trước cut-off của hãng tàu cũng làm tăng nguy cơ sai sót. Trong nhiều trường hợp, bộ phận Xuất nhập khẩu phải xử lý đồng thời nhiều shipment hoặc vừa hoàn thiện chứng từ vừa cập nhật thay đổi phát sinh từ khách hàng và hãng tàu. Khi áp lực thời gian lớn, khả năng nhầm lẫn trong nhập liệu hoặc kiểm tra dữ liệu sẽ tăng cao hơn. Bên cạnh đó, thị trường Hoa Kỳ có yêu cầu tương đối nghiêm ngặt đối với tính chính xác của chứng từ nhập khẩu. Chỉ cần sai thông tin về người nhận, cảng đích, mô tả hàng hóa hoặc số lượng cũng có thể dẫn đến yêu cầu sửa vận đơn, điều chỉnh hồ sơ hoặc gây khó khăn cho khách hàng trong quá trình nhận hàng tại cảng đến.

c. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro không kịp thời hạn cut-off

Trong quy trình xuất khẩu FCL bằng đường biển, các mốc thời gian cut-off do hãng tàu quy định đóng vai trò đặc biệt quan trọng vì ảnh hưởng trực tiếp đến việc container có được xếp lên tàu hay không. Đối với lô hàng nghiên cứu tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, hãng tàu Maersk quy định cụ thể các mốc SI cut-off, VGM cut-off và CY cut-off. Tuy nhiên, khoảng thời gian giữa các mốc này khá ngắn nên chỉ cần một công đoạn bị chậm cũng có thể khiến doanh nghiệp không đáp ứng đúng tiến độ. Nguyên nhân đầu tiên dẫn đến rủi ro không kịp SI cut-off là việc hoàn thiện Shipping Instruction phụ thuộc vào số container và số seal sau đóng hàng. Nếu container về nhà máy muộn hoặc đóng hàng kéo dài, bộ phận Xuất nhập khẩu sẽ gặp khó khăn trong việc gửi SI đúng hạn. Đối với VGM cut-off, nguyên nhân phát sinh rủi ro chủ yếu xuất phát từ việc chưa xác định kịp tổng khối lượng container hoặc thiếu phối hợp giữa các bộ phận trong cập nhật dữ liệu đóng hàng. Riêng CY cut-off, đây là thời hạn chịu ảnh hưởng mạnh từ khâu logistics nội địa. Nếu xe đầu kéo kéo điều phối chậm, container gặp sự cố trong quá trình vận chuyển hoặc xảy ra ùn tắc giao thông, container có nguy cơ không được hạ cảng đúng giờ. Ngoài ra, trong trường hợp cảng biển quá tải hoặc lượng container tăng cao vào các thời điểm cao điểm xuất khẩu, thời gian tiếp nhận container cũng có thể kéo dài, làm tăng nguy cơ lỡ cut-off.

d. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro container không đạt tiêu chuẩn hoặc thiếu container

Đối với hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển, container đóng vai trò rất quan trọng trong việc bảo vệ hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Do sản phẩm của công ty chủ yếu được đóng trong thùng carton nên nếu container không đảm bảo điều kiện kỹ thuật, hàng hóa rất dễ bị ảnh hưởng bởi độ ẩm, mùi lạ hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển dài ngày. Một nguyên nhân quan trọng dẫn đến rủi ro này là doanh nghiệp không hoàn toàn chủ động trong việc lựa chọn container do container rộng được cấp thông qua depot chỉ định của hãng tàu. Điều đó khiến công ty phải phụ thuộc vào chất lượng container được cung cấp tại từng thời điểm. Container có thể phát sinh nhiều vấn đề như sàn container ẩm, vỏ container móp méo, có mùi hóa chất, cửa container không kín hoặc khả năng chống nước không đảm bảo. Nếu quá trình kiểm tra trước khi đóng hàng không được thực hiện cẩn thận, các yếu tố trên có thể gây ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hàng may mặc. Ngoài yếu tố chất lượng, tình trạng thiếu container rộng hoặc container được cấp chậm cũng là nguyên nhân phổ biến của rủi ro này. Khi thị trường vận tải biển biến động hoặc nhu cầu xuất khẩu tăng cao, hãng tàu có thể thiếu thiết bị container phù hợp, đặc biệt trong các giai đoạn cao điểm logistics. Điều này khiến doanh nghiệp phải chờ container hoặc điều chỉnh lại kế hoạch đóng hàng. Trong một số trường hợp, OPS có thể lấy container không đúng kế hoạch hoặc việc điều phối container gặp khó khăn do thiếu phương tiện, ùn tắc depot hoặc thay đổi điều phối từ hãng tàu, từ đó làm ảnh hưởng đến tiến độ shipment.

e. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro phát sinh chi phí logistics

Trong hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Hoa Kỳ, mặc dù Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh thực hiện giao hàng theo điều kiện FOB và không trực tiếp thanh toán cước vận tải biển quốc tế, doanh nghiệp vẫn phải đối mặt với nhiều khoản chi phí logistics phát sinh trong quá trình tổ chức xuất khẩu. Các khoản chi phí này thường phát sinh từ những thay đổi về kế hoạch vận chuyển, chậm tiến độ hoặc sai lệch trong quá trình phối hợp giữa các bên liên quan. Một trong những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến rủi ro phát sinh chi phí logistics là việc không hoàn thành đúng các mốc thời gian cut-off của hãng tàu. Trong trường hợp doanh nghiệp không kịp gửi Shipping Instruction (SI), khai báo VGM hoặc hạ container đúng thời hạn CY cut-off, lô hàng có thể bị rút tàu và buộc phải chuyển sang chuyển vận chuyển tiếp theo. Khi đó, doanh nghiệp có thể phát sinh thêm nhiều khoản chi phí như lưu container, lưu bãi, điều phối lại phương tiện vận tải, đổi lịch vận chuyển hoặc điều chỉnh kế hoạch xuất hàng. Việc sửa đổi chứng từ trong quá trình thực hiện shipment cũng là nguyên nhân dẫn đến chi phí phát sinh. Trong thực tế, nếu thông tin giữa Commercial Invoice, Packing List, Shipping Instruction hoặc Bill of Lading chưa thống nhất, doanh nghiệp có thể phải chỉnh sửa nhiều lần trước hoặc sau khi vận đơn được phát hành. Quá trình chỉnh sửa này không chỉ làm tăng thời gian xử lý mà còn có thể kéo theo các khoản phí sửa chứng từ từ hãng tàu hoặc chi phí phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp. Một nguyên nhân khác xuất phát từ việc công ty phụ thuộc nhiều vào dịch vụ logistics thuê ngoài. Hiện nay, doanh nghiệp chưa sở hữu đội xe container riêng mà chủ yếu sử dụng dịch vụ vận tải của đơn vị OPS để lấy container rỗng, điều phối đầu kéo và vận chuyển container từ nhà máy đến cảng. Khi xảy ra các tình huống như xe kéo đến muộn, thiếu phương tiện vận chuyển, thay đổi depot lấy container hoặc ùn tắc giao thông, doanh nghiệp có thể phải phát sinh thêm phụ phí vận tải hoặc chi phí điều phối ngoài kế hoạch. Ngoài ra, thị trường logistics quốc tế thường xuyên biến động cũng là yếu tố làm gia tăng rủi ro chi phí tại doanh nghiệp. Những biến động như thiếu container rỗng, thay đổi lịch tàu, tình trạng ùn tắc cảng hoặc blank sailing có thể ảnh hưởng đến tiến độ xuất hàng và làm tăng các khoản chi phí phát sinh liên quan đến vận chuyển nội địa và lưu giữ container. Đối với doanh nghiệp may mặc có yêu cầu giao hàng đúng hạn như Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, việc phát sinh thêm chi phí logistics không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính mà còn làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu.

f. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro chậm tàu hoặc thay đổi lịch trình vận chuyển

Trong hoạt động xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển đi Hoa Kỳ, rủi ro chậm tàu hoặc thay đổi lịch trình vận chuyển là một trong những rủi ro có mức độ ảnh hưởng đáng kể đến tiến độ giao hàng của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio

Linh. Nguyên nhân của rủi ro này chủ yếu xuất phát từ đặc thù của vận tải biển quốc tế và mức độ phụ thuộc lớn vào hãng tàu cũng như hệ thống logistics toàn cầu. Sự biến động trong kế hoạch khai thác của hãng tàu là nguyên nhân phổ biến dẫn đến thay đổi lịch trình vận chuyển. Trong thực tế, hãng tàu có thể điều chỉnh ngày tàu chạy (ETD), thay đổi cảng trung chuyển hoặc điều phối lại chuyến tàu nhằm tối ưu hóa công suất khai thác. Đối với các lô hàng xuất khẩu theo điều kiện FOB tại công ty, doanh nghiệp không trực tiếp kiểm soát kế hoạch vận tải mà phải phụ thuộc vào lịch trình do khách hàng và hãng tàu chỉ định. Vì vậy, khi lịch tàu thay đổi, doanh nghiệp buộc phải cập nhật lại kế hoạch giao hàng và thông báo cho khách hàng để điều chỉnh tiến độ nhận hàng tại cảng đích. Tình trạng cắt chuyến cũng là nguyên nhân quan trọng làm phát sinh rủi ro chậm tàu. Đây là hiện tượng hãng tàu hủy hoặc cắt giảm chuyến vận chuyển nhằm điều chỉnh công suất hoặc ứng phó với biến động thị trường logistics quốc tế. Trong trường hợp này, container của doanh nghiệp có thể phải chuyển sang chuyến kế tiếp, kéo dài thời gian vận chuyển và ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng của khách hàng tại thị trường Hoa Kỳ. Đặc biệt, hàng xuất khẩu đi Hoa Kỳ của công ty thường phải trung chuyển qua các cảng lớn trước khi đến cảng đích, điều này làm gia tăng nguy cơ phát sinh chậm trễ trong quá trình vận tải. Các yếu tố như ùn tắc cảng, chậm kết nối chuyển trung chuyển, thiếu nhân lực bốc xếp hoặc điều kiện thời tiết bất lợi đều có thể kéo dài thời gian hành trình của container. Bên cạnh đó, các yếu tố bất khả kháng như bão, áp thấp nhiệt đới hoặc sự cố kỹ thuật của tàu cũng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến lịch trình vận chuyển quốc tế. Đây là nhóm nguyên nhân khách quan mà doanh nghiệp hầu như không thể kiểm soát nhưng vẫn phải chủ động theo dõi để cập nhật tình trạng shipment và thông báo kịp thời cho khách hàng nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến kế hoạch giao nhận hàng hóa.

2.5.3. Đánh giá mức độ ảnh hưởng của rủi ro đến hoạt động xuất khẩu

Trong hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container (FCL) bằng đường biển đi Hoa Kỳ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, các rủi ro phát sinh trong quy trình không chỉ ảnh hưởng đến từng công đoạn riêng lẻ mà còn tác động đến toàn bộ hiệu quả thực hiện đơn hàng xuất khẩu. Do đặc thù của ngành may mặc yêu cầu cao về thời gian giao hàng, tính chính xác của chứng từ và khả năng đáp ứng kế hoạch phân phối của khách hàng quốc tế, khi xảy ra rủi ro, doanh nghiệp có thể phải đối mặt với nhiều tác động dây chuyền liên quan đến tiến độ shipment, chi phí logistics, chất lượng xử lý nghiệp vụ, uy tín doanh nghiệp và quan hệ hợp tác với khách hàng nước ngoài.

Bảng 2.8. Tiêu chí đánh giá mức độ ảnh hưởng của rủi ro

Mức độ ảnh hưởng	Tiêu chí đánh giá
Thấp	Rủi ro có ảnh hưởng nhỏ, có thể xử lý nhanh chóng, không làm thay đổi đáng kể tiến độ giao hàng hoặc phát sinh chi phí không đáng kể
Trung bình	Rủi ro ảnh hưởng đến một số công đoạn trong quy trình xuất khẩu, làm phát sinh điều chỉnh chứng từ, chi phí hoặc kéo dài thời gian xử lý nhưng vẫn có thể kiểm soát
Cao	Rủi ro ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ shipment, thời hạn cut-off, chất lượng thực hiện đơn hàng, uy tín doanh nghiệp hoặc quan hệ với khách hàng

Trên cơ sở các rủi ro đã được nhận diện mức độ ảnh hưởng của rủi ro đến hoạt động xuất khẩu tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh được đánh giá dựa trên các tiêu chí. Theo đó, mức độ ảnh hưởng được phân chia thành ba cấp độ gồm thấp, trung bình và cao.

Bảng 2.9. Đánh giá mức độ ảnh hưởng của rủi ro đến hoạt động xuất khẩu

Rủi ro	Nội dung ảnh hưởng	Cơ sở đánh giá	Mức độ ảnh hưởng
Rủi ro chậm tiến độ giao hàng	Làm chậm shipment, kéo dài thời gian giao hàng	Ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch giao hàng của khách hàng Hoa Kỳ	Cao
Rủi ro sai sót chứng từ xuất khẩu	Phải sửa SI, Invoice, Packing List, Bill of Lading, kéo dài thời gian xử lý	Gây phát sinh chỉnh sửa hồ sơ, ảnh hưởng thông quan và tiến độ giao hàng	Trung bình - cao
Rủi ro không kịp cut-off	Container không được xếp tàu đúng kế hoạch	Có nguy cơ rớt tàu, đổi booking và phát sinh chi phí logistics	Cao
Rủi ro container không đạt tiêu chuẩn hoặc thiếu container	Chậm đóng hàng, nguy cơ ảnh hưởng chất lượng hàng hóa	Tác động đến tiến độ đóng hàng và bảo quản hàng may mặc	Trung bình
Rủi ro phát sinh chi phí logistics	Tăng chi phí lưu container, lưu bãi, sửa chứng từ hoặc điều phối vận tải	Làm giảm hiệu quả tài chính của doanh nghiệp	Trung bình

Rủi ro	Nội dung ảnh hưởng	Cơ sở đánh giá	Mức độ ảnh hưởng
Rủi ro chậm tàu hoặc thay đổi lịch trình vận chuyển	Kéo dài thời gian vận chuyển quốc tế	Ảnh hưởng đến thời gian nhận hàng tại Hoa Kỳ	Cao

❖ Nhận xét

Từ kết quả đánh giá trên có thể thấy, mức độ ảnh hưởng của các rủi ro trong quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Hoa Kỳ tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh là không giống nhau. Trong đó, nhóm rủi ro liên quan đến tiến độ giao hàng, không kịp cut-off, thay đổi lịch tàu và tranh chấp với khách hàng được đánh giá ở mức độ ảnh hưởng cao do tác động trực tiếp đến thời gian giao hàng, khả năng thực hiện hợp đồng và uy tín doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Ngược lại, các rủi ro liên quan đến sai sót chứng từ, khai báo hải quan hoặc phát sinh chi phí logistics được đánh giá ở mức trung bình đến cao vì doanh nghiệp vẫn có khả năng xử lý và điều chỉnh trong một số trường hợp nhất định nếu phát hiện kịp thời. Tuy nhiên, nếu các rủi ro này xảy ra đồng thời hoặc kéo dài, chúng có thể gây ảnh hưởng dây chuyền đến toàn bộ quy trình xuất khẩu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 đã khái quát một cách toàn diện về Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, từ quá trình hình thành và phát triển, đặc điểm hoạt động kinh doanh đến cơ cấu tổ chức và các nguồn lực hiện có. Qua đó cho thấy doanh nghiệp có nền tảng tương đối ổn định, với lĩnh vực kinh doanh chủ lực là sản xuất và xuất khẩu hàng may mặc, đặc biệt tập trung vào thị trường Mỹ – một thị trường lớn nhưng cũng đầy yêu cầu khắt khe về chất lượng và quy trình. Bên cạnh việc phân tích tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023-2025, chương này đã làm rõ xu hướng tăng trưởng cũng như sự phân bổ doanh thu theo thị trường, qua đó phản ánh vai trò quan trọng của hoạt động xuất khẩu trong cơ cấu doanh thu của công ty. Những kết quả đạt được là cơ sở để doanh nghiệp tiếp tục mở rộng thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

Trọng tâm của chương là phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đi Mỹ tại công ty. Quy trình được xây dựng tương đối đầy đủ, có sự phối hợp giữa các bộ phận từ khâu tiếp nhận đơn hàng, chuẩn bị chứng từ, booking tàu, làm thủ tục hải quan đến giao hàng và hoàn tất hồ sơ. Điều này giúp đảm bảo tiến độ giao hàng và đáp ứng yêu cầu của đối tác nước ngoài. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định liên quan đến sự phối hợp nội bộ, thời gian xử lý chứng từ và khả năng ứng phó với các phát sinh trong vận tải quốc tế.

Từ việc đánh giá những ưu điểm và hạn chế, chương 2 cũng đã chỉ ra các nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ cả yếu tố chủ quan bên trong doanh nghiệp và yếu tố khách quan từ môi trường kinh doanh quốc tế. Đây chính là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI GIO LINH

3.1. Định hướng và mục tiêu

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

3.1.1.1. Xu hướng thị trường xuất khẩu hàng may mặc sang Mỹ

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, Hoa Kỳ tiếp tục giữ vai trò là thị trường xuất khẩu lớn nhất của ngành dệt may Việt Nam. Với quy mô dân số lớn, mức thu nhập bình quân đầu người cao và nhu cầu tiêu dùng thời trang liên tục tăng, Mỹ được xem là thị trường trọng điểm đối với các doanh nghiệp may mặc xuất khẩu của Việt Nam nói chung và Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh nói riêng. Trong những năm gần đây, mặc dù kinh tế thế giới có nhiều biến động do lạm phát, xung đột địa chính trị và chi phí logistics tăng cao, nhu cầu nhập khẩu hàng may mặc của thị trường Mỹ vẫn duy trì ở mức lớn, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu của ngành dệt may Việt Nam.

Theo số liệu của Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS), kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam năm 2024 đạt khoảng 44 tỷ USD và dự báo năm 2025 sẽ đạt khoảng 46 - 47 tỷ USD, tăng khoảng 5% đến 7% so với năm trước. Trong đó, thị trường Hoa Kỳ chiếm khoảng 40% tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành. Điều này cho thấy Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu chiến lược và đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của ngành dệt may Việt Nam. Ngoài ra, theo Bộ Công Thương, tổng kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong năm 2025 được dự báo tiếp tục tăng trưởng nhờ nhu cầu nhập khẩu hàng tiêu dùng phục hồi và xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp Mỹ. Sau giai đoạn suy giảm do lạm phát và tồn kho cao trong năm 2023, thị trường may mặc Mỹ đang có dấu hiệu phục hồi rõ rệt. Theo dự báo của các tổ chức nghiên cứu thị trường quốc tế, doanh số bán lẻ hàng may mặc tại Mỹ năm 2025 có thể tăng từ 3% đến 5% so với năm trước nhờ sức mua của người tiêu dùng được cải thiện. Các mặt hàng như quần áo thể thao, áo thun, quần jeans, đồ mặc nhà và thời trang nhanh tiếp tục có nhu cầu nhập khẩu lớn. Đây là cơ hội thuận lợi cho các doanh nghiệp may mặc Việt Nam mở rộng đơn hàng xuất khẩu sang thị trường Mỹ trong thời gian tới.

Bên cạnh nhu cầu tiêu dùng lớn, xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu đang tạo ra nhiều cơ hội cho ngành may mặc Việt Nam. Trong bối cảnh căng thẳng thương mại Mỹ - Trung kéo dài, nhiều thương hiệu thời trang lớn của Mỹ đang có xu hướng giảm phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc và chuyển dịch đơn hàng sang các quốc gia Đông Nam Á, trong đó Việt Nam là một trong những điểm đến ưu tiên. Theo đánh giá của các chuyên gia trong ngành dệt may, Việt Nam hiện nằm trong nhóm ba

quốc gia cung ứng hàng may mặc lớn nhất cho thị trường Mỹ nhờ lợi thế về lao động, năng lực sản xuất và sự ổn định chính trị. Điều này tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp may mặc Việt Nam gia tăng thị phần xuất khẩu trong thời gian tới. Nhiều dự báo cho thấy hoạt động xuất khẩu dệt may của Việt Nam sang Mỹ sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định trong giai đoạn 2025 - 2030. Tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành được kỳ vọng đạt khoảng 6% - 8% mỗi năm nếu doanh nghiệp tận dụng tốt các cơ hội từ quá trình dịch chuyển chuỗi cung ứng và các hiệp định thương mại quốc tế. Đây là cơ hội quan trọng đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh trong việc mở rộng hoạt động xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang thị trường Mỹ.

Tuy nhiên, bên cạnh cơ hội tăng trưởng, thị trường Mỹ cũng đặt ra nhiều yêu cầu ngày càng khắt khe đối với doanh nghiệp xuất khẩu may mặc. Các nhà nhập khẩu Mỹ hiện không chỉ quan tâm đến giá thành sản phẩm mà còn đặc biệt chú trọng đến chất lượng, tiêu chuẩn lao động, trách nhiệm xã hội, truy xuất nguồn gốc nguyên liệu và bảo vệ môi trường. Nhiều thương hiệu thời trang lớn yêu cầu doanh nghiệp phải áp dụng tiêu chuẩn ESG, giảm phát thải carbon và minh bạch chuỗi cung ứng nhằm đáp ứng xu hướng tiêu dùng xanh đang phát triển mạnh tại Mỹ. Điều này buộc các doanh nghiệp dệt may Việt Nam phải đầu tư công nghệ sản xuất hiện đại, nâng cao năng lực quản lý chất lượng và cải thiện quy trình logistics nhằm duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Xu hướng chuyển đổi từ phương thức gia công truyền thống sang FOB cũng đang diễn ra mạnh mẽ trong ngành dệt may Việt Nam. Nếu trước đây doanh nghiệp chủ yếu thực hiện gia công đơn giản theo nguyên liệu do khách hàng cung cấp thì hiện nay nhiều doanh nghiệp đã chủ động hơn trong việc tìm kiếm nguyên phụ liệu, quản lý sản xuất và thực hiện các hoạt động logistics xuất khẩu. Xu hướng này giúp doanh nghiệp nâng cao giá trị gia tăng và cải thiện lợi nhuận, tuy nhiên cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải có quy trình xuất khẩu chuyên nghiệp, đặc biệt là quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng và hạn chế phát sinh chi phí logistics.

Ngoài ra, chi phí logistics và vận tải biển quốc tế vẫn là yếu tố ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang Mỹ. Theo dự báo của các tổ chức logistics quốc tế, giá cước vận tải biển trong năm 2025 vẫn có khả năng biến động do ảnh hưởng của tình trạng thiếu container rỗng, xung đột địa chính trị và nguy cơ tắc nghẽn tại các cảng biển lớn trên thế giới. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp may mặc Việt Nam. Vì vậy, doanh nghiệp cần nâng cao khả năng quản lý logistics, tối ưu quy trình giao nhận hàng hóa và phối hợp chặt chẽ với hãng tàu, forwarder nhằm hạn chế các rủi ro như trễ tàu, phát sinh lưu container hoặc chậm giao hàng. Trong giai đoạn tới, thị trường Mỹ vẫn sẽ là thị trường xuất khẩu tiềm năng và quan trọng đối với ngành may mặc Việt Nam. Sự phục hồi của nhu cầu tiêu

dùng, xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng và tăng trưởng thương mại quốc tế sẽ tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang Mỹ. Tuy nhiên, để tận dụng hiệu quả các cơ hội này, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh cần tiếp tục hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, nâng cao hiệu quả quản lý chứng từ, kiểm soát tiến độ giao hàng và tối ưu hoạt động logistics nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường Mỹ.

3.1.1.2. Tác động của các chính sách thương mại quốc tế

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, các chính sách thương mại quốc tế có tác động trực tiếp và sâu rộng đến hoạt động xuất khẩu hàng may mặc của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với thị trường Hoa Kỳ – một thị trường có hệ thống quy định chặt chẽ và thường xuyên thay đổi. Các quy định liên quan đến xuất xứ hàng hóa (rules of origin) đóng vai trò quan trọng trong việc xác định khả năng tiếp cận thị trường và mức thuế áp dụng. Đối với hàng may mặc, việc đáp ứng quy tắc xuất xứ không chỉ phụ thuộc vào khâu sản xuất mà còn liên quan đến nguồn gốc của nguyên phụ liệu. Trong trường hợp hàng gia công, doanh nghiệp cần đảm bảo việc quản lý nguyên phụ liệu nhập khẩu, định mức tiêu hao và sản phẩm xuất khẩu được thực hiện một cách minh bạch và chính xác, phục vụ cho công tác kiểm tra và quyết toán với cơ quan hải quan. Hoa Kỳ ngày càng siết chặt các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn sản phẩm và bảo vệ người tiêu dùng. Các sản phẩm may mặc xuất khẩu phải đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, độ bền, thành phần nguyên liệu cũng như các tiêu chuẩn liên quan đến hóa chất và an toàn sức khỏe. Điều này buộc doanh nghiệp phải nâng cao năng lực kiểm soát chất lượng trong toàn bộ quy trình sản xuất và xuất khẩu.

Ngoài ra, các yếu tố liên quan đến môi trường và trách nhiệm xã hội cũng đang trở thành tiêu chí bắt buộc đối với các doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Các đối tác nước ngoài, đặc biệt là các thương hiệu lớn tại Hoa Kỳ, thường yêu cầu nhà cung cấp phải tuân thủ các tiêu chuẩn về điều kiện lao động, bảo vệ môi trường và phát triển bền vững. Việc không đáp ứng các tiêu chuẩn này có thể dẫn đến việc mất đơn hàng hoặc bị loại khỏi chuỗi cung ứng. Bên cạnh những quy định mang tính kỹ thuật, các yếu tố như biến động thuế quan, chính sách bảo hộ thương mại và căng thẳng thương mại quốc tế cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu. Ví dụ, các biện pháp áp thuế bổ sung hoặc hạn chế nhập khẩu có thể làm tăng chi phí và giảm sức cạnh tranh của hàng hóa. Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, các chính sách thương mại quốc tế không chỉ ảnh hưởng đến khả năng nhận đơn hàng mà còn tác động trực tiếp đến quy trình xuất khẩu, đặc biệt là các khâu như khai báo hải quan, chuẩn bị chứng từ và kiểm soát chất lượng. Do đó, doanh nghiệp cần chủ động cập nhật thông tin, nâng cao năng lực tuân thủ và hoàn thiện quy trình quản lý để thích ứng với môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp.

3.1.1.3. Bối cảnh và các xu hướng phát triển của ngành dệt may xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ

Các xu hướng phát triển của ngành dệt may xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ:

a. Xu hướng phát triển kinh tế số

Trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 diễn ra mạnh mẽ, chuyển đổi số đang trở thành xu hướng tất yếu đối với ngành dệt may và logistics xuất khẩu bằng đường biển. Việc ứng dụng công nghệ số không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động mà còn góp phần tối ưu hóa quy trình sản xuất, quản lý đơn hàng và hoạt động vận chuyển hàng hóa quốc tế. Đây được xem là một trong những giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp dệt may Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường Mỹ - một thị trường có yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm, tốc độ giao hàng và khả năng truy xuất thông tin.

Trong ngành dệt may, nhiều doanh nghiệp đã đẩy mạnh ứng dụng các công nghệ hiện đại như trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), dữ liệu lớn (Big Data), điện toán đám mây và phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP vào hoạt động sản xuất và quản lý. Việc ứng dụng công nghệ giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt nguyên vật liệu, theo dõi tiến độ sản xuất, quản lý đơn hàng và hạn chế sai sót trong quá trình vận hành. Đồng thời, tự động hóa trong dây chuyền sản xuất còn góp phần giảm chi phí lao động, nâng cao năng suất và đáp ứng tốt hơn các đơn hàng lớn xuất khẩu sang Mỹ. Xu hướng số hóa cũng tác động mạnh đến hoạt động logistics xuất khẩu bằng đường biển. Các doanh nghiệp logistics hiện nay đang đẩy mạnh ứng dụng hệ thống quản lý vận tải, hệ thống quản lý kho hàng, khai báo hải quan điện tử, chứng từ điện tử và công nghệ theo dõi container trực tuyến nhằm nâng cao hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng. Việc ứng dụng công nghệ giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm soát lịch trình vận chuyển, cập nhật tình trạng container và xử lý nhanh các vấn đề phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa.

Ngoài ra, các hãng tàu và cảng biển cũng đang thúc đẩy quá trình chuyển đổi số thông qua việc áp dụng cảng thông minh, tự động hóa bốc xếp container và quản lý dữ liệu vận tải điện tử. Điều này góp phần rút ngắn thời gian thông quan, giảm chi phí logistics và nâng cao hiệu quả vận chuyển hàng may mặc nguyên container đi Mỹ. Kinh tế số đang tạo ra những thay đổi tích cực đối với ngành dệt may và logistics xuất khẩu bằng đường biển. Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi số cũng đặt ra nhiều thách thức cho doanh nghiệp như chi phí đầu tư công nghệ lớn, thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao và khả năng thích ứng với công nghệ mới còn hạn chế, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

b. Xu hướng phát triển kinh tế xanh

Trong những năm gần đây, phát triển kinh tế xanh đang trở thành xu hướng tất yếu của ngành dệt may toàn cầu, đặc biệt khi các thị trường nhập khẩu lớn như Mỹ ngày càng chú trọng đến các tiêu chuẩn môi trường và phát triển bền vững. Người tiêu dùng tại Mỹ hiện nay không chỉ quan tâm đến chất lượng và giá cả sản phẩm mà còn chú trọng đến yếu tố thân thiện với môi trường, trách nhiệm xã hội và mức độ phát thải trong quá trình sản xuất. Điều này tạo áp lực buộc các doanh nghiệp dệt may Việt Nam phải chuyển đổi mô hình sản xuất theo hướng xanh và bền vững hơn. Xu hướng “xanh hóa” trong ngành dệt may được thể hiện thông qua việc sử dụng nguyên liệu thân thiện với môi trường như sợi hữu cơ, sợi tái chế, vải sinh học và hạn chế sử dụng các hóa chất độc hại trong quá trình nhuộm và hoàn thiện sản phẩm. Nhiều doanh nghiệp đã đầu tư hệ thống xử lý nước thải, công nghệ nhuộm tiết kiệm nước, sử dụng năng lượng tái tạo như điện mặt trời nhằm giảm lượng khí thải carbon và tiết kiệm chi phí sản xuất trong dài hạn. Các thương hiệu thời trang lớn tại Mỹ ngày càng yêu cầu nhà cung cấp phải đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường quốc tế như ESG, WRAP, ISO 14001 hoặc các tiêu chuẩn liên quan đến truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Điều này khiến các doanh nghiệp dệt may Việt Nam phải nâng cao năng lực quản trị môi trường và xây dựng chuỗi cung ứng xanh để duy trì khả năng hợp tác với các đối tác nước ngoài. Đối với hoạt động logistics xuất khẩu bằng đường biển, xu hướng logistics xanh cũng đang được chú trọng nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Các doanh nghiệp logistics hiện nay đang tối ưu hóa tuyến vận tải, giảm tiêu hao nhiên liệu, sử dụng container thân thiện với môi trường và ứng dụng công nghệ để giảm phát thải khí nhà kính trong quá trình vận chuyển. Ngoài ra, nhiều hãng tàu quốc tế cũng đang chuyển sang sử dụng nhiên liệu sạch và đầu tư tàu biển tiết kiệm năng lượng nhằm đáp ứng các quy định về môi trường trong vận tải biển quốc tế.

Xu hướng phát triển kinh tế xanh không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hình ảnh thương hiệu và khả năng cạnh tranh tại thị trường Mỹ mà còn góp phần thúc đẩy ngành dệt may phát triển bền vững trong dài hạn. Tuy nhiên, việc chuyển đổi sang mô hình sản xuất xanh cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư lớn về công nghệ, cơ sở hạ tầng và nguồn lực tài chính.

c. Xu hướng phát triển kinh tế tuần hoàn

Cùng với xu hướng phát triển bền vững, kinh tế tuần hoàn đang dần trở thành định hướng phát triển quan trọng của ngành dệt may trên thế giới. Mô hình kinh tế tuần hoàn hướng đến việc tối ưu hóa việc sử dụng tài nguyên thông qua tái sử dụng, tái chế và kéo dài vòng đời sản phẩm nhằm giảm thiểu chất thải và hạn chế tác động tiêu cực đến môi trường. Đây được xem là xu hướng phù hợp với yêu cầu phát triển bền vững của ngành dệt may hiện nay. Trong ngành dệt may, nhiều doanh nghiệp đã bắt đầu sử

dụng nguyên liệu tái chế như sợi polyester tái sinh, vải tái chế và các vật liệu thân thiện với môi trường trong quá trình sản xuất. Đồng thời, doanh nghiệp cũng chú trọng thu gom và tái chế phế liệu dệt may nhằm giảm lượng chất thải phát sinh và tiết kiệm nguyên vật liệu đầu vào. Một số doanh nghiệp còn áp dụng công nghệ tái sử dụng nước trong quá trình nhuộm và xử lý vải nhằm giảm mức tiêu thụ tài nguyên và bảo vệ môi trường. Các thương hiệu thời trang lớn tại Mỹ hiện nay đang ưu tiên lựa chọn những nhà cung cấp có khả năng tham gia vào chuỗi cung ứng tuần hoàn và đáp ứng các tiêu chuẩn phát triển bền vững. Điều này tạo động lực để các doanh nghiệp dệt may Việt Nam đổi mới công nghệ, cải thiện quy trình sản xuất và nâng cao năng lực quản lý nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường xuất khẩu.

Trong hoạt động logistics xuất khẩu bằng đường biển, kinh tế tuần hoàn được thể hiện thông qua việc tái sử dụng container, pallet, bao bì đóng gói và tối ưu hóa hoạt động vận tải nhằm giảm lãng phí tài nguyên. Việc ứng dụng công nghệ số trong quản lý logistics cũng góp phần nâng cao hiệu quả khai thác phương tiện, giảm lượng nhiên liệu tiêu thụ và hạn chế phát thải khí nhà kính trong vận tải biển. Xu hướng phát triển kinh tế tuần hoàn đang mở ra nhiều cơ hội cho ngành dệt may Việt Nam trong quá trình tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Tuy nhiên, để thực hiện hiệu quả mô hình này, các doanh nghiệp cần đầu tư mạnh vào công nghệ, nâng cao nhận thức về phát triển bền vững và xây dựng chiến lược sản xuất phù hợp với xu hướng tiêu dùng xanh của thị trường Mỹ.

3.1.1.4. Dự báo nhu cầu và cơ hội xuất khẩu trong thời gian tới

Trong thời gian tới, nhu cầu nhập khẩu hàng dệt may của thế giới, đặc biệt là thị trường Mỹ, được dự báo tiếp tục tăng nhờ xu hướng phục hồi tiêu dùng và dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu. Đây được xem là cơ hội quan trọng để ngành dệt may Việt Nam mở rộng thị phần và gia tăng kim ngạch xuất khẩu. Mỹ hiện vẫn là thị trường xuất khẩu dệt may lớn nhất của Việt Nam. Theo số liệu thống kê năm 2025, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Mỹ đạt hơn 153 tỷ USD, tăng khoảng 28,1% so với năm trước. Trong đó, nhóm hàng dệt may tiếp tục nằm trong nhóm ngành xuất khẩu chủ lực với giá trị khoảng 17,9 tỷ USD. Đặc biệt, trong 7 tháng đầu năm 2025, Việt Nam lần đầu tiên vượt Trung Quốc để trở thành quốc gia xuất khẩu dệt may lớn nhất vào thị trường Mỹ. Theo dữ liệu của OTEXA thuộc Bộ Thương mại Mỹ, Mỹ đã nhập khẩu gần 9,5 tỷ USD hàng dệt may từ Việt Nam, tăng 17,5% so với cùng kỳ năm 2024, trong khi nhập khẩu từ Trung Quốc giảm 21%. Bên cạnh đó, nhiều tổ chức và đơn vị nghiên cứu cũng đưa ra dự báo tích cực đối với ngành dệt may Việt Nam trong giai đoạn tới. Theo báo cáo triển vọng ngành dệt may năm 2026, xuất khẩu dệt may của Việt Nam sang Mỹ được dự báo đạt khoảng 19,7 tỷ USD, tăng khoảng 9% so với năm 2025. Mỹ tiếp tục

được xem là động lực tăng trưởng chính của ngành dệt may Việt Nam nhờ nhu cầu tiêu dùng lớn và xu hướng chuyển dịch đơn hàng khỏi Trung Quốc.

Ngoài ra, xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng của các thương hiệu thời trang quốc tế cũng tạo ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam. Sau các biến động thương mại toàn cầu, nhiều nhà nhập khẩu Mỹ đang ưu tiên tìm kiếm nguồn cung ổn định ngoài Trung Quốc nhằm giảm rủi ro phụ thuộc vào một thị trường duy nhất. Việt Nam với lợi thế về năng lực sản xuất, chi phí cạnh tranh và kinh nghiệm xuất khẩu được đánh giá là điểm đến phù hợp cho sự dịch chuyển này. Bên cạnh cơ hội tăng trưởng, ngành dệt may Việt Nam cũng đứng trước nhiều yêu cầu mới từ thị trường quốc tế như tiêu chuẩn ESG, sản xuất xanh, truy xuất nguồn gốc nguyên liệu và trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng. Điều này buộc các doanh nghiệp phải đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và hướng tới mô hình sản xuất bền vững để duy trì lợi thế cạnh tranh lâu dài. Với xu hướng phục hồi nhu cầu tiêu dùng toàn cầu, sự dịch chuyển chuỗi cung ứng quốc tế và vị thế ngày càng cao tại thị trường Mỹ, triển vọng xuất khẩu dệt may của Việt Nam trong thời gian tới được đánh giá tương đối khả quan. Đây sẽ là cơ hội để các doanh nghiệp dệt may đẩy mạnh mở rộng thị trường, gia tăng kim ngạch xuất khẩu và nâng cao vị thế trên thị trường quốc tế.

3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

3.1.2.1. Định hướng phát triển của công ty

a. Định hướng phát triển năm 2026 của công ty

Trong năm 2026, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh định hướng tập trung ổn định hoạt động sản xuất và nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường Mỹ. Đây được xem là giai đoạn quan trọng nhằm củng cố năng lực sản xuất, hoàn thiện quy trình logistics xuất khẩu và nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường quốc tế đang dần phục hồi. Đối với hoạt động sản xuất, công ty định hướng nâng công suất sản xuất khoảng 10% so với năm 2025 thông qua việc đầu tư thêm máy móc, cải thiện dây chuyền may và nâng cao năng suất lao động tại các chuyền sản xuất. Thực tế hiện nay, vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu, doanh nghiệp vẫn gặp tình trạng áp lực tiến độ do thời gian giao hàng gấp và lịch tàu thường xuyên thay đổi. Vì vậy, công ty tập trung nâng cao khả năng phối hợp giữa bộ phận kế hoạch sản xuất, kho nguyên phụ liệu và bộ phận xuất nhập khẩu nhằm đảm bảo tiến độ đóng hàng container đúng thời gian quy định. Bên cạnh đó, công ty định hướng nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua việc kiểm soát chặt chẽ các công đoạn sản xuất, đặc biệt là công đoạn hoàn thiện và đóng gói hàng xuất khẩu. Do đặc thù các đơn hàng xuất khẩu sang Mỹ yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng và thời gian giao hàng nên doanh

nghiệp đặt mục tiêu giảm tỷ lệ hàng lỗi xuống dưới 2% và nâng tỷ lệ giao hàng đúng hạn lên trên 95% trong năm 2026.

Đối với hoạt động xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ, công ty tập trung hoàn thiện quy trình logistics nhằm hạn chế các chi phí phát sinh trong quá trình giao hàng. Hiện nay, một số lô hàng của công ty vẫn phát sinh chi phí ngoài kế hoạch do thay đổi lịch tàu, xử lý chứng từ chậm hoặc hạ container sát thời gian cut-off. Vì vậy, trong năm 2026 doanh nghiệp định hướng kiểm soát chặt chẽ toàn bộ các mốc thời gian quan trọng trong quy trình xuất khẩu như:

- Thời gian xác nhận booking.
- SI cut-off.
- VGM cut-off.
- CY cut-off.
- Thời gian đóng hàng container.
- Thời gian hạ container tại cảng.

Bộ phận xuất nhập khẩu được yêu cầu theo dõi lịch tàu thường xuyên, phối hợp chặt chẽ với forwarder, hãng tàu và bộ phận vận tải nhằm hạn chế tình trạng trễ tàu hoặc phát sinh lưu container và lưu bãi tại cảng. Ngoài ra, công ty cũng định hướng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động quản lý sản xuất và logistics thông qua việc tăng cường sử dụng phần mềm quản lý đơn hàng, chứng từ điện tử và hệ thống theo dõi container trực tuyến. Đây được xem là giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp giảm thời gian xử lý chứng từ, hạn chế sai sót và nâng cao hiệu quả quản lý logistics xuất khẩu. Công ty tiếp tục duy trì thị trường Mỹ là thị trường xuất khẩu trọng điểm và định hướng tăng tỷ lệ đơn hàng FOB nhằm nâng cao giá trị gia tăng trong hoạt động xuất khẩu cũng như tăng tính chủ động trong hoạt động logistics quốc tế.

b. Định hướng phát triển đến năm 2030 của công ty

Đến năm 2030, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh định hướng phát triển theo hướng trở thành doanh nghiệp may mặc xuất khẩu có quy trình sản xuất và xuất khẩu ổn định, đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng Mỹ về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng và tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội. Trên cơ sở tình hình hoạt động thực tế hiện nay của công ty, định hướng phát triển giai đoạn đến năm 2030 được triển khai cụ thể. Công ty tập trung nâng cao năng lực sản xuất để đáp ứng các đơn hàng xuất khẩu số lượng lớn bằng container nguyên (FCL). Hiện nay, hoạt động sản xuất của công ty chủ yếu tập trung vào các mặt hàng may mặc xuất khẩu nên trong giai đoạn tới công ty định hướng đầu tư thêm máy may công nghiệp, máy cắt vải tự động và thiết bị hỗ trợ kiểm tra chất lượng nhằm nâng cao năng suất và giảm tỷ lệ hàng lỗi. Đồng thời, công ty dự kiến cải thiện mặt bằng sản xuất theo hướng bố trí khoa học hơn giữa các chuyền may, khu vực kiểm hàng và đóng gói để rút ngắn thời gian hoàn thiện đơn hàng trước

khi xuất khẩu. Bên cạnh đó, công ty đặt mục tiêu nâng cao năng suất lao động thông qua đào tạo tay nghề cho công nhân may và nhân viên kỹ thuật. Hằng năm, công ty dự kiến tổ chức các đợt đào tạo nội bộ về kỹ thuật may, quy trình kiểm tra chất lượng và kỹ năng xử lý đơn hàng xuất khẩu nhằm hạn chế sai sót trong quá trình sản xuất. Đối với bộ phận xuất nhập khẩu, công ty định hướng nâng cao kỹ năng xử lý chứng từ, khai báo hải quan điện tử và theo dõi lịch tàu nhằm giảm tình trạng chậm trễ trong quá trình giao hàng đi Mỹ. Trong thời gian tới, công ty sẽ tăng cường phối hợp trực tiếp với các hãng tàu và công ty giao nhận để chủ động trong việc đặt booking, theo dõi lịch tàu và xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến container, cut-off hay chứng từ xuất khẩu. Hiện nay, vào các giai đoạn cao điểm, công ty vẫn gặp tình trạng thay đổi lịch tàu hoặc thiếu container rỗng, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Vì vậy, đến năm 2030 công ty định hướng xây dựng kế hoạch xuất hàng sớm hơn, chủ động dự phòng thời gian đóng hàng và tăng cường liên hệ với nhiều hãng tàu khác nhau để hạn chế rủi ro trong vận chuyển.

Ngoài ra, công ty định hướng nâng cao hiệu quả quản lý chứng từ xuất khẩu nhằm giảm sai sót và hạn chế phát sinh chi phí lưu container hoặc chậm giao hàng. Công ty dự kiến ứng dụng mạnh hơn các phần mềm quản lý đơn hàng, quản lý chứng từ và lưu trữ dữ liệu điện tử thay cho việc xử lý thủ công như hiện nay. Việc số hóa dữ liệu sẽ giúp bộ phận xuất nhập khẩu dễ dàng kiểm tra thông tin booking, invoice, packing list, bill of lading và hỗ trợ xử lý công việc nhanh hơn khi phát sinh vấn đề với khách hàng hoặc hãng tàu. Công ty tiếp tục xác định thị trường Mỹ là thị trường xuất khẩu trọng điểm đến năm 2030. Đây là thị trường mang lại doanh thu xuất khẩu lớn cho công ty nhưng cũng có yêu cầu rất cao về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng và trách nhiệm xã hội. Vì vậy, công ty định hướng duy trì ổn định các khách hàng hiện tại thông qua việc đảm bảo chất lượng sản phẩm đồng đều, giao hàng đúng tiến độ và nâng cao khả năng phản hồi thông tin với đối tác nước ngoài. Đồng thời, công ty cũng từng bước tìm kiếm thêm khách hàng mới thông qua các đối tác trung gian, hội chợ thương mại và hoạt động xúc tiến xuất khẩu nhằm mở rộng quy mô đơn hàng trong tương lai. Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu, công ty cũng định hướng phát triển theo hướng xanh và bền vững hơn trong giai đoạn đến năm 2030. Cụ thể, công ty dự kiến tiết kiệm điện năng trong sản xuất bằng cách thay thế dần hệ thống đèn chiếu sáng và máy móc tiêu hao điện lớn; tăng cường kiểm soát nguyên vật liệu nhằm hạn chế hao hụt vải và phụ liệu trong quá trình cắt may; đồng thời thực hiện phân loại rác thải tại khu vực sản xuất để giảm lượng chất thải công nghiệp phát sinh. Đây là những giải pháp thực tế phù hợp với điều kiện hoạt động hiện nay của công ty và đáp ứng xu hướng phát triển xanh trong ngành dệt may xuất khẩu. Ngoài ra, công ty định hướng nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh thông qua việc duy trì các tiêu chuẩn về trách nhiệm xã hội, điều kiện làm việc và an toàn lao động nhằm đáp ứng yêu cầu của khách hàng Mỹ. Công ty dự kiến tiếp tục cải

thiện môi trường làm việc cho công nhân, đảm bảo chế độ lao động và nâng cao ý thức tuân thủ quy trình sản xuất trong toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

Định hướng phát triển đến năm 2030 của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh không chỉ tập trung vào mở rộng sản xuất và tăng doanh thu xuất khẩu mà còn hướng đến hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng may mặc nguyên container bằng đường biển đi Mỹ theo hướng hiệu quả, ổn định và phù hợp với xu hướng phát triển bền vững của ngành dệt may hiện nay.

3.1.2.2. Mục tiêu của công ty

a. Doanh thu

Trong giai đoạn 2026 - 2030, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân từ 10% -12%/năm nhằm phù hợp với năng lực sản xuất thực tế và kế hoạch mở rộng hoạt động xuất khẩu sang thị trường Mỹ trong thời gian tới. Đây được xem là mức tăng trưởng khả thi đối với doanh nghiệp trong bối cảnh ngành dệt may Việt Nam đang từng bước phục hồi và nhu cầu nhập khẩu hàng may mặc tại thị trường Mỹ vẫn duy trì ở mức cao. Hiện nay, doanh thu của công ty chủ yếu đến từ hoạt động gia công và xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển theo hình thức nguyên container. Tuy nhiên, phần lớn đơn hàng hiện tại vẫn là đơn hàng gia công truyền thống nên giá trị gia tăng chưa cao. Vì vậy, trong thời gian tới doanh nghiệp định hướng tăng dần tỷ lệ đơn hàng FOB nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu và tăng khả năng chủ động trong việc quản lý nguyên phụ liệu, booking tàu và tổ chức vận chuyển hàng hóa quốc tế.

Cụ thể, công ty đặt mục tiêu doanh thu năm 2026 tăng khoảng 10% so với năm 2025. Giai đoạn 2027-2028 doanh nghiệp phấn đấu duy trì mức tăng trưởng khoảng 11%/năm và đến giai đoạn 2029-2030 tốc độ tăng trưởng doanh thu đạt khoảng 12%/năm. Để đạt được mục tiêu này, công ty dự kiến nâng công suất sản xuất khoảng 10%-15% thông qua việc đầu tư thêm máy may công nghiệp, nâng cấp dây chuyền sản xuất và nâng cao hiệu suất hoạt động tại các chuyền may. Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiếp tục duy trì các khách hàng truyền thống tại thị trường Mỹ đồng thời chủ động tìm kiếm thêm đối tác mới nhằm gia tăng số lượng đơn hàng xuất khẩu trong thời gian tới. Công ty cũng tập trung nâng cao khả năng đáp ứng các đơn hàng lớn và đơn hàng có yêu cầu thời gian giao hàng ngắn nhằm tạo lợi thế cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành tại khu vực miền Trung. Doanh nghiệp đặt mục tiêu nâng tỷ lệ đơn hàng FOB từ khoảng 20% hiện nay lên khoảng 35% - 40% vào năm 2030. Đây được xem là giải pháp quan trọng giúp công ty nâng cao doanh thu, cải thiện giá trị xuất khẩu và tăng tính chủ động trong hoạt động logistics quốc tế.

b. Lợi nhuận

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng doanh thu, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh cũng đặt mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và duy trì biên lợi nhuận ròng ở mức khoảng 5% - 7% trong giai đoạn 2026 - 2030. Đối với doanh nghiệp may mặc xuất khẩu, lợi nhuận hiện nay chịu ảnh hưởng lớn bởi chi phí nguyên phụ liệu, chi phí nhân công, cước vận tải biển và các khoản chi phí phát sinh trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Thực tế tại công ty cho thấy, vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu, nếu quá trình đóng hàng container hoặc hạ container tại cảng không đúng kế hoạch sẽ dễ phát sinh thêm các khoản chi phí như phí lưu container, phí lưu bãi, phí đổi booking và phí xử lý chứng từ bổ sung. Những khoản chi phí này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, trong thời gian tới công ty tập trung nâng cao hiệu quả phối hợp giữa bộ phận sản xuất, kho, xuất nhập khẩu và đơn vị vận tải nhằm đảm bảo tiến độ đóng hàng container và hạn chế tình trạng hạ container sát giờ CY cut-off. Đồng thời, doanh nghiệp tăng cường theo dõi lịch tàu và kiểm soát chặt chẽ các mốc thời gian như SI cut-off, VGM cut-off nhằm hạn chế tối đa tình trạng rút tàu hoặc phát sinh đổi booking. Bên cạnh đó, công ty đặt mục tiêu giảm tỷ lệ hàng lỗi xuống dưới 2% vào năm 2026 và dưới 1,5% vào năm 2030 thông qua việc nâng cao công tác kiểm tra chất lượng tại từng công đoạn sản xuất. Doanh nghiệp cũng phấn đấu nâng tỷ lệ giao hàng đúng hạn lên trên 95% vào năm 2026 và trên 98% vào năm 2030 nhằm nâng cao uy tín với khách hàng quốc tế và hạn chế các khoản chi phí phát sinh do giao hàng chậm. Ngoài ra, việc tăng tỷ lệ đơn hàng FOB lên khoảng 35% - 40% vào năm 2030 cũng được xem là giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp cải thiện biên lợi nhuận do hình thức FOB mang lại giá trị cao hơn so với hình thức gia công truyền thống.

c. Chi phí

Trong giai đoạn 2026 - 2030, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đặt mục tiêu giảm từ 5% - 7% chi phí logistics và giảm khoảng 3% - 5% chi phí vận hành nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường Mỹ.

Hiện nay, đối với các lô hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đi Mỹ, chi phí logistics của doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản như cước vận tải biển, phí THC, phí handling, phí trucking, phí nâng hạ container, phí lưu container, phí lưu bãi và chi phí xử lý chứng từ xuất khẩu. Trong thực tế hoạt động xuất khẩu của công ty, một số lô hàng vẫn phát sinh chi phí ngoài kế hoạch do lịch tàu thay đổi liên tục, xử lý booking chậm, khai SI hoặc VGM chưa đúng thời hạn và hạ container sát thời gian CY cut-off.

Đặc biệt, vào mùa cao điểm xuất khẩu, nếu container bị rút tàu doanh nghiệp sẽ phát sinh thêm nhiều khoản chi phí như phí đổi booking, phí lưu container, phí lưu bãi tại cảng và chi phí kéo container lại kho. Điều này làm gia tăng đáng kể tổng chi phí

logistics và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty. Vì vậy, trong thời gian tới doanh nghiệp tập trung hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển thông qua việc kiểm soát chặt chẽ toàn bộ các mốc thời gian trong quy trình giao hàng như thời gian xác nhận booking, SI cut-off, VGM cut-off, CY cut-off và thời gian hạ container tại cảng. Công ty tiếp tục nâng cao khả năng phối hợp giữa bộ phận sản xuất, bộ phận xuất nhập khẩu và đơn vị vận tải nhằm đảm bảo tiến độ đóng hàng container đúng kế hoạch. Doanh nghiệp cũng tăng cường làm việc với forwarder và hãng tàu để chủ động xử lý kịp thời khi có thay đổi lịch tàu hoặc thay đổi thời gian cut-off.

Ngoài ra, công ty định hướng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động logistics thông qua việc sử dụng phần mềm quản lý đơn hàng, số hóa chứng từ xuất khẩu và theo dõi container trực tuyến. Doanh nghiệp đặt mục tiêu đến năm 2027 có khoảng 60% chứng từ xuất khẩu được xử lý điện tử và đến năm 2030 có trên 80% hoạt động quản lý booking, chứng từ và theo dõi container được thực hiện trên hệ thống phần mềm nhằm giảm thời gian xử lý công việc và hạn chế sai sót chứng từ. Đối với chi phí vận hành nội bộ, công ty cũng đặt mục tiêu giảm khoảng 3% chi phí điện năng, giảm khoảng 5% tỷ lệ hao hụt nguyên phụ liệu và nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị tại các chuyền may nhằm tối ưu chi phí sản xuất trong thời gian tới.

d. Thị phần

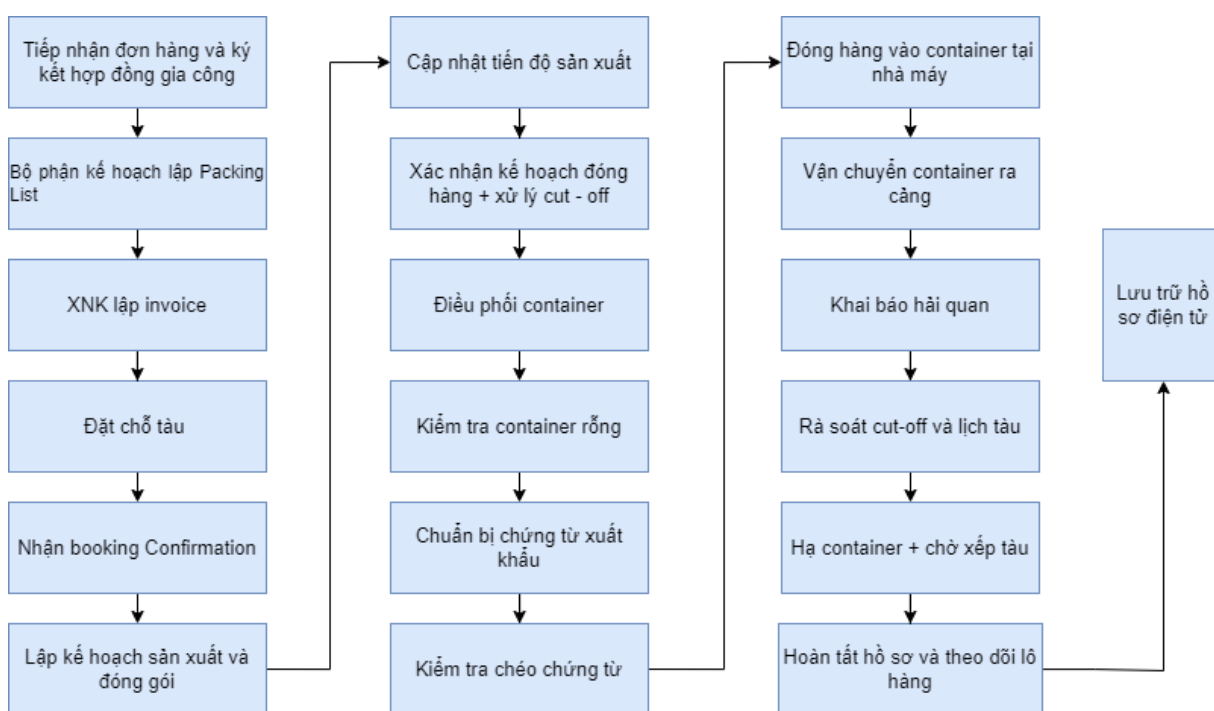
Trong giai đoạn 2026 - 2030, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đặt mục tiêu tiếp tục duy trì và mở rộng thị phần xuất khẩu hàng may mặc tại thị trường Mỹ. Hiện nay, Mỹ vẫn là thị trường xuất khẩu chủ lực của doanh nghiệp và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số đơn hàng xuất khẩu của công ty. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh tại thị trường này ngày càng cao do sự tham gia của nhiều doanh nghiệp dệt may đến từ Trung Quốc, Bangladesh, Ấn Độ và Indonesia. Vì vậy, công ty xác định việc nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao hiệu quả logistics là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì khách hàng hiện tại và mở rộng thị phần trong thời gian tới. Doanh nghiệp đặt mục tiêu nâng tỷ lệ giao hàng đúng hạn lên trên 95% vào năm 2026 và trên 98% vào năm 2030 nhằm nâng cao uy tín với khách hàng quốc tế. Đồng thời, công ty cũng phấn đấu giảm tỷ lệ khiếu nại khách hàng xuống dưới 2% tổng số đơn hàng xuất khẩu thông qua việc tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm và hạn chế sai sót trong quá trình giao hàng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiếp tục nâng cao khả năng đáp ứng các yêu cầu về chất lượng sản phẩm, trách nhiệm xã hội và tiêu chuẩn môi trường nhằm phù hợp với xu hướng nhập khẩu xanh của thị trường Mỹ trong thời gian tới. Ngoài việc duy trì các khách hàng hiện tại, công ty cũng định hướng mở rộng thêm đối tác mới nhằm gia tăng sản lượng đơn hàng xuất khẩu khoảng 10% - 15% trong giai đoạn 2026 - 2030. Trước xu hướng dịch chuyển đơn hàng khỏi Trung Quốc, doanh

nghiệp xác định đây là cơ hội thuận lợi để nâng cao vị thế cạnh tranh và mở rộng thị phần xuất khẩu tại thị trường Mỹ trong thời gian tới.

3.2. Hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container tại công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

Trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích ở Chương 2, việc hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, hạn chế rủi ro và tăng tính chủ động trong quá trình thực hiện lô hàng. Việc hoàn thiện quy trình không làm thay đổi toàn bộ quy trình hiện tại mà tập trung cải tiến tại các bước còn tồn tại hạn chế về công tác chuẩn bị hàng hóa, xử lý chứng từ và quản lý rủi ro. Các giải pháp được đề xuất dựa trên quy trình thực tế của công ty nhằm đảm bảo tính khả thi và phù hợp với hoạt động xuất khẩu hàng may mặc gia công bằng đường biển.

Sau khi hoàn thiện, quy trình xuất khẩu nguyên container của công ty được bổ sung thêm các bước kiểm soát và phối hợp nhằm nâng cao tính đồng bộ giữa các bộ phận, tăng khả năng kiểm soát chứng từ và chủ động xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình xuất khẩu.



Hình 3.1. Quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sau khi hoàn thiện tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh

3.2.1. Hoàn thiện khâu chuẩn bị hàng hóa

Trong quy trình hiện tại, công tác chuẩn bị hàng hóa của công ty vẫn còn tồn tại tình trạng phối hợp chưa đồng bộ giữa bộ phận Kế hoạch – Sản xuất, Kho vận và Xuất nhập khẩu. Việc cập nhật tiến độ sản xuất đôi khi chưa kịp thời dẫn đến tình trạng bị

động trong điều phối container, đóng hàng hoặc vận chuyển container ra cảng. Điều này làm tăng nguy cơ trễ cut-off và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, đặc biệt đối với các đơn hàng có thời gian thực hiện gấp. Vì vậy, sau khi nhận booking confirmation từ hãng tàu, công ty cần bổ sung bước “Lập kế hoạch sản xuất và đóng hàng” nhằm xây dựng kế hoạch chi tiết cho từng đơn hàng. Kế hoạch cần xác định rõ thời gian hoàn thành sản xuất, thời gian đóng hàng, thời gian vận chuyển container ra cảng và thời gian hạ container trước CY cut-off nhằm tạo khoảng thời gian dự phòng khi phát sinh sự cố. Bên cạnh đó, công ty cần bổ sung bước “Cập nhật tiến độ sản xuất” để tăng cường sự phối hợp giữa bộ phận Kế hoạch - Sản xuất, Kho vận và Xuất nhập khẩu. Việc cập nhật tiến độ thường xuyên sẽ giúp bộ phận Xuất nhập khẩu chủ động hơn trong việc xử lý cut-off, chuẩn bị chứng từ và điều phối container phù hợp với tiến độ thực tế của lô hàng. Tại bước “Điều phối container”, công ty cần chủ động liên hệ với đơn vị vận chuyển để lấy container sớm hơn kế hoạch thay vì phụ thuộc vào thời điểm sát ngày đóng hàng như hiện nay. Đồng thời, công ty cần bổ sung bước “Kiểm tra container rỗng” trước khi đóng hàng nhằm đảm bảo container đáp ứng yêu cầu về chất lượng. Nội dung kiểm tra cần bao gồm tình trạng vỏ container, sàn container, độ kín, độ sạch và độ ẩm nhằm hạn chế ảnh hưởng đến chất lượng hàng may mặc đóng carton. Đối với bước “Đóng hàng vào container tại nhà máy”, công ty cần chuẩn hóa quy trình đóng hàng theo hướng khoa học và thống nhất hơn. Hàng hóa cần được sắp xếp hợp lý nhằm tối ưu không gian container, hạn chế xô lệch trong quá trình vận chuyển và thuận tiện cho việc kiểm đếm. Đồng thời, thông tin container và số seal cần được cập nhật ngay sau khi hoàn tất đóng hàng để phục vụ cho công tác khai báo hải quan và lập chứng từ xuất khẩu. Ngoài ra, công ty cần tiếp tục duy trì việc chụp hình container trước, trong và sau khi đóng hàng như một biện pháp kiểm soát chất lượng và làm căn cứ xử lý tranh chấp khi phát sinh. Tuy nhiên, quy trình hoàn thiện cần quy định đây là bước bắt buộc thay vì thực hiện linh hoạt như trước đây.

Bảng 3.1. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện ở khâu chuẩn bị hàng hóa

Nội dung	Quy trình hiện tại	Quy trình hoàn thiện
Lập kế hoạch đóng hàng	Theo tiến độ thực tế	Có kế hoạch chi tiết và thời gian dự phòng
Cập nhật tiến độ sản xuất	Chưa thường xuyên	Theo dõi và cập nhật liên tục
Điều phối container	Thực hiện sát ngày đóng hàng	Chủ động lấy container sớm
Kiểm tra container	Chưa có bước kiểm tra riêng	Bổ sung bước kiểm tra container rỗng

Đóng hàng container	Chủ yếu theo kinh nghiệm	Chuẩn hóa quy trình sắp xếp hàng
Kiểm soát hình ảnh container	Thực hiện linh hoạt	Quy định thành bước bắt buộc

3.2.2. Hoàn thiện quy trình chứng từ xuất khẩu

Trong quy trình hiện tại, công tác chứng từ xuất khẩu của công ty vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công và kinh nghiệm của nhân viên nên vẫn tiềm ẩn nguy cơ sai sót trong quá trình lập và xử lý chứng từ. Các sai sót liên quan đến Shipping Instruction (SI), Bill of Lading (B/L), Commercial Invoice hoặc Packing List có thể dẫn đến phát sinh chi phí sửa chứng từ, chậm giao chứng từ cho khách hàng hoặc ảnh hưởng đến quá trình thanh toán quốc tế. Do đó, công ty cần hoàn thiện bước “Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu” theo hướng chuẩn hóa quy trình lập, kiểm tra và phê duyệt chứng từ. Mỗi loại chứng từ cần được quy định rõ về thời điểm lập, nội dung cần thể hiện, người thực hiện và người kiểm tra trước khi phát hành. Công ty cần bổ sung bước “Kiểm tra chéo chứng từ” trước khi gửi cho hãng tàu, khách hàng hoặc cơ quan chức năng. Việc kiểm tra cần được thực hiện theo nguyên tắc “bốn mắt” hoặc “sáu mắt”, trong đó một nhân sự lập chứng từ, một nhân sự kiểm tra và quản lý phê duyệt trước khi phát hành. Quy trình này giúp hạn chế tối đa sai sót và nâng cao trách nhiệm của từng cá nhân trong quá trình thực hiện. Đối với Shipping Instruction, bộ phận Xuất nhập khẩu cần đối chiếu thông tin với hợp đồng ngoại thương, Commercial Invoice, Packing List, booking confirmation và thông tin thực tế của lô hàng trước khi gửi hãng tàu. Sau khi nhận Draft Bill of Lading, công ty cần kiểm tra kỹ các nội dung như tên người gửi hàng, người nhận hàng, mô tả hàng hóa, số lượng kiện, trọng lượng, số container, số seal, cảng đi, cảng đến và lịch tàu trước khi xác nhận phát hành vận đơn chính thức. Đối với bước “Hoàn tất hồ sơ và theo dõi lô hàng”, công ty cần bổ sung bước “Lưu trữ hồ sơ điện tử” nhằm số hóa dữ liệu chứng từ của từng lô hàng. Việc lưu trữ tập trung trên hệ thống dùng chung sẽ giúp thuận tiện cho việc tra cứu, quyết toán hợp đồng gia công và kiểm tra sau thông quan.

Bảng 3.2. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện ở khâu chứng từ xuất khẩu

Nội dung	Quy trình hiện tại	Quy trình hoàn thiện
Lập chứng từ	Phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công	Chuẩn hóa quy trình và biểu mẫu
Kiểm tra chứng từ	Chủ yếu do một nhân sự thực hiện	Kiểm tra chéo nhiều bước

Kiểm tra SI và Draft B/L	Chưa có quy trình cụ thể	Kiểm tra theo checklist chuẩn
Lưu trữ hồ sơ	Lưu rời rạc	Số hóa và lưu trữ tập trung

3.2.3. Tăng cường quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu

Trong quy trình hiện tại, công ty chủ yếu xử lý các vấn đề phát sinh theo tình huống thực tế nên còn mang tính bị động, đặc biệt đối với các rủi ro liên quan đến lịch tàu, cut-off, vận chuyển container và sai sót chứng từ. Do đó, công ty cần xây dựng cơ chế quản lý rủi ro xuyên suốt toàn bộ quy trình xuất khẩu. Tại bước “Xác nhận kế hoạch đóng hàng và xử lý cut-off”, công ty cần lập bảng theo dõi tiến độ cho từng lô hàng, trong đó xác định rõ các mốc thời gian quan trọng như thời gian hoàn thành sản xuất, thời gian đóng hàng, CY cut-off, SI cut-off và VGM cut-off nhằm chủ động xử lý khi có thay đổi lịch tàu. Công ty cần bổ sung bước “Rà soát cut-off và lịch tàu” sau khi hoàn tất khai báo hải quan nhằm kiểm tra lại thời gian hạ container, thời gian closing và lịch tàu thực tế trước khi container được đưa vào bãi chờ xếp tàu. Việc rà soát này giúp doanh nghiệp kịp thời xử lý các trường hợp thay đổi lịch tàu hoặc phát sinh nguy cơ trễ cut-off. Ngoài ra, công ty cần xây dựng các phương án dự phòng đối với trường hợp ùn tắc cảng, thay đổi lịch tàu hoặc container không được hạ bãi đúng kế hoạch. So với quy trình hiện tại chủ yếu xử lý khi sự cố phát sinh, quy trình hoàn thiện yêu cầu doanh nghiệp chủ động xây dựng phương án thay thế như đổi booking, điều chỉnh lịch vận chuyển hoặc phối hợp sớm với hãng tàu để xử lý. Công ty cũng cần tăng cường đào tạo kỹ năng nhận diện và xử lý rủi ro cho nhân viên thuộc các bộ phận Xuất nhập khẩu, Kho vận và Kế hoạch - Sản xuất nhằm nâng cao tính chủ động trong công việc. Đồng thời, việc duy trì mối quan hệ phối hợp chặt chẽ với hãng tàu, đơn vị vận chuyển và đại lý hải quan sẽ giúp doanh nghiệp xử lý nhanh các tình huống phát sinh và đảm bảo tiến độ giao hàng.

Bảng 3.3. So sánh quy trình hiện tại và quy trình hoàn thiện trong quản lý rủi ro

Nội dung	Quy trình hiện tại	Quy trình hoàn thiện
Quản lý tiến độ lô hàng	Theo dõi thủ công	Theo dõi theo mốc cut-off cụ thể
Xử lý rủi ro	Mang tính bị động	Chủ động xây dựng phương án dự phòng
Quản lý lịch tàu	Phụ thuộc hãng tàu thông báo	Chủ động rà soát và cập nhật
Kiểm soát chứng từ	Phát hiện lỗi sau khi phát sinh	Kiểm tra nhiều bước trước phát hành

Phối hợp với đối tác	Chưa chặt chẽ	Tăng cường phối hợp với hãng tàu và đơn vị vận chuyển
Đào tạo nhân viên	Chưa thường xuyên	Đào tạo định kỳ về quản lý rủi ro

3.3. Điều kiện và cách thức thực hiện giải pháp

3.3.1. Đối với giải pháp về khâu hoàn thiện chuẩn bị hàng hóa

3.3.1.1. Điều kiện về nguồn nhân lực

Hiện nay tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, hoạt động chuẩn bị hàng xuất khẩu liên quan trực tiếp đến nhiều bộ phận gồm Kế hoạch - Sản xuất, Kho vận, Xuất nhập khẩu và bộ phận đóng hàng tại nhà máy. Tuy nhiên, việc phối hợp giữa các bộ phận này trong thực tế vẫn còn phụ thuộc nhiều vào trao đổi thủ công thông qua điện thoại hoặc zalo, chưa có cơ chế cập nhật tiến độ thống nhất. Điều này dẫn đến việc bộ phận xuất nhập khẩu nhiều khi chỉ nắm được thời gian hoàn thành hàng sát ngày đóng container, gây bị động trong xử lý booking và điều xe container.

Để giải pháp có thể áp dụng thực tế tại công ty, trước hết doanh nghiệp cần phân công rõ trách nhiệm của từng bộ phận trong việc theo dõi tiến độ đơn hàng.

Cụ thể:

- Bộ phận Kế hoạch - Sản xuất chịu trách nhiệm cập nhật tiến độ sản xuất theo từng ngày.
- Bộ phận Xuất nhập khẩu chịu trách nhiệm theo dõi lịch tàu, cut-off và kế hoạch đóng hàng.
- Bộ phận Kho vận chịu trách nhiệm chuẩn bị khu vực tập kết hàng và phối hợp đóng container.
- Nhân viên hiện trường chịu trách nhiệm kiểm tra container và giám sát quá trình đóng hàng.

Đối với từng đơn hàng xuất khẩu, công ty nên áp dụng “Bảng theo dõi tiến độ xuất hàng” dùng chung giữa các bộ phận. Trong bảng cần thể hiện rõ:

- Mã đơn hàng.
- Khách hàng.
- ETD.
- CY cut-off.
- Ngày hoàn thành sản xuất.
- Ngày đóng hàng.
- Thời gian lấy container rỗng.
- Người phụ trách từng công đoạn.

Bảng này nên được cập nhật hằng ngày và gửi qua nhóm nội bộ để tất cả bộ phận cùng theo dõi. Đây là giải pháp công ty hoàn toàn có thể áp dụng ngay mà không cần đầu tư lớn. Ngoài ra, hiện nay việc kiểm tra container tại công ty vẫn chủ yếu dựa trên

kinh nghiệm của nhân viên đóng hàng, chưa có checklist kiểm tra cụ thể. Vì vậy, công ty nên ban hành “Phiếu kiểm tra container trước khi đóng hàng” áp dụng bắt buộc cho tất cả các lô hàng xuất khẩu.

Phiếu kiểm tra cần có các nội dung:

- Kiểm tra vỏ container có bị móp hoặc thủng không.
- Kiểm tra sàn container có ẩm, mục hoặc đọng nước không.
- Kiểm tra cửa container có kín không.
- Kiểm tra mùi bên trong container.
- Kiểm tra độ sạch container.
- Chụp hình container trước khi đóng hàng.

Nhân viên kiểm tra container phải ký xác nhận trước khi tiến hành đóng hàng nhằm nâng cao trách nhiệm trong quá trình thực hiện.

Bên cạnh đó, công ty cần tổ chức đào tạo nội bộ định kỳ cho nhân viên Kho vận và Xuất nhập khẩu về:

- Cách xử lý khi thay đổi lịch tàu.
- Cách xử lý khi trễ cut-off.
- Kỹ thuật sắp xếp carton trong container.
- Cách kiểm tra container đạt tiêu chuẩn xuất khẩu.

Do đặc thù hàng may mặc xuất khẩu bằng carton rất dễ bị ảnh hưởng bởi độ ẩm, nếu nhân viên không kiểm tra kỹ container hoặc sắp xếp hàng không hợp lý thì rất dễ xảy ra tình trạng móp carton hoặc ẩm hàng khi vận chuyển đường biển dài ngày sang Mỹ.

3.3.1.2. Điều kiện về tài chính

Để triển khai hiệu quả giải pháp hoàn thiện khâu chuẩn bị hàng hóa, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh cần xây dựng khoản ngân sách riêng phục vụ cho hoạt động điều phối container, xử lý phát sinh và đầu tư hỗ trợ đóng hàng. Trong thực tế, công ty thường gặp tình trạng:

- Phát sinh phí đổi booking do chậm tiến độ sản xuất;
- Phát sinh phí lưu container nếu đóng hàng trễ;
- Phát sinh phí nâng hạ container ngoài kế hoạch;
- Phải tăng ca để kịp tiến độ xuất hàng.

Các khoản chi phí này hiện nay thường xử lý theo tình huống phát sinh nên doanh nghiệp dễ bị động về tài chính. Vì vậy, công ty nên xây dựng “Quỹ dự phòng xử lý phát sinh logistics” cho từng quý hoặc từng năm.

- Dự phòng phí đổi booking;
- Dự phòng phí lưu container ;
- Dự phòng phí vận chuyển nội địa tăng đột xuất ;

- Dự phòng phí sửa chữa từ nếu phát sinh.

Bên cạnh đó, công ty cần đầu tư thêm các thiết bị hỗ trợ đóng hàng nhằm giảm rủi ro hư hỏng hàng hóa. Trong thực tế tại công ty, một số container vẫn sử dụng pallet cũ hoặc kê hàng chưa đồng đều, điều này có thể làm carton bị nghiêng hoặc mềm khi vận chuyển đường dài. Do đó, công ty nên đầu tư và pallet nhựa chống ẩm, dây chằng hàng, túi hút ẩm container, bạt phủ chống nước, em đánh dấu vị trí hàng.

Chi phí đầu tư ban đầu không quá lớn nhưng giúp hạn chế đáng kể rủi ro hư hỏng hàng hóa và khiếu nại từ khách hàng. Ngoài ra, công ty cũng nên bố trí ngân sách đào tạo nội bộ cho nhân viên thay vì chỉ đào tạo khi có phát sinh sự cố. Có thể tổ chức đào tạo ngắn hạn quý về kiểm tra container, xử lý cut-off, xử lý lịch tàu thay đổi, quy trình đóng hàng chuẩn.

3.3.1.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật

Hiện nay, khu vực lưu hàng và đóng container tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh vẫn còn phụ thuộc vào tình hình sản xuất thực tế nên vào mùa cao điểm dễ xảy ra tình trạng hàng tập kết nhiều, gây khó khăn cho việc kiểm đếm và đóng hàng. Để giải pháp có thể áp dụng hiệu quả, công ty cần bố trí lại khu vực lưu hàng theo hướng tách riêng:

- Khu hàng chờ kiểm;
- Khu hàng chờ đóng container;
- Khu hàng đã hoàn thiện chứng từ;
- Khu hàng ưu tiên xuất gấp.

Việc phân khu rõ ràng sẽ giúp giảm thời gian tìm hàng và hạn chế nhầm lẫn khi đóng container. Bên cạnh đó, công ty nên quy định quy trình đóng container theo từng bước cụ thể:

Bước 1 : Kiểm tra container và chụp hình container rỗng.

Bước 2 : Trải pallet hoặc lót chống ẩm dưới sàn container.

Bước 3 : Đóng hàng theo sơ đồ sắp xếp cố định.

Bước 4 : Chằng dây cố định hàng hóa.

Bước 5 : Kiểm tra lại số lượng carton.

Bước 6 : Niêm phong container và chụp hình sau đóng hàng.

Tại công ty chưa có sơ đồ đóng hàng chuẩn cho từng loại container nên việc sắp xếp vẫn phụ thuộc vào kinh nghiệm của nhân viên hiện trường. Vì vậy, công ty nên xây dựng sơ đồ mẫu đối với:

- Container 20DC;
- Container 40DC;
- Container 40HC.

Ngoài ra, công ty cần lắp camera tại khu vực đóng container để lưu hình ảnh đóng hàng, hỗ trợ truy xuất khi có khiếu nại, kiểm soát quá trình làm việc của nhân viên. Về mặt công nghệ, công ty hiện vẫn theo dõi tiến độ sản xuất chủ yếu qua Excel và trao đổi thủ công. Do đó, công ty nên xây dựng file tiến độ dùng chung trên Google Sheets để các bộ phận cập nhật theo thời gian thực. Đây là giải pháp chi phí thấp nhưng rất phù hợp với mô hình hoạt động hiện tại của doanh nghiệp.

3.3.1.4. Điều kiện về môi trường pháp lý

Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh hoạt động chủ yếu theo hình thức gia công hàng may mặc xuất khẩu nên toàn bộ quá trình chuẩn bị hàng hóa phải đảm bảo phù hợp với quy định hải quan về định mức nguyên phụ liệu, quản lý hợp đồng gia công, khai báo số lượng hàng xuất và quyết toán hợp đồng gia công. Trong thực tế, nếu số lượng carton thực tế đóng container không khớp với Packing List hoặc tờ khai hải quan thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong quá trình thông quan hoặc kiểm tra sau thông quan. Vì vậy, công ty cần quy định kiểm đếm hàng hóa tối thiểu 2 lần trước khi đóng container, đối chiếu số lượng thực tế với Packing List trước khi niêm phong container và cập nhật số container và seal ngay sau khi đóng hàng. Bên cạnh đó, đối với tuyến xuất khẩu đi Mỹ, công ty cần tuân thủ nghiêm ngặt thời gian CY cut-off, thời gian SI cut-off, quy định khai báo VGM, quy định manifest của hãng tàu.

Hiện nay lịch tàu đi Mỹ thường thay đổi nhiều, đặc biệt vào mùa cao điểm, nên công ty cần phân công nhân sự theo dõi lịch tàu hàng ngày thay vì chỉ kiểm tra khi gần ngày xuất hàng. Ngoài ra, khách hàng Mỹ thường yêu cầu cao về tiêu chuẩn carton, ghi nhãn hàng hóa, tình trạng hàng khi nhận, truy xuất thông tin lô hàng. Do đó, công ty cần lưu đầy đủ hình ảnh container, hình ảnh seal, hình ảnh quá trình đóng hàng và biên bản kiểm tra container.

3.3.2. Đối với giải pháp về hoàn thiện quy trình chứng từ xuất khẩu

3.3.2.1. Điều kiện về nguồn nhân lực

Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, bộ phận Xuất nhập khẩu là bộ phận trực tiếp xử lý hầu hết các nghiệp vụ liên quan đến chứng từ xuất khẩu như đặt booking, gửi Shipping Instruction cho hãng tàu, kiểm tra Draft Bill of Lading, khai báo hải quan điện tử và hoàn thiện bộ chứng từ gửi khách hàng. Tuy nhiên, do số lượng nhân sự còn hạn chế trong khi phải xử lý nhiều lô hàng cùng lúc nên áp lực công việc khá lớn, đặc biệt vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu cuối quý hoặc cuối năm. Trong thực tế, có thời điểm một nhân viên phải xử lý đồng thời nhiều booking và nhiều bộ chứng từ nên dễ xảy ra nhầm lẫn thông tin container, số seal, số lượng carton hoặc lịch tàu. Ngoài ra, việc kiểm tra chứng từ tại công ty hiện nay vẫn phụ thuộc khá nhiều vào kinh nghiệm của từng nhân viên, chưa có quy trình kiểm tra chéo thống nhất hoặc checklist kiểm tra cụ thể cho từng loại chứng từ. Điều này làm tăng nguy cơ phát sinh sai sót trong quá

trình gửi SI hoặc xác nhận vận đơn với hãng tàu. Ví dụ, chỉ cần sai thông tin notify party, sai mã zip code hoặc sai số container trên Bill of Lading cũng có thể khiến công ty phải sửa vận đơn, phát sinh amendment fee và ảnh hưởng đến thời gian gửi chứng từ cho khách hàng. Vì vậy, để giải pháp hoàn thiện quy trình chứng từ có thể áp dụng thực tế, công ty cần xây dựng cơ chế kiểm tra chứng từ theo nguyên tắc “kiểm tra chéo hai bước”. Theo đó, một nhân viên phụ trách lập chứng từ và một nhân viên khác chịu trách nhiệm kiểm tra lại toàn bộ nội dung trước khi gửi hãng tàu hoặc khai báo chính thức. Nội dung kiểm tra cần bao gồm tên shipper, consignee, notify party, số lượng carton, gross weight, net weight, CBM, số container, số seal, cảng đi, cảng đến, ETD và điều kiện giao hàng.

Bên cạnh đó, công ty nên xây dựng checklist kiểm tra riêng cho từng loại chứng từ như Shipping Instruction, Commercial Invoice, Packing List và Bill of Lading nhằm đảm bảo việc kiểm tra được thực hiện đồng bộ thay vì phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân như hiện nay. Ngoài ra, công ty cần tổ chức đào tạo nội bộ định kỳ cho nhân viên Xuất nhập khẩu về quy định hải quan mới, quy định khai manifest, quy định AMS đối với hàng đi Mỹ và quy trình xử lý amendment vận đơn. Việc đào tạo cần gắn trực tiếp với các lỗi thực tế mà công ty từng gặp phải để nhân viên dễ áp dụng trong công việc.

Ngoài nghiệp vụ chuyên môn, công ty cũng cần nâng cao kỹ năng sử dụng phần mềm ECUS5, kỹ năng quản lý dữ liệu Excel và kỹ năng xử lý email cho nhân viên nhằm hạn chế thao tác thủ công và nâng cao tốc độ xử lý chứng từ.

3.3.2.2. Điều kiện về tài chính

Để triển khai hiệu quả giải pháp hoàn thiện quy trình chứng từ xuất khẩu, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh cần bố trí nguồn tài chính phù hợp phục vụ cho hoạt động nâng cấp hệ thống quản lý dữ liệu, đào tạo nhân viên và xử lý các chi phí phát sinh liên quan đến chứng từ xuất khẩu. Khi phát sinh sai sót trên Bill of Lading hoặc manifest, công ty thường phải chịu nhiều khoản chi phí như amendment fee, phí sửa SI, phí sửa manifest hoặc chi phí gửi lại chứng từ cho khách hàng. Đối với tuyến xuất khẩu đi Mỹ, các khoản phí sửa chứng từ thường khá cao và nếu xử lý chậm còn có thể ảnh hưởng đến thời gian khai AMS hoặc tiến độ thông quan tại cảng đến. Tại công ty việc xử lý sai sót chứng từ chủ yếu vẫn theo hướng khắc phục khi phát sinh thay vì đầu tư theo hướng phòng ngừa lỗi từ đầu. Vì vậy, công ty cần chuyển sang hướng đầu tư cho hoạt động kiểm soát chứng từ nhằm giảm thiểu chi phí phát sinh về lâu dài. Cụ thể, doanh nghiệp nên bố trí ngân sách cho việc đào tạo nghiệp vụ chứng từ, xây dựng biểu mẫu chứng từ chuẩn dùng chung và đầu tư hệ thống lưu trữ dữ liệu tập trung.

Ngoài ra, công ty cần xây dựng khoản chi phí dự phòng phục vụ xử lý các trường hợp sửa vận đơn, sửa manifest hoặc thay đổi lịch tàu dẫn đến phải chỉnh sửa chứng từ. Đây là khoản chi phí cần thiết đối với doanh nghiệp xuất khẩu thường xuyên như Công

ty Gio Linh do lịch tàu đi Mỹ hiện nay thường xuyên thay đổi và dễ phát sinh amendment nếu xử lý chậm. Bên cạnh đó, công ty cũng cần đầu tư kinh phí để nâng cấp máy tính, máy in, máy scan và đường truyền internet nhằm đảm bảo việc xử lý chứng từ điện tử không bị gián đoạn vào các thời điểm cận cut-off.

3.3.2.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật

Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh đã sử dụng phần mềm ECUS5 để khai báo hải quan điện tử. Tuy nhiên, việc lưu trữ và quản lý dữ liệu chứng từ giữa các bộ phận vẫn còn rời rạc và phụ thuộc nhiều vào file Excel lưu trên máy tính cá nhân của từng nhân viên. Trong thực tế, khi cần kiểm tra lại bộ chứng từ cũ hoặc truy xuất thông tin container, nhân viên thường phải tìm kiếm thủ công qua nhiều thư mục khác nhau, gây mất thời gian và dễ thất lạc dữ liệu. Vì vậy, để giải pháp hoàn thiện quy trình chứng từ có thể áp dụng hiệu quả, công ty cần xây dựng hệ thống lưu trữ dữ liệu chứng từ tập trung theo từng lô hàng xuất khẩu. Mỗi lô hàng cần có một thư mục riêng bao gồm Commercial Invoice, Packing List, Shipping Instruction, Draft Bill of Lading, Bill of Lading chính thức, tờ khai hải quan, booking confirmation và hình ảnh container. Việc lưu trữ cần được đặt tên thống nhất theo mã khách hàng, số PO, ETD và số container để dễ tra cứu. Ngoài ra, công ty nên xây dựng file tiến độ chứng từ dùng chung giữa bộ phận Xuất nhập khẩu và Kho vận. Trong file cần cập nhật rõ thời gian gửi SI, thời gian nhận Draft Bill of Lading, thời gian xác nhận vận đơn, thời gian khai hải quan và thời gian gửi chứng từ khách hàng. Hiện nay việc theo dõi các mốc này chủ yếu thực hiện qua email hoặc ghi chú cá nhân nên dễ bỏ sót công việc khi xử lý nhiều lô hàng cùng lúc. Công ty cần đầu tư thêm thiết bị hỗ trợ xử lý chứng từ như máy scan tốc độ cao, máy in dự phòng và hệ thống sao lưu dữ liệu định kỳ nhằm hạn chế rủi ro mất dữ liệu hoặc gián đoạn công việc. Đồng thời, doanh nghiệp nên sử dụng Google Drive hoặc hệ thống cloud nội bộ để lưu trữ chứng từ điện tử thay vì chỉ lưu trên máy tính cá nhân như hiện nay. Ngoài ra, công ty cũng cần tiến tới số hóa toàn bộ hồ sơ xuất khẩu nhằm phục vụ cho hoạt động kiểm tra sau thông quan, quyết toán hợp đồng gia công và truy xuất dữ liệu khi phát sinh tranh chấp với khách hàng hoặc hãng tàu.

3.3.2.4. Điều kiện về môi trường pháp lý

Do hoạt động chủ yếu theo hình thức gia công hàng may mặc xuất khẩu, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh phải tuân thủ chặt chẽ các quy định của pháp luật hải quan liên quan đến khai báo điện tử, quản lý hợp đồng gia công, quản lý nguyên phụ liệu và quyết toán hải quan. Vì vậy, toàn bộ thông tin trên Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading và tờ khai hải quan phải đảm bảo thống nhất tuyệt đối với thực tế lô hàng. Nếu phát sinh sai lệch giữa chứng từ và dữ liệu khai báo hải quan, doanh nghiệp có thể bị yêu cầu sửa tờ khai, khai bổ sung hoặc gặp khó khăn trong quá trình kiểm tra sau thông quan. Đặc biệt đối với hàng xuất khẩu đi Mỹ, công ty còn phải tuân

thủ các quy định liên quan đến AMS, manifest và khai báo an ninh hàng hóa. Nếu gửi SI chậm hoặc khai manifest sai thời hạn, hãng tàu có thể từ chối xếp hàng hoặc phát sinh amendment fee rất lớn.

Bên cạnh đó, khách hàng Mỹ thường yêu cầu rất chặt chẽ về mô tả hàng hóa, mã PO, shipping mark và thời gian gửi chứng từ. Tuy nhiên hiện nay tại công ty, quy trình kiểm tra chứng từ vẫn đang áp dụng tương đối giống nhau cho nhiều khách hàng khác nhau nên chưa phản ánh đầy đủ các yêu cầu riêng biệt của từng đối tác. Vì vậy, công ty cần xây dựng hướng dẫn kiểm tra chứng từ riêng cho từng khách hàng lớn nhằm hạn chế sai sót khi xử lý đơn hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật các quy định mới của hải quan, hãng tàu và thị trường nhập khẩu thông qua email nội bộ, họp nghiệp vụ hoặc đào tạo định kỳ cho nhân viên Xuất nhập khẩu. Ngoài ra, công ty cần xây dựng cơ chế lưu trữ đầy đủ email xác nhận chứng từ, xác nhận SI và xác nhận Bill of Lading với hãng tàu nhằm tạo cơ sở đối chiếu khi phát sinh tranh chấp hoặc khiếu nại về sau.

3.3.3. Đối với giải pháp về quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu

3.3.3.1. Điều kiện về nguồn nhân lực

Tại Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, hoạt động xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình xuất khẩu chủ yếu vẫn phụ thuộc vào kinh nghiệm thực tế của nhân viên các bộ phận Xuất nhập khẩu, Kế hoạch - Sản xuất và Kho vận. Tuy nhiên, công ty hiện chưa có quy trình quản lý rủi ro riêng hoặc cơ chế nhận diện rủi ro theo từng công đoạn cụ thể nên khi xảy ra sự cố, việc xử lý vẫn mang tính bị động và phụ thuộc nhiều vào khả năng phản ứng của từng cá nhân. Đối với các lô hàng xuất khẩu đi Mỹ, nếu bộ phận sản xuất hoàn thành hàng chậm hơn kế hoạch nhưng không cập nhật kịp thời cho bộ phận Xuất nhập khẩu thì rất dễ dẫn đến tình trạng không kịp đóng hàng hoặc trễ CY cut-off. Khi đó công ty có thể phải đổi booking sang chuyến tàu khác, phát sinh phí amendment hoặc chậm giao hàng cho khách. Ngoài ra, trong một số trường hợp lịch tàu thay đổi đột xuất nhưng thông tin chưa được cập nhật nhanh giữa các bộ phận cũng làm cho kế hoạch đóng hàng và vận chuyển container bị ảnh hưởng.

Vì vậy, để giải pháp quản lý rủi ro có thể áp dụng thực tế, công ty cần xây dựng cơ chế phối hợp và cảnh báo rủi ro giữa các bộ phận liên quan. Đối với mỗi lô hàng xuất khẩu, cần phân công rõ nhân sự phụ trách theo dõi:

- Tiến độ sản xuất;
- Lịch tàu;
- Thời gian cut-off;
- Tình trạng container;
- Tiến độ khai báo hải quan;
- Tiến độ phát hành chứng từ.

Bên cạnh đó, công ty nên xây dựng “Bảng theo dõi rủi ro lô hàng” áp dụng cho từng đơn hàng xuất khẩu. Trong bảng cần thể hiện:

- ETD;
- CY cut-off;
- SI cut-off;
- VGM cut-off;
- Ngày hoàn thành sản xuất;
- Thời gian đóng hàng;
- Tình trạng booking;
- Các rủi ro phát sinh;
- Phương án xử lý.

Bảng này cần được cập nhật hằng ngày bởi bộ phận Xuất nhập khẩu và Kế hoạch - Sản xuất nhằm giúp công ty chủ động phát hiện sớm nguy cơ chậm tiến độ thay vì xử lý khi sự cố đã xảy ra. Ngoài ra, công ty cần đào tạo nhân viên về kỹ năng nhận diện và xử lý rủi ro trong hoạt động xuất khẩu. Nội dung đào tạo cần bám sát các tình huống thực tế mà công ty thường gặp như thay đổi lịch tàu, thiếu container rỗng, trễ cut-off, sai seal container, sai SI, sai vận đơn, lỗi khai báo hải quan, khách hàng yêu cầu chỉnh sửa chứng từ gấp. Đặc biệt, nhân viên Xuất nhập khẩu cần được đào tạo khả năng xử lý tình huống linh hoạt với hãng tàu và forwarder nhằm hạn chế tối đa các chi phí phát sinh khi xảy ra sự cố. Ngoài ra, công ty cũng cần xây dựng cơ chế hợp tác nhanh giữa các bộ phận khi phát sinh rủi ro thay vì xử lý riêng lẻ như hiện nay. Việc trao đổi trực tiếp sẽ giúp các bộ phận phối hợp nhanh hơn và giảm nguy cơ chậm trễ dây chuyền trong toàn bộ quy trình xuất khẩu.

3.3.3.2. Điều kiện về tài chính

Để triển khai hiệu quả giải pháp quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh cần chuẩn bị nguồn tài chính dự phòng phục vụ xử lý các tình huống phát sinh trong hoạt động logistics và xuất khẩu. Trong thực tế, đối với hoạt động xuất khẩu hàng may mặc nguyên container đi Mỹ, khi xảy ra sự cố doanh nghiệp thường phải phát sinh nhiều khoản chi phí ngoài kế hoạch như:

- Phí đổi booking;
- Phí lưu container;
- Phí lưu bãi;
- Chi phí vận chuyển phát sinh;
- Chi phí tăng ca để kịp tiến độ xuất hàng;
- Phí sửa tờ khai hải quan;
- Phí chỉnh manifest.

Hiện nay tại công ty, các khoản chi phí này chủ yếu được xử lý theo từng tình huống phát sinh nên doanh nghiệp còn bị động trong công tác tài chính. Vì vậy, công ty cần xây dựng “Quỹ dự phòng rủi ro logistics và xuất khẩu” để chủ động hơn khi xảy ra sự cố.

Ngoài ra, công ty cần bố trí ngân sách phục vụ cho hoạt động phòng ngừa rủi ro thay vì chỉ tập trung xử lý sau khi sự cố xảy ra. Cụ thể đầu tư thiết bị chống ẩm container, đầu tư camera giám sát đóng hàng, đào tạo nhân viên xử lý rủi ro, mua bảo hiểm hàng hóa, nâng cấp hệ thống lưu trữ dữ liệu chứng từ.

Đối với hàng may mặc xuất khẩu bằng container đường biển, thời gian vận chuyển dài và dễ bị ảnh hưởng bởi độ ẩm nên việc đầu tư túi hút ẩm container và pallet chống ẩm là cần thiết nhằm hạn chế rủi ro hư hỏng hàng hóa khi vận chuyển sang Mỹ. Bên cạnh đó, công ty cũng cần có ngân sách dự phòng cho trường hợp biến động giá cước vận chuyển hoặc thiếu container vào mùa cao điểm. Trong thực tế, nếu không chủ động nguồn tài chính, công ty sẽ khó xử lý nhanh khi hãng tàu yêu cầu thanh toán thêm phụ phí hoặc thay đổi booking gấp.

3.3.3.3. Điều kiện về cơ sở vật chất và kỹ thuật

Để thực hiện hiệu quả giải pháp quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu, Công ty cần đảm bảo hệ thống cơ sở vật chất và kỹ thuật phục vụ cho hoạt động theo dõi tiến độ lô hàng, kiểm soát container và lưu trữ dữ liệu chứng từ. Việc theo dõi tiến độ lô hàng vẫn chủ yếu thực hiện thông qua file Excel và trao đổi trực tiếp giữa các bộ phận. Điều này khiến thông tin dễ bị chậm cập nhật hoặc thiếu đồng bộ khi xử lý nhiều đơn hàng cùng lúc. Trong thực tế, đã có trường hợp bộ phận Xuất nhập khẩu không nắm kịp tiến độ hoàn thành hàng hóa dẫn đến việc xử lý booking và điều phối container bị động, ảnh hưởng đến tiến độ xuất hàng. Vì vậy, công ty cần xây dựng hệ thống theo dõi tiến độ lô hàng dùng chung giữa bộ phận Kế hoạch - Sản xuất, Kho vận và Xuất nhập khẩu. Hệ thống này cần cập nhật đầy đủ các thông tin liên quan đến tiến độ sản xuất, thời gian đóng hàng, lịch tàu, thời gian cut-off, tình trạng booking và tình trạng container theo thời gian thực. Việc cập nhật tập trung sẽ giúp các bộ phận dễ dàng phối hợp và phát hiện sớm nguy cơ chậm tiến độ. Công ty cần chuẩn hóa việc lưu trữ dữ liệu liên quan đến rủi ro như hình ảnh container, hình ảnh seal, biên bản đóng hàng, email xác nhận hãng tàu và lịch sử sửa chứng từ. Đây sẽ là cơ sở quan trọng để đối chiếu khi phát sinh tranh chấp với khách hàng hoặc hãng tàu. Ngoài ra, doanh nghiệp nên lắp camera tại khu vực đóng container nhằm giám sát quá trình đóng hàng và hỗ trợ truy xuất dữ liệu khi có khiếu nại về thiếu hàng hoặc hư hỏng hàng hóa. Đồng thời, công ty cũng cần đầu tư thêm các thiết bị hỗ trợ như cân điện tử, máy scan chứng từ và hệ thống sao lưu dữ liệu định kỳ nhằm nâng cao khả năng kiểm soát và xử lý rủi ro trong hoạt động xuất khẩu.

3.3.3.4. Điều kiện về môi trường pháp lý

Do hoạt động trong lĩnh vực gia công hàng may mặc xuất khẩu, Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh phải tuân thủ nhiều quy định pháp luật liên quan đến hải quan, vận tải biển quốc tế và thương mại quốc tế. Vì vậy, việc quản lý rủi ro trong quy trình xuất khẩu cần đảm bảo phù hợp với các quy định hiện hành nhằm hạn chế nguy cơ vi phạm hoặc phát sinh các sự cố pháp lý trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Trong thực tế, một số rủi ro pháp lý thường gặp trong hoạt động xuất khẩu của công ty gồm khai báo sai thông tin hải quan, sai lệch số lượng hàng hóa giữa thực tế và chứng từ, khai manifest chậm hoặc sai thông tin trên Bill of Lading. Đặc biệt đối với tuyến xuất khẩu đi Mỹ, hãng tàu và khách hàng thường yêu cầu rất chặt chẽ về thời gian khai AMS, thông tin manifest, xuất xứ hàng hóa và shipping mark trên carton. Nếu công ty xử lý chậm hoặc sai thông tin có thể phát sinh amendment fee lớn hoặc ảnh hưởng đến khả năng thông quan hàng hóa tại cảng đến. Công ty cần thường xuyên cập nhật các quy định mới của cơ quan hải quan, hãng tàu và khách hàng nước ngoài để kịp thời điều chỉnh quy trình thực hiện. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế lưu trữ đầy đủ hồ sơ xử lý rủi ro như email trao đổi với hãng tàu, biên bản xử lý sự cố, chứng từ amendment và biên bản kiểm tra hàng hóa nhằm phục vụ cho công tác đối chiếu và giải quyết tranh chấp khi cần thiết. Ngoài ra, công ty cần tăng cường kiểm tra nội bộ đối với các khâu có nguy cơ phát sinh rủi ro cao như khai báo hải quan, phát hành vận đơn và kiểm tra số lượng hàng hóa trước khi đóng container nhằm hạn chế sai sót và nâng cao tính chủ động trong hoạt động xuất khẩu.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Đối với Nhà nước

Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách và thủ tục hành chính liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu theo hướng đơn giản, minh bạch và phù hợp hơn với thực tế hoạt động của doanh nghiệp. Hiện nay, mặc dù thủ tục hải quan điện tử đã được triển khai rộng rãi nhưng trong quá trình thực hiện doanh nghiệp vẫn gặp một số khó khăn như hệ thống khai báo đôi lúc bị lỗi, quy trình xử lý còn mất nhiều thời gian hoặc các quy định mới chưa được hướng dẫn đồng bộ. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ xuất khẩu của doanh nghiệp, đặc biệt đối với các lô hàng xuất khẩu bằng đường biển có yêu cầu nghiêm ngặt về thời gian cut-off và lịch tàu. Đối với Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh, hoạt động xuất khẩu chủ yếu là hàng may mặc gia công xuất khẩu nên doanh nghiệp phải thực hiện nhiều thủ tục liên quan đến hợp đồng gia công, định mức nguyên phụ liệu và quyết toán hải quan. Vì vậy, Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện các quy định liên quan đến loại hình gia công xuất khẩu theo hướng rõ ràng, ổn định và dễ áp dụng hơn nhằm giúp doanh nghiệp hạn chế sai sót trong quá trình khai báo và quyết toán. Bên cạnh đó, Nhà nước cần đẩy mạnh đầu tư phát triển hệ thống

hạ tầng logistics, giao thông kết nối cảng biển và hệ thống kho bãi nhằm giảm chi phí vận chuyển container cho doanh nghiệp. Hiện nay, chi phí logistics đối với hàng xuất khẩu tại khu vực miền Trung vẫn còn khá cao do khoảng cách vận chuyển xa và phụ thuộc nhiều vào các cảng lớn. Điều này ảnh hưởng đáng kể đến chi phí xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Nhà nước cần có thêm các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu như hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực logistics, hỗ trợ chuyển đổi số trong hoạt động xuất nhập khẩu và cung cấp thông tin thị trường quốc tế. Đây sẽ là cơ sở giúp các doanh nghiệp may mặc xuất khẩu như Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh nâng cao hiệu quả hoạt động và thích ứng tốt hơn với yêu cầu của thị trường Mỹ.

3.4.2. Đối với các bên liên quan

3.4.2.1. Đối với cơ quan Hải quan

Cơ quan Hải quan cần tiếp tục nâng cao hiệu quả của hệ thống hải quan điện tử nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện thủ tục khai báo nhanh chóng và ổn định hơn. Trong thực tế, hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đi Mỹ yêu cầu doanh nghiệp phải hoàn thành thủ tục hải quan đúng tiến độ để kịp thời gian hạ container và cut-off của hãng tàu. Tuy nhiên, trong một số thời điểm hệ thống khai báo điện tử vẫn xảy ra tình trạng lỗi hoặc xử lý chậm, ảnh hưởng đến tiến độ xuất hàng của doanh nghiệp. Vì vậy, cơ quan Hải quan cần tăng cường nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin và hỗ trợ xử lý nhanh các trường hợp phát sinh nhằm hạn chế tình trạng chậm thông quan. Đồng thời, cần tăng cường hướng dẫn doanh nghiệp về các quy định liên quan đến loại hình gia công xuất khẩu, quản lý nguyên phụ liệu và quyết toán hải quan để doanh nghiệp dễ dàng thực hiện đúng quy định. Ngoài ra, cơ quan Hải quan cần tăng cường phối hợp với doanh nghiệp trong hoạt động kiểm tra sau thông quan và hướng dẫn xử lý các sai sót phát sinh theo hướng hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục thay vì chỉ tập trung xử phạt hành chính. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng tuân thủ pháp luật và hạn chế rủi ro trong hoạt động xuất khẩu.

3.4.2.2. Đối với cảng biển và cảng vụ

Cảng biển và cảng vụ là các đơn vị có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao nhận container và lịch trình vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Vì vậy, để hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng nguyên container đi Mỹ, các đơn vị cảng cần tiếp tục nâng cao năng lực điều phối container và cải thiện chất lượng dịch vụ tại cảng. Vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu hoặc khi lượng container tập trung lớn, doanh nghiệp thường gặp tình trạng ùn tắc tại cảng hoặc thời gian xử lý container kéo dài. Điều này có thể dẫn đến việc container không được hạ bãi đúng thời gian cut-off, buộc doanh nghiệp phải đổi booking hoặc chuyển sang chuyến tàu khác. Đối với các đơn hàng xuất khẩu đi Mỹ có yêu cầu giao hàng nghiêm ngặt, việc chậm lịch tàu không

chỉ làm tăng chi phí logistics mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của doanh nghiệp với khách hàng nước ngoài. Cảng biển và cảng vụ cần nâng cao năng lực tiếp nhận và xử lý container, đồng thời cải thiện quy trình điều phối container tại cảng nhằm hạn chế tình trạng ùn tắc trong các giai đoạn cao điểm. Bên cạnh đó, các đơn vị cảng cần tăng cường phối hợp với hãng tàu và doanh nghiệp vận tải để cập nhật nhanh các thông tin liên quan đến lịch tàu, thời gian hạ container và thay đổi cut-off. Việc cập nhật thông tin kịp thời sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong kế hoạch đóng hàng và vận chuyển container ra cảng. Ngoài ra, các cảng cần tiếp tục đầu tư nâng cấp hệ thống giao nhận điện tử, hệ thống quản lý container và cơ sở hạ tầng kho bãi nhằm rút ngắn thời gian xử lý container và giảm áp lực lưu bãi cho doanh nghiệp xuất khẩu.

3.4.2.3. Đối với hãng tàu và đại lý hãng tàu

Hãng tàu và đại lý hãng tàu là đối tác có vai trò quan trọng trong toàn bộ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đi Mỹ. Chất lượng dịch vụ của hãng tàu ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng, tính ổn định của lịch tàu và hiệu quả xử lý chứng từ vận tải của doanh nghiệp. Trong thực tế, hoạt động xuất khẩu của Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh thường chịu ảnh hưởng bởi tình trạng thay đổi lịch tàu, thiếu container rỗng hoặc thay đổi thời gian cut-off đột xuất. Những thay đổi này nếu không được cập nhật kịp thời sẽ làm ảnh hưởng lớn đến kế hoạch sản xuất, đóng hàng và vận chuyển container của doanh nghiệp. Vì vậy, hãng tàu và đại lý hãng tàu cần chủ động thông báo sớm cho doanh nghiệp về các thay đổi liên quan đến lịch tàu, thời gian cut-off hoặc tình trạng container nhằm giúp doanh nghiệp có phương án điều chỉnh kế hoạch phù hợp. Đồng thời, hãng tàu cần nâng cao chất lượng hỗ trợ khách hàng trong quá trình xử lý booking, Shipping Instruction, amendment Bill of Lading và các vấn đề phát sinh liên quan đến chứng từ vận tải.

Bên cạnh đó, hãng tàu cần đảm bảo chất lượng container rỗng trước khi giao cho doanh nghiệp đóng hàng. Đối với hàng may mặc xuất khẩu, nếu container bị thấm nước, có mùi hoặc không đảm bảo độ kín có thể làm ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hàng hóa trong quá trình vận chuyển đường biển kéo dài sang Mỹ. Vì vậy, việc kiểm tra chất lượng container trước khi giao cho doanh nghiệp là yêu cầu rất quan trọng nhằm hạn chế rủi ro phát sinh. Hãng tàu và đại lý hãng tàu cần tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động theo dõi booking, quản lý lịch tàu và phát hành vận đơn điện tử nhằm giúp doanh nghiệp dễ dàng tra cứu thông tin, giảm thời gian xử lý chứng từ và nâng cao hiệu quả phối hợp trong quá trình xuất khẩu hàng hóa.

3.5. Những bài học kinh nghiệm và đóng góp cho doanh nghiệp từ chương trình thực tập tốt nghiệp

3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập tốt nghiệp

Trong quá trình thực tập tại công ty, em đã học hỏi và rút ra được nhiều kinh nghiệm thực tế quan trọng mà trước đây khi học trên lớp chưa có cơ hội tiếp cận một cách đầy đủ và rõ ràng. Nếu như kiến thức lý thuyết chủ yếu giúp em hiểu được bản chất của các nghiệp vụ xuất nhập khẩu, thì quá trình thực tập lại giúp em hình dung cụ thể cách các công việc đó được triển khai trong thực tế doanh nghiệp, từ đó giúp em kết nối giữa lý thuyết và thực tiễn một cách chặt chẽ hơn. Em nhận thấy rằng quy trình xuất khẩu hàng hóa trong thực tế, đặc biệt là đối với hình thức xuất khẩu nguyên container (FCL), phức tạp hơn rất nhiều so với những gì đã được học. Mỗi bước trong quy trình như lập chứng từ (Invoice, Packing List), đặt booking với hãng tàu, theo dõi và xử lý thời gian cut-off, hay thực hiện khai báo hải quan đều có mối liên hệ chặt chẽ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong quá trình quan sát và tham gia hỗ trợ công việc, em nhận thấy chỉ cần một sai sót nhỏ, chẳng hạn như sai thông tin về số lượng hàng, trọng lượng, hoặc thông tin người nhận trên chứng từ, cũng có thể dẫn đến việc phải chỉnh sửa nhiều lần, gây mất thời gian, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, thậm chí phát sinh thêm chi phí như phí sửa vận đơn, phí lưu container hoặc lỡ chuyến tàu. Điều này giúp em nhận thức rõ hơn về yêu cầu cao đối với tính chính xác và cẩn thận trong từng khâu nghiệp vụ. Bên cạnh đó, em cũng hiểu rõ hơn tầm quan trọng của việc phối hợp giữa các bộ phận trong công ty. Quy trình xuất khẩu không phải là công việc của riêng một cá nhân hay một phòng ban, mà là kết quả của sự phối hợp liên tục giữa nhiều bộ phận như phòng kế hoạch (lập kế hoạch sản xuất và đóng hàng), phòng xuất nhập khẩu (xử lý chứng từ, làm việc với hãng tàu và hải quan), bộ phận kho (chuẩn bị hàng hóa, đóng container) và các đối tác bên ngoài như hãng tàu, đơn vị giao nhận (forwarder). Trong thực tế, nếu thông tin không được truyền đạt kịp thời hoặc không thống nhất giữa các bên, rất dễ xảy ra sai lệch trong quá trình thực hiện. Do đó, việc giao tiếp rõ ràng, chính xác và kịp thời đóng vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo quy trình diễn ra suôn sẻ. Ngoài ra, em cũng học được cách quản lý thời gian và theo dõi tiến độ công việc một cách hiệu quả hơn. Trong hoạt động xuất khẩu, có rất nhiều mốc thời gian quan trọng cần phải tuân thủ nghiêm ngặt, đặc biệt là thời gian cut-off của hãng tàu, thời hạn khai báo hải quan và lịch tàu chạy. Qua quá trình thực tập, em nhận thấy nếu không chủ động theo dõi và kiểm soát tốt các mốc thời gian này, doanh nghiệp có thể gặp phải nhiều rủi ro như trễ tàu, phải dời lịch xuất hàng hoặc phát sinh thêm chi phí lưu kho, lưu bãi. Vì vậy, việc chủ động cập nhật thông tin và sắp xếp công việc hợp lý là yếu tố rất cần thiết. Không chỉ dừng lại ở việc tiếp thu kiến thức chuyên môn, quá trình thực tập còn giúp em cải thiện đáng kể các kỹ năng mềm. Em có cơ hội rèn luyện kỹ năng giao tiếp khi

trao đổi công việc với đồng nghiệp và các bên liên quan; kỹ năng làm việc nhóm khi phối hợp cùng các bộ phận khác; cũng như kỹ năng xử lý tình huống khi phát sinh các vấn đề trong quá trình làm việc. Bên cạnh đó, em cũng dần hình thành được tác phong làm việc chuyên nghiệp hơn, như đúng giờ, cẩn thận trong công việc và có tinh thần trách nhiệm cao. Những kỹ năng và kinh nghiệm này sẽ là nền tảng quan trọng giúp em tự tin hơn khi bước vào môi trường làm việc thực tế sau khi tốt nghiệp.

3.5.2. Những đóng góp của khoá luận cho doanh nghiệp

Thông qua quá trình thực tập và thực hiện khóa luận, em cũng đã có một số đóng góp nhất định đối với doanh nghiệp, dù còn ở mức độ hạn chế do thời gian thực tập và kinh nghiệm thực tế chưa nhiều. Tuy nhiên, những nội dung mà em thực hiện trong khóa luận phần nào đã phản ánh được thực trạng hoạt động xuất khẩu tại công ty, đồng thời đưa ra một số đề xuất mang tính tham khảo nhằm góp phần hoàn thiện quy trình. Khóa luận đã tiến hành hệ thống lại toàn bộ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty một cách tương đối đầy đủ, rõ ràng và có tính logic. Thay vì chỉ tồn tại dưới dạng các bước công việc rời rạc trong thực tế, quy trình đã được mô tả lại theo từng giai đoạn cụ thể, từ khâu tiếp nhận đơn hàng, lập kế hoạch sản xuất, chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ tàu, đóng hàng, vận chuyển ra cảng, thực hiện khai báo hải quan cho đến khi hoàn tất hồ sơ và theo dõi lô hàng. Việc hệ thống hóa này không chỉ giúp người đọc dễ dàng nắm bắt tổng thể quy trình mà còn có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong việc chuẩn hóa lại các bước thực hiện, từ đó nâng cao khả năng kiểm soát và hạn chế sai sót trong quá trình vận hành. Bên cạnh đó, trong quá trình tìm hiểu và quan sát thực tế, em nhận thấy quy trình xuất khẩu của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định. Cụ thể, ở khâu chứng từ, nguy cơ sai sót vẫn có thể xảy ra do việc kiểm tra chưa thực sự chặt chẽ hoặc phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân. Ngoài ra, sự phối hợp giữa các bộ phận đôi khi chưa đồng bộ, đặc biệt trong việc truyền đạt thông tin liên quan đến tiến độ đóng hàng, lịch tàu hoặc thời gian cut-off, dẫn đến khả năng phát sinh chậm trễ. Bên cạnh đó, việc xử lý các tình huống phát sinh như thay đổi lịch tàu, điều chỉnh chứng từ hay xử lý vấn đề tại cảng đôi khi còn mang tính bị động, chưa có quy trình dự phòng rõ ràng. Từ những hạn chế trên, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần cải thiện quy trình xuất khẩu của doanh nghiệp. Cụ thể, cần tăng cường công tác kiểm tra và đối chiếu chứng từ trước khi phát hành thông qua việc áp dụng các bước kiểm tra chéo hoặc sử dụng checklist để hạn chế sai sót. Đồng thời, doanh nghiệp nên nâng cao sự phối hợp giữa các bộ phận bằng cách xây dựng cơ chế trao đổi thông tin rõ ràng, thống nhất và kịp thời hơn, đặc biệt đối với các mốc thời gian quan trọng trong quy trình. Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý và theo dõi lô hàng, chẳng hạn như sử dụng phần mềm quản lý đơn hàng hoặc theo dõi tiến độ, cũng là một hướng đi cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả làm việc và giảm thiểu rủi ro. Không

dừng lại ở đó, khóa luận còn góp phần giúp doanh nghiệp có thêm góc nhìn về tầm quan trọng của việc quản lý rủi ro trong hoạt động xuất khẩu. Thông qua việc nhận diện các rủi ro có thể phát sinh ở từng khâu trong quy trình, doanh nghiệp có thể chủ động xây dựng các biện pháp phòng ngừa và phương án xử lý phù hợp, từ đó hạn chế tổn thất và nâng cao hiệu quả hoạt động. Mặc dù còn nhiều hạn chế do thời gian tiếp cận thực tế chưa dài và kinh nghiệm cá nhân còn hạn chế, nhưng khóa luận đã phần nào phản ánh đúng thực trạng hoạt động xuất khẩu tại công ty. Đồng thời, các đề xuất được đưa ra có thể được xem là cơ sở tham khảo để doanh nghiệp xem xét trong quá trình hoàn thiện và nâng cao hiệu quả quy trình xuất khẩu trong thời gian tới.

PHỤ LỤC

Phụ lục 2.1. Packing list

GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY
Quan Ngang Industrial Zone, Gio Linh District, Quang Tri Province, Viet Nam
TEL: 0233-3631368 FAX: 0233-3631368

PACKING LIST

Invoice No:	INV0043/25	Date :	April 28, 2025
OWENS SPORTSWEAR CO LTD ADDRESS: ROOM 911A, SILVERCORD TOWER 2, 30 CANTON ROAD, TSIMSHATSUI, KOWLOON, HONG KONG TEL: (+852) 2739 3393 FAX: (+852) 2369 3899		Contract No.:	01/OW-GL/2025
		Date :	March 1, 2025

Packing : In carton case
Term : FOB VIETNAM
Payment : TT
Place of Departure : DA NANG, VIET NAM
Place of Destination : LONG BEACH, USA

PACKING LIST:
MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135516 STYLE NO: MBS0011570 USA
CUSTOMER PO#: 135516

C/NO.		PREPACIS	COLOR	26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40	42	44	CTNS	PCS	(FT)/	SHI	TTL G.W	TTL N.W
1	-	1	1								10						10	10	2.40	1.70	2.40	1.70
2	-	2	1									11					11	11	2.65	1.95	2.65	1.95
3	-	3	1		1	1	2	3	7	6			7	4	2	1	34	34	7.08	5.81	7.08	5.81
4	-	4	1					15									15	15	3.07	2.37	3.07	2.37
5	-	5	1						36								36	36	7.18	5.91	7.18	5.91
6	-	6	1							19							19	19	4.47	3.20	4.47	3.20
7	-	7	1								36						36	36	7.39	6.12	7.39	6.12
8	-	8	1									35					35	35	7.47	6.20	7.47	6.20
9	-	9	1										25				25	25	5.77	4.50	5.77	4.50
10	-	10	1		4	3		10			1			7	3	2	15	15	6.34	5.07	6.34	5.07
11	-	11	1				14										14	14	2.92	2.22	2.92	2.22
12	-	12	1						33								33	33	6.66	5.42	6.66	5.42
13	-	13	1							14							14	14	3.06	2.36	3.06	2.36
14	-	14	1								36						36	36	7.39	6.12	7.39	6.12
15	-	15	1									34					34	34	7.79	6.40	7.79	6.40
16	-	16	1										19				19	19	4.69	3.42	4.69	3.42
17	-	17	1											12			12	12	2.89	2.19	2.89	2.19
18	-	18	1		4	2		11			3				4	3	27	27	5.78	4.51	5.78	4.51
TOTAL		18															440				94.53	75.09

PACKING LIST
MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135544 STYLE NO: MBS0011570 USA
CUSTOMER PO#: 135544

C/NO.		PREPACIS	COLOR	26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40	42	44	CTNS	PCS	(FT)/	SHI	TTL G.W	TTL N.W
1	-	1	1				36										36	36	7.19	5.69	7.19	5.69
2	-	2	1						30								36	36	7.41	5.91	7.41	5.91
3	-	3	3						30								30	30	6.42	4.92	6.42	4.92
4	-	5	2								36						36	72	7.62	6.12	15.24	12.24
5	-	6	2									36					36	72	7.88	6.38	15.76	12.76
6	-	7	7										36				36	36	7.98	6.48	7.98	6.48
9	-	8	1				18				18						36	36	7.41	5.91	7.41	5.91
10	-	10	1				36										18	36	7.19	5.69	7.19	5.91
11	-	15	2						36								36	72	7.62	5.91	11.82	11.82
12	-	12	3								36						36	108	7.62	6.12	22.86	18.36
13	-	13	3									36					72	72	7.88	6.38	15.76	12.76
14	-	14	3										18				36	108	7.19	5.69	7.19	5.69
19	-	19	1										36				36	72	7.98	6.48	7.98	6.48
29	-	19	1											18			18	18	7.41	5.90	7.41	5.24
20	-	23	2				18				12						18	18	1.00	5.24	7.41	5.24
21	-	21	1				18		6		12						36	36	7.37	5.87	7.37	5.87
TOTAL		21															714				153.31	121.96

PACKING LIST

MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135552
CUSTOMER PO#: 133552

STYLE NO: MBS0011570

DSG

C/NO.		PREPACKS	COLOR	26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40	42	44	CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W	
1	- 1	1	H010						26								26	26	5.77	4.27	5.77	4.27	
2	- 2	1									33							33	33	7.11	5.61	7.11	5.61
3	- 3	1										26						26	26	6.11	4.61	6.11	4.61
4	- 4	1					13						13					26	26	5.90	4.40	5.90	4.40
5	- 5	1	309	0	0	0	1	0	2	0	3	2	1	0	0	0	9	9	2.23	1.53	2.23	1.53	
TOTAL		5															120				27.12	20.42	

PACKING LIST

MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135516
CUSTOMER PO#: 135516

STYLE NO: MBS0011590

USA

C/NO.		PREPACKS	COLOR	QTY/												SUB							
				26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40			CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W	
1	-	1	1	412		19											19	19	4.24	2.95	4.24	2.95	
2	-	2	1				21											21	21	4.63	3.34	4.63	3.34
3	-	3	1					36										36	36	7.13	5.84	7.13	5.84
4	-	4	1						35									35	35	7.07	5.78	7.07	5.78
5	-	6	2							36								36	72	7.45	6.16	14.90	12.32
7	-	7	1								36							36	36	7.52	6.23	7.52	6.23
8	-	9	2									36						36	72	7.59	6.30	15.18	12.60
10	-	10	1										14					14	14	3.15	2.45	3.15	2.45
11	-	11	1											36				36	36	7.88	6.59	7.88	6.59
12	-	12	1											33				33	33	7.33	6.04	7.33	6.04
13	-	13	1												36			36	36	8.13	6.84	8.13	6.84
14	-	14	1													10		10	10	2.62	1.92	2.62	1.92
15	-	15	1			6			9		9	7						31	31	6.41	5.12	6.41	5.12
16	-	16	1	235				23									23	23	5.02	3.73	5.02	3.73	
17	-	17	1							34								34	34	6.90	5.61	6.90	5.61
18	-	18	1								36							36	36	7.45	6.16	7.45	6.16
19	-	19	1									11						11	11	2.59	1.89	2.59	1.89
20	-	20	1										36					36	36	7.52	6.23	7.52	6.23
21	-	21	1											36				36	36	7.59	6.30	7.59	6.30
22	-	22	1												17			17	17	4.27	2.98	4.27	2.98
23	-	23	1													36		36	36	7.88	6.59	7.88	6.59
24	-	24	1														12	12	2.90	2.20	2.90	2.20	
25	-	25	1																				
26	-	26	1															31	31	7.18	5.89	7.18	5.89
27	-	27	1																10	10	2.62	1.92	2.62
28	-	28	1		4	9	12										27	27	5.55	4.26	5.55	4.26	
29	-	29	1	317			16										16	16	3.77	2.48	3.77	2.48	
30	-	30	1															29	29	5.99	4.70	5.99	4.70
31	-	31	1							29								29	29	5.99	4.70	5.99	4.70
32	-	32	1								35							35	35	7.07	5.78	7.07	5.78
33	-	33	1									36						36	36	7.45	6.16	7.45	6.16
34	-	34	1										15					15	15	3.27	2.57	3.27	2.57
35	-	35	1											36				36	36	7.52	6.23	7.52	6.23
36	-	36	1												36			36	36	7.59	6.30	7.59	6.30
37	-	37	1													18		18	18	4.44	3.15	4.44	3.15
38	-	38	1														36	36	7.88	6.59	7.88	6.59	
39	-	39	1															33	33	7.56	6.27	7.56	6.27
38	-	38	1															20	20	5.13	3.84	5.13	3.84
39	-	39	1		5		14				4		10				33	33	6.80	5.51	6.80	5.51	
TOTAL		39															1103				238.13	191.36	

PACKING LIST**MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS**United Legwear PO#: 135544
CUSTOMER PO#: 135544

STYLE NO: MBS0011590

DSG

																				QTY/		SUB			
C/NO.		PREPACKS	COLOR	26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40				CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W		
1	-	1	1	H010					36									36	36	7.66	6.16	7.66	6.16		
2	-	2	1									36						36	36	7.80	6.30	7.80	6.30		
3	-	3	1									24						24	24	5.70	4.20	5.70	4.20		
4	-	4	1										36					36	36	8.09	6.59	8.09	6.59		
5	-	5	1											24				24	24	6.06	4.56	6.06	4.56		
6	-	6	1					18		6			12					36	36	7.64	6.14	7.64	6.14		
7	-	7	1	317				36										36	36	7.34	5.84	7.34	5.84		
8	-	8	1					18										18	18	4.42	2.92	4.42	2.92		
9	-	10	2							36								36	72	7.66	6.16	15.32	12.32		
11	-	13	3									36						36	108	7.80	6.30	23.40	18.90		
14	-	15	2										36					36	72	8.09	6.59	16.18	13.18		
16	-	16	1										18					18	18	4.80	3.30	4.80	3.30		
17	-	17	1											36				36	36	8.34	6.84	8.34	6.84		
18	-	18	1											18				18	18	4.92	3.42	4.92	3.42		
19	-	19	1							12		12						24	24	5.66	4.16	5.66	4.16		
TOTAL		19																	594				133.33	104.83	

PACKING LIST**MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS**United Legwear PO#: 135552
CUSTOMER PO#: 135552

STYLE NO: MBS0011590

DSG

C/NO.		PREPACKS	COLOR	26	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40				CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W
1	- 1	1	H010						26									26	26	5.95	4.45	5.95	4.45
2	- 2	1									33							33	33	7.28	5.78	7.28	5.78
3	- 3	1										26						26	26	6.26	4.76	6.26	4.76
4	- 4	1					13						13					26	26	6.08	4.58	6.08	4.58
5	- 5	1	317	0	0	0	1	0	2	0	3	2	1	0				9	9	2.29	1.59	2.29	1.59
TOTAL		5																120				27.86	21.16

PACKING LIST

MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135516
CUSTOMER PO#: 135516

STYLE NO: MBS0011890

USA

															QTY/		SUB					
C/NO.			PREPACKS	COLOR	SX	S	M	L	XL	2XL						CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W	
1	-	1	1	076		36										36	36	8.10	6.66	8.10	6.66	
2	-	2	1			15											15	15	3.48	2.78	3.48	2.78
3	-	4	2				36										36	72	8.28	6.84	16.56	13.68
5	-	5	1				24										24	24	6.00	4.56	6.00	4.56
6	-	7	2					36									36	72	8.36	6.92	16.72	13.84
8	-	8	1						36								36	36	8.85	7.41	8.85	7.41
9	-	9	1						15	8	5						28	28	7.03	5.59	7.03	5.59
10	-	11	2	309		36										36	72	8.10	6.66	16.20	13.32	
12	-	12	1			18											18	18	4.77	3.33	4.77	3.33
13	-	16	4				36										36	144	8.28	6.84	33.12	27.36
17	-	21	5					36									36	180	8.36	6.92	41.80	34.60
22	-	24	3						36								36	108	8.85	7.41	26.55	22.23
25	-	25	1							22							22	22	5.97	4.53	5.97	4.53
26	-	26	1								36						36	36	9.07	7.63	9.07	7.63
27	-	27	1								25						25	25	6.74	5.30	6.74	5.30
28	-	28	1				15	3									18	18	4.87	3.43	4.87	3.43
29	-	29	1		017		36										36	36	8.10	6.66	8.10	6.66
30	-	31	2				36										36	72	8.28	6.84	16.56	13.68
32	-	33	2					36									36	72	8.36	6.92	16.72	13.84
34	-	34	1						36								36	36	8.85	7.41	8.85	7.41
35	-	35	1							17							17	17	4.94	3.50	4.94	3.50
36	-	36	1								20						20	20	5.68	4.24	5.68	4.24
37	-	37	1			6	13	9									28	28	6.75	5.31	6.75	5.31
38	-	38	1	414		36										36	36	8.10	6.66	8.10	6.66	
39	-	40	2				36										36	72	8.28	6.84	16.56	13.68
41	-	41	1					36									36	36	8.36	6.92	8.36	6.92
42	-	42	1					25									25	25	6.25	4.81	6.25	4.81
43	-	43	1						36								36	36	8.85	7.41	8.85	7.41
44	-	44	1			3	9			1	9						22	22	5.82	4.38	5.82	4.38
45	-	45	1			36											36	36	8.10	6.66	8.10	6.66
46	-	46	1	314		15										15	15	3.48	2.78	3.48	2.78	
47	-	48	2				36										36	72	8.28	6.84	16.56	13.68
49	-	49	1				22										22	22	5.62	4.18	5.62	4.18
50	-	51	2					36									36	72	8.36	6.92	16.72	13.84
52	-	52	1						36								36	36	8.85	7.41	8.85	7.41
53	-	53	1					14	12	6							32	32	7.87	6.43	7.87	6.43
54	-	54	1		605		36										36	36	8.10	6.66	8.10	6.66
55	-	55	1				36										36	36	8.28	6.84	8.28	6.84
56	-	56	1				27										27	27	6.57	5.13	6.57	5.13
57	-	57	1					36									36	36	8.36	6.92	8.36	6.92
58	-	58	1						30								30	30	7.21	5.77	7.21	5.77
59	-	59	1							36							36	36	8.85	7.41	8.85	7.41
60	-	60	1				2			2	16						20	20	5.61	4.17	5.61	4.17
TOTAL			60														1920			457.55	372.63	

PACKING LIST**MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS**United Legwear PO#: 135544
CUSTOMER PO#: 135544

STYLE NO: MBS0011890

DSG

															QTY/		SUB			
C/NO.	PREPACKS		COLOR	SX	S	M	L	XL	2XL						CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W
1	-	1	309		36										36	36	8.31	6.66	8.31	6.66
2	-	2		1	18										18	18	4.98	3.33	4.98	3.33
3	-	4		2		36									36	72	8.49	6.84	16.98	13.68
5	-	5		1		30									30	30	7.35	5.70	7.35	5.70
6	-	8		3			36								36	108	8.57	6.92	25.71	20.76
9	-	10		2					36						36	72	9.06	7.41	18.12	14.82
11	-	11		1						36					36	36	9.28	7.63	9.28	7.63
12	-	12		1				6	6	12					24	24	6.58	4.93	6.58	4.93
13	-	13	017		36									36	36	8.31	6.66	8.31	6.66	
14	-	14		1		18								18	18	4.98	3.33	4.98	3.33	
15	-	16		2			36							36	72	8.49	6.84	16.98	13.68	
17	-	17		1			30							30	30	7.35	5.70	7.35	5.70	
18	-	20		3				36						36	108	8.57	6.92	25.71	20.76	
21	-	22		2					36					36	72	9.06	7.41	18.12	14.82	
23	-	23		1						36				36	36	9.28	7.63	9.28	7.63	
24	-	24		1				6	6	12				24	24	6.58	4.93	6.58	4.93	
25	-	25	414		36								36	36	8.31	6.66	8.31	6.66		
26	-	26		1		18							18	18	4.98	3.33	4.98	3.33		
27	-	28		2			36						36	72	8.49	6.84	16.98	13.68		
29	-	29		1			30						30	30	7.35	5.70	7.35	5.70		
30	-	32		3				36					36	108	8.57	6.92	25.71	20.76		
33	-	34		2					36				36	72	9.06	7.41	18.12	14.82		
35	-	35		1						36			36	36	9.28	7.63	9.28	7.63		
36	-	36		1				6	6	12			24	24	6.58	4.93	6.58	4.93		
37	-	37	314		36							36	36	8.31	6.66	8.31	6.66			
38	-	38		1		18						18	18	4.98	3.33	4.98	3.33			
39	-	40		2			36					36	72	8.49	6.84	16.98	13.68			
41	-	41		1			30					30	30	7.35	5.70	7.35	5.70			
42	-	44		3				36				36	108	8.57	6.92	25.71	20.76			
45	-	46		2					36			36	72	9.06	7.41	18.12	14.82			
47	-	47		1						36		36	36	9.28	7.63	9.28	7.63			
48	-	48		1				6	6	12		24	24	6.58	4.93	6.58	4.93			
TOTAL		48													1584				389.24	310.04

PACKING LIST**MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS**United Legwear PO#: 135552
CUSTOMER PO#: 135552

STYLE NO: MBS0011890

DSG

														QTY/		Size			
C/NO.		PREPACKS	COLOR	SX	S	M	L	XL	2XL					CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W
1	- 1	1	309	0	1	2	3	2	1					9	9	2.47	1.77	2.47	1.77
2	- 2	1	017	0	1	2	3	2	1					9	9	2.47	1.77	2.47	1.77
3	- 3	1	414	0	1	2	3	2	1					9	9	2.47	1.77	2.47	1.77
4	- 4	1	314	0	1	2	3	2	1					9	9	2.47	1.77	2.47	1.77
TOTAL		4													36			9.88	7.08

PACKING LIST

MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS

United Legwear PO#: 135516
CUSTOMER PO#: 135516

STYLE NO: MBS0011900

USA

																	QTY/		SUB				
C/NO.	PREPACKS	COLOR	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40					CTNS	PCS	G.W	N.W.	TTL G.W	TTL N.W	
1	- 1	1	004			33											33	33	5.96	4.69	5.96	4.69	
2	- 2	1					36											36	36	6.49	5.22	6.49	5.22
3	- 3	1					26											26	26	5.04	3.77	5.04	3.77
4	- 5	2						36										36	72	6.67	5.40	13.34	10.80
6	- 6	1						21										21	21	4.42	3.15	4.42	3.15
7	- 8	2							36									36	72	6.96	5.69	13.92	11.38
9	- 10	2								36								36	72	7.03	5.76	14.06	11.52
11	- 11	1								30								30	30	6.07	4.80	6.07	4.80
12	- 13	2									36							36	72	7.29	6.02	14.58	12.04
14	- 14	1										27						27	27	5.78	4.51	5.78	4.51
15	- 16	2											36					36	72	7.61	6.34	15.22	12.68
17	- 17	1												31				31	31	7.04	5.77	7.04	5.77
18	- 18	1			10	13							3					27	27	5.13	3.86	5.13	3.86
19	- 19	1		205					17									17	17	3.82	2.55	3.82	2.55
20	- 20	1								23								23	23	4.95	3.68	4.95	3.68
21	- 21	1									17							17	17	4.11	2.84	4.11	2.84
22	- 22	1			1	2	9	7					7	2				37	37	7.01	5.74	7.01	5.74
TOTAL		22																685			136.94	109.00	

TOTAL PACKAGES 241 CTNS
TOTAL QUANTITY 7,316 PCS
TOTAL GROSS WEIGHT 1,667.40 KGS
TOTAL NET WEIGHT 1,332.93 KGS

** NO SOLID WOOD PACKING MATERIAL IN THIS SHIPMENT **

DIRECTOR



Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phụ lục 2.2. Comercial invoice

GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY
Quan Ngang Industrial Zone, Gio Linh District, Quang Tri Province, Viet Nam
TEL: 0233-3631368 FAX: 0233-3631368

COMMERCIAL INVOICE

Invoice No:	INV0043/25	Date :	April 28, 2025
OWENS SPORTSWEAR CO LTD ADDRESS: ROOM 911A, SILVERCORD TOWER 2, 30 CANTON ROAD, TSIMSHATSUI, KOWLOON, HONG KONG TEL:(+852) 2739 3393 FAX: (+852) 2369 3899		Contract No.:	01/OW-GL/2025
		Date :	March 1, 2025

Packing : In carton case
Term : FOB VIETNAM
Payment : TTr
Place of Departure : DA NANG, VIET NAM
Place of Destination : LONG BEACH, USA

No.	Description of goods	PO	Of carton	Q'ty (PCS)	FOB Price USD/Pcs	AMOUNT (USD)
1	MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS#MBS0011570	135516 135544 135552	44	1,274	8.23	10,485.02
2	MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER 14%SPANDEX WOVEN SHORTS#MBS0011590	135516 135544 135552	63	1,817	9.64	17,515.88
3	MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS#MBS0011890	135516 135544 135552	112	3,540	7.14	25,275.60
4	MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX WOVEN SHORTS#MBS0011900	135516	22	685	6.69	4,582.65
	<u>Total</u>		241	7,316		57,859.15
<u>SAY AMOUNT :</u>		Say: U.S DOLLARS FIFTY SEVEN THOUSAND EIGHT HUNDRED FIFTY NINE AND CENTS FIFTEEN ONLY				

DIRECTOR


Hàn Như Nam

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phụ lục 2.3. Booking confirmation

ID : 54376083

BCN : SGN7087893

BRef : INV0043/25

Page : 1 of 11

Submitted: 2025-04-04

End :

Print Date : 2025-04-04

Booking Confirmation

Shipper

GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOIN

QUAN NGANG INDUSTRIAL ZONE

GIO QUANG COMMUNE, GIO LINH DISTRICT

QUANG TRI, VIETNAM

Status

CONFIRMED

Expected Delivery

2025-04-30

Booking Confirmation Reference

SGN7087893

MAERSK

Logistics & Services

Consignee

UNITED LEGWEAR CO LLC

48 W 38TH ST

FL 3

NEW YORK, NY 10018

UNITED STATES

Freight

Collect

FOB Point

Da Nang

Place of Delivery

Beaumont

Export Licence No.

Port of Loading

Da Nang

Port of Discharge

Beaumont

Notify Party

Carrier

Vessel

Voyage

Service

CY/CY

Transportation Mode

SEA

Estimated Date of Departure

Containers Required 1 x 20DRY

Carrier's receipt

Particulars furnished by shipper - carrier not responsible

PO Number SKU / ITEM	Categories	Marks and numbers	Description of goods	Quantity	Packages	Gross weight (Kilos)	Measuremt (Cbm)
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: L 017	UNITED LEGWEAR CO.,LLC CUSTOMER NAME : PRE-TICKET : ULC PO # CUSTOMER PO #: CUSTOMER STYLE #: ULC STYLE # COLOR : SIZE: QTY: CWO: MADE IN VIETNAM		81 PCS	2 CARTONS	18.575	0.281
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: M 017			85 PCS	2 CARTONS	19.372	0.189
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: S 017			42 PCS	2 CARTONS	9.572	0.088
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: XL 017			53 PCS	2 CARTONS	12.079	0.124
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: XXL 017			20 PCS	1 CARTONS	4.558	0.047
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: L 076			87 PCS	2 CARTONS	19.828	0.264
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: M 076			96 PCS	3 CARTONS	21.879	0.225
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: S 076			51 PCS	2 CARTONS	11.623	0.119
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: XL 076			44 PCS	1 CARTONS	10.028	0.103
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: XXL 076			5 PCS	1 CARTONS	1.136	0.011
PO: 135516 SKU / ITEM: MBS0011890	Categories: L 309			183 PCS	5 CARTONS	41.707	0.430

ID : 54376083 BCN : SGN7087893 BRief : INV0043/25	Booking Confirmation	Page : 11 of 11 Submitted: 2025-04-04 End : Print Date : 2025-04-04
Remarks		
SHIP TO UNITED LEGWEAR DISTRIBUTION 36855 W 4th St. Beaumont, CA 92223 US Notify party US Customer Broker info.: Agra Services Brokerage Co. Inc 221-20 147th Ave Springfield Gardens, NY 11413 Phone: (718) 527-0560 X-220 Email: nicole@agraservices.com Contact : Nicole Trimble		
Other Notify Parties		
Please deliver to Shipper's declaration: We hereby declare that the description of the contents, values, gross weights and/or measurements of the packages and/or goods covered by this Draft Invoice are correct. We agree that we will be deemed to have declared that the gross weights and/or measurements ascertained by the Official Measurers, are accurate if we have certified to state the gross weights and/or measurement in the spaces provided in the appropriate form. Where there is a difference between the gross weights and/or measurements stated by us and those ascertained by the Official Measurers, we agree that we shall be deemed to have declared the latter unless we notify the Official Measurers in the customary writing within seven(7) days of receipt of the acknowledgment. But in the event of the contents or values which we have declared or of the gross weights or measurements which we have declared or are deemed to have declared, proving to be inaccurate and the freight consequently being under-assessed at the time of issue of the Bill of Lading, the carrying Line will be entitled to require from us, by way of liquidated damages, before delivery, payment of the difference between the correct and assessed freight as if the declaration had been accurate, less freight already charged, in line with Line's T.C. conditions. In the event, however, that freight has been under-assessed due to misclassification by the Classification, only the amount under-assessed at the time of issue of the Bill of Lading will be payable by us. Shipper's Signature and Chop: _____ All transactions are subject to the company's standard trading conditions (copies available on request from the company) and which, in certain cases, exclude or limit the company's liability and include certain indemnities benefiting the company. Received: _____ Only: Date: _____ By: _____ Received the goods or the containers or the packages said to contain the goods as specified herein for the custody and carriage of the said goods or the said containers or packages in accordance with the terms and conditions of the Carrier's regular form of Bill of Lading which shall be deemed to be incorporated herein. Neither Carrier nor agents are responsible for shut out or consequences arising therefrom.		

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phụ lục 2.4. Booking amendment



BOOKING AMENDMENT

Booking No.: **252491220**

Print Date: 2025-04-17 04:31 UTC

Booked by Party:	MAERSK LOGISTICS & SERVICES VIETNAM	Service Mode:	CY/CY
Contact Name:	LINH TRAN KHANH	From:	Da Nang, Da Nang, Vietnam
Booked by Ref. No:		To:	Los Angeles, California, United States
Service Contract:	299963335	Cargo Detail:	Garments, apparel, new
Price Owner:	PUMA NORTH AMERICA INC.	Business Unit:	Maersk Line Ho Chi Minh
Named Account Customer:	UNITED LEGWEAR CO LLC	Commodity Description:	Garments, apparel, new

We request you to review the specific parameters, viz. Service Contract, Price Owner, Named account customer and Commodity description. In case there are any changes required to these parameters, please send us a request before any containers(s) are picked

Thank you for placing your booking with Maersk A/S, as Carrier

SERVICE: SH3

Equipment

Quantity	Size/Type/Height (ft.in)	Collapsible	Sub. Equip	Gross Weight	Pack. Qty/Kind	Cargo Volume
1	20 DRY 8 6			7518.000 KGS	1 Piece(s)	

Intended Transport Plan

The rates and other applicable charges on your shipment will be invoiced based on Price Calculation Date (PCD)

For Non-FMC shipments, PCD is the Estimated Time of Departure (ETD) of the first vessel in the latest booking confirmation issued upon customer request.

For FMC shipments, PCD is the date on which Maersk Line A/S or one of its authorised agent(s) takes possession of the last container listed on the transport document.

Note: FMC regulated trades are shipments exiting or entering a port in the United States, Guam, US Virgin Islands, American Samoa or Puerto Rico (US).

The rates and other applicable charges on your shipment will be invoiced based on Price Calculation Date (PCD)

For Non-FMC shipments, PCD is the Estimated Time of Departure (ETD) of the first vessel in the latest booking confirmation issued upon customer request.

For FMC shipments, PCD is the date on which Maersk Line A/S or one of its authorised agent(s) takes possession of the last container listed on the transport document.

Note: FMC regulated trades are shipments exiting or entering a port in the United States, Guam, US Virgin Islands, American Samoa or Puerto Rico (US).

Load Itinerary

Type	Location	Release Date	From	To	Return Date	Time	Load Ref.
Empty Container	Depot G Fortune Da Nang	2025-04-30	00:01		2025-05-05	19:00	
Depot	Depot G Fortune Da Nang						
	10 Yet Kieu Tho Quang Son Tra Da Nang						
Return Equip	Da Nang Terminal						
Delivery Terminal	Da Nang Terminal						
	11 26 Bach Dang - Da Nang Da Nang						

The Merchant(s) warrant and represent that this shipment and/or Goods will comply at all times with European Union, United States and United Nations sanctions and export control laws (Sanctions Laws), and that this shipment and/or Goods does not involve, whether directly or indirectly, any entity or person identified, or owned or controlled by any such entity or person identified, on the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Asset Control (OFAC) list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons, or any other similar list maintained by the European Union, or as promulgated by the United Nations Security Council (Designated Person). Without limiting the foregoing in any way whatsoever, the Merchant(s) warrant and represent that this shipment and/or Goods in no way violates the Carrier's policy on shipments involving, but not limited to, Russia which can be found at <https://www.maersk.com/news/articles/2022/02/24/russia-ukraine-situation-update> and that the

This document is subject to following:

This booking and carriage are subject to the Maersk Terms and Conditions of Carriage which are available upon request from the carrier or his representatives and are furthermore accessible on the Maersk website "<http://www.maersk.com>" under "Terms and conditions" or the same can be checked in "<https://terms.maersk.com/>"

- The shipment is subject to tariff rates unless a correct and applicable service contract number is available

- The carrier's right to substitute the named and/or performing vessel(s) with another vessel or vessels at any time.

- Arrival, berthing, departure and transit times are estimated and given without guarantee and subject to change without prior notice

- All dates/times are given as reasonable estimates only and subject to change without prior notice.

Shipments destined for or carried/transhipped via the USA:

- This document is given subject to the customer providing the correct cargo description in accordance with U.S. law, including U.S. Customs requirements as described in Customs Rules and Regulations, 19 CFR Parts 4, 113 and 178 of October 31, 2002

shipment and/or Goods do not involve any products that incorporate Russian origin steel or iron inputs, whether or not the shipment and/or Goods are processed and/or transhipped in any third country. If, in the Carrier's reasonable opinion, this shipment and/or Goods are in violation of the Carrier's policy on Russia, Sanctions Laws or involves any Designated Person, the shipment will be returned to the origin at the Carrier's sole and unfettered discretion, and the Merchant(s) shall indemnify and hold harmless the Carrier, its servants and agents, for any breach of this clause. The Merchant(s) agree that the Carrier may stop the shipment and/or Goods in transit or withhold release of the shipment and/or Goods pending any investigation into compliance with this clause by the Merchant(s).

Booking No.: **252491220**

This booking confirmation is subject to compliance with Maersk policy on shipments to Russia (available on maersk.com) and UN, EU and US sanction and export control laws, including US and EU sanctions laws applicable to Russia (Sanctions). By proceeding, shipper represents that this booking in no way is in violation of Maersk policy on shipments to Russia, that the shipment does not involve, nor shall it involve, in either content directly or indirectly, in any way any entity or person subject to Sanctions, including any entity or person subject to Sanctions relating to Russia and that this booking does not involve any items prohibited by Sanctions for import to Russia. If this shipment is in violation of Maersk policy on shipments to Russia, any entity or person involved in this booking is an entity or person subject to Sanctions or any items in this booking are prohibited for import to Russia by Sanctions, the shipment will be returned to origin without exception, and shipper is responsible for all cost and risk for such return. Shipper agrees that Carrier may withhold release of cargo pending investigation to determine if the booking is in violation of Sanctions.

All obligations of the Carrier in relation to the Carriage, including loading a container and issuing a bill of lading, are subject at all times to all parties under the definition of Merchant being acceptable to the Carrier. The Merchant shall be liable for and indemnify the Carrier against all claims, liabilities, losses, damages, costs, delays, attorney fees and/or expenses, and additional Freight incurred as a result of the Merchant nominating a party not acceptable to the Carrier. Whether or not a party is acceptable to the Carrier can be verified on <https://www.maersk.com/user/account/customer-search>

Terminals are subject to change without prior notice.

As a member of the Ocean Carrier Equipment Management Association (OCEMA), Maximum Gross Allowable Cargo Weights <http://www.ocema.org/cwg.htm> are intended only as a general guideline to promote safe and lawful transport practices regarding the maximum weight of cargo that can be loaded into international containers for transport over U.S. roads. Use of this guideline does not in any way eliminate the obligation of the shipper, consignee, motor carrier, or other user to ensure that a particular load meets local, state or federal road weight limits and is otherwise safe and roadworthy for transport within the U.S.

Please follow below steps:

1/ Cut off: refer to below for cut off time based on feeder service

Service	ETD	Terminal	CY Cut off at Terminal
HP2	Sun	Tien Sa	Sat 01:00 PM
SH3	Tue	Tien Sa	Mon 07:00 PM

*VGM cut off : 2hrs before CY Cut off at terminal for digital submission via our website www.maersk.com

2/ Documentation :

a/Shipping Instruction Cut off :

*Cargo destined to or transhipped at Japan : 36 hrs before CY Cut off

*EGYPT + SYRIA + GABON destination : 11.59AM on 2 days before CY Cut off.

Pls submit BIETC draft copy to emails: biectforgabon@maersk.com and vn.export@maersk.com within above timeline for Gabon destination.

*Intra Asia destination : 24 hrs before CY Cut off

*Other destinations : 12hrs before CY cut off

* NOTE : Your shipment is subject to EU customs advance cargo manifest regulations, which applies to all shipments discharging or transiting through the EU.

b/Special documentation submission :

*For Dangerous (DG) cargo:

-Please send the MDGF – Multimodal Dangerous Goods Form (with full details, including DG details, container numbers, signature and company's stamp) and MSDS of dangerous bookings to vn.export@maersk.com (via a new, fresh email) by 2 working days prior to the CY cut-off date.

-ALL correct IMO labels according to IMDG regulation must be well affixed on 4 sides of the container.

-Please declare correct IMO of this shipment to the terminal when the container is gated-in full.

3/ Demurrage & Detention :

Equipment release date is decided by customers at booking stage.

Additional detention charge is applicable to Book by party if the date selected exceeds the agreed contract deal or standard free time(7 calendar days including Empty pick up date + Load date).

Combined Demurrage Detention and Plug in charge tariff are updated as <https://www.maersk.com/local-information/asia-pacific/vietnam/export>

To change detention invoice payer, please notice Carrier before CY cut off

To avoid arising DMR-DET, please check latest ETD on www.maersk.com before container pick-up

4/ Local information and contact:

* Equipment: Bring your booking confirmation/amendment and Introduction letter of Book by party on booking to Danang Port or Viconship Depot for empty pick up.

Contact number: (0236) 3810272(ext 109) (working hour), and 0983598939 (non-working hour)

* Malfunction for reefer containers : Mr Son 0941832053/ 05113925918 or Email : danzheng_danang@unigreating.com.cn; op_dad@unigreating.com.cn

CC: gfortune_danang@unigreating.com.cn, gfortune_dnkj@unigreating.com.cn.

* Customer experience: +84 28 56785803/1800400441 (Toll Free) or vn.export@maersk.com during working hours or +84 902302227 Saturday from 09:00 -12:00

* For further details (including local office and contact and other local charge :Transport Amendment Fee, Late Payment Fee, etc.), <https://www.maersk.com/local-information/asia-pacific/vietnam>

From	To	Mode	Vessel	Voy No.	ETD	ETA
Da Nang Terminal	SHANGHAI EAST CONTAINER TERMINAL	MVS	MAERSK NASSJO	512D	2025-05-06	2025-05-12

From	To	Mode	Vessel	Voy No.	ETD	ETA
SHANGHAI EAST CONTAINER TERMINAL	YANGSHAN SGH GUANDONG TERMINAL	TRK		513C	2025-05-13	2025-05-19

Booking No.: **252491220**

From	To	Mode	Vessel	Voy No.	ETD	ETA
YANGSHAN SGH GUANDONG TERMINAL	LSA APM Terminal Pier 400(W185)	MVS	GUTHORM MAERSK	519E	2025-05-20	2025-06-03

Description	Quantity	Additional Info

Haulage Instructions:

||

Merchant Haulage Release Reference: .

Please consider that provided deadlines are subject to change, to find the latest updates visit our website <https://maersk.com/>

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

2-6th Floor, Zen Plaza Building, 54-56 Nguyen Trãi Street, Ben Thanh Ward, District 1, Ho Chi Minh City
Tel: (84-8) 38 3823 8566

Shipper: GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY ON BEHALF OF OWENS SPORTSWEAR CO. LTD. QUAN NGANG INDUSTRIAL ZONE, GIO QUANG COMMUNE, GIO LINH DISTRICT, QUANG TRI PROVINCE, VIET NAM		BOOKER name: E-mail or fax for B/L Contact person: Tel & Fax No: Date :											
Consignee: UNITED LEGWEAR COMPANY LLC #8 WEST 36TH STREET, 3RD FLOOR NEW YORK, NY 10018, U.S.A.		Notify Party: UNITED LEGWEAR COMPANY LLC C/O AGRASERVICES BROKERRAGE CO 221-20 147TH AVE JAMAICA, NY 11413 TEL: 718-527-0560 EMAIL: NICOLE@AGRASERVICES.COM											
Place of Receipt: DANANG, VIET NAM		Port of Loading: DANANG, VIET NAM		Freight Prepaid / Collect: Freight Collect									
Vessel/Voyage: HADESK HA 62/05120		Port of Discharge: LOS ANGELES, USA		Place of Delivery: LOS ANGELES, USA		Original(s)/ Surrender(T) /SWB(W)							
Mark & Number:		Description:		Total Gross Weight: (KGS) 1667.40		Total Measurement: 17.20				Total Package 241.00			
UNITED LEGWEAR COMPANY LLC CUSTOMER NAME : PNE SOCKET : LLC POB : CUSTOMER POB : CUSTOMER STYLES : LLC STYLE# : COLOR : SIZE : QTY : CNO : MADE IN VIETNAM		MENS 100% POLYESTER POLYSPANDEX WOVEN SHORTSMB021000 PO#038W038AA038800 HS CODE: 62053000 MENS 100% POLYESTER POLYSPANDEX WOVEN SHORTSMB021000 PO#038W038AA038800 HS CODE: 62053000 MENS 100% POLYESTER POLYSPANDEX WOVEN SHORTSMB021000 PO#038W038AA038800 HS CODE: 62053000 MENS 100% POLYESTER POLYSPANDEX WOVEN SHORTSMB021000 PO#038W038AA038800 HS CODE: 62053000											

121

Phụ lục 2.6. VGM

XÁC NHẬN KHỐI LƯỢNG TOÀN BỘ CÔNG-TE-NƠ VẬN CHUYỂN QUỐC TẾ
VERIFIED GROSS MASS OF CONTAINER ON INTERNATIONAL TRANSPORT (VGM)

Quảng Trị, Ngày 29 Tháng 04 Năm 2025

1. Tên người gửi hàng, địa chỉ, số điện thoại / Name of shipper, address, phone number:
GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY
QUAN NGANG INDUSTRIAL ZONE, GIO LINH DISTRICT, QUANG TRI PROVINCE, VIET NAM
TEL:84-0233-36300368 FAX:84 -0233-3630-368

Email: khlynam@gmail.com
TEL: 0943664027

2. Thông số công-te-nơ / Container's particular:

Stt	Số đặt chỗ	Số Công-te-nơ	Kích cỡ Công-te-nơ	Khối lượng sử dụng lớn nhất	Xác nhận khối lượng toàn bộ của Công-te-nơ	Tên đơn vị, địa chỉ cân
Seq	Booking No.	Containers No.	Size of container (20' / 40' / Other)	Max gross weight (kg)	Verified gross mass of a packed container (kg)	Name of weighing scale, Address
1	252491220	BMOU2786457	20DRY	30,480	3,887.40	Gio Linh Garment and Commercial Joint Stock Company Quan Ngang Industrial Zone, Gio Linh District, Quang Tri Province, Viet Nam
TOTAL				30,480	3,887.40	

Chúng tôi cam kết và chịu trách nhiệm việc xác nhận khối lượng toàn bộ công-te-nơ nói trên là đúng sự thật.
We are committed to and responsible for the VGM of

ĐƠN VỊ CÂN
WEIGHING SCALE
(ký, ghi rõ họ tên)
(Signed, full name)



NGƯỜI GỬI HÀNG
SHIPPER
(ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)
(Signed, full name, stamped)



Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phụ lục 2.7. Seal and container check list

Seal Verification and Container Inspection Check List

INSTRUCTIONS			
- This form must be completed for EACH container and submitted to Receiving Supervisor for verification. - Facility must keep the original signed copy on file for designated auditor to review as required.			
SHIPMENT INFORMATION			
Container #:	BMOU2786457		
Seal #:	ML-VN4997189		
SEAL VERIFICATION			
Seal must be a PAS ISO 17712 approved high security seal.			Yes ☒ No ☐
Seal affixed properly/verified			Yes ☒ No ☐
CONTAINER SECURITY INSPECTION			
<i>The physical integrity of the container structure must be verified prior to loading.</i>			
	Area of Inspection	Acceptable	Describe unacceptable condition *
1	Undercarriage	Yes ☒ No ☐	
2	Outside/Inside Doors	Yes ☒ No ☐	
3	Left Side	Yes ☒ No ☐	
4	Front Wall	Yes ☒ No ☐	
5	Right Side	Yes ☒ No ☐	
6	Floor	Yes ☒ No ☐	
7	Ceiling/Roof	Yes ☒ No ☐	
AGRICULTURAL INSPECTION			
	Area of inspection	Acceptable	Describe unacceptable condition *
1	No pest contamination (organic materials, debris, insects & their eggs, animal droppings, dirt, seed, leaves,) inside containers and on wood packaging	Yes ☐ No ☒	
2	Wood pallets debarked and subsequently heat-treated or fumigated with methyl bromide	Yes ☐ No ☒	
3	Wood pallets stamped/branded with the IPPC mark of compliance	Yes ☐ No ☒	
AUTHORIZED SIGNATURE			
Inspection Conducted by:	GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY		
Inspection verified by Receiving Supervisor:	Name:	Signature: 	
	Date: 29/04/2025	Time: 07:30am	

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phu lục 2.8. Tờ khai hải quan

<EXP>
TỜ KHAI HÀNG HÓA XUẤT KHẨU (Thông quan)
1/1

Số tờ khai	307354628400	Số tờ khai đầu tiên	- / - / -	307354628400
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Hồ phần loại kiểm tra	☒ 1	Hồ loại hình	Kho	3
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	CHÍNH QUẢN LÝ			
Ngày đăng ký	28/08/2020 08:40:05			
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	- / - / -			

Người xuất khẩu

Hồ	☒	0000000000	
Tên	CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VÀ THƯƠNG MẠI DIO LIND		
Hồ bưu chính	(+84) 91		
Địa chỉ	102 Quách Ngang- Xã Diêu Quang- Huyện Diêu Linh- Tỉnh Quảng Tây, Việt Nam		
Số điện thoại	84- 2022 -801 338		

Người ủy thác xuất khẩu

Hồ	
Tên	

Người nhập khẩu

Hồ			
Tên	KAWAT INTERNATIONAL CO LTD		
Hồ bưu chính			
Địa chỉ	ROOM 811A, STEVENSON TOWER 3 TRIM DIA TRUIT , KUALALUMPUR	QU CANTON ROAD KUALA KANG	
Hồ nước	KH		

Dại lý/Hải quan **Hồ nhân viên Hải quan**

Số vận đơn	☒ 0000000000000000	
Số lượng	☒ 1.000 CT	
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	1.000 KG	
Địa điểm lưu kho	00000000	CHUYÊN DỤNG CHUYỂN ĐỔI
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	DELUX	LOT 100/0000 - CA
Địa điểm xếp hàng	VIENTE	CANG TIEN SA (S.MANG)
Phương tiện vận chuyển dự kiến	☒ Hàng	MARINE MASTER/5130
Ngày hàng đi dự kiến	☒ 28/08/2020	
Ký hiệu và số hiệu		

Page 1

Giấy phép xuất khẩu		Số hóa đơn	A	-	THÔNG TIN/CT
1	0000	☒	10000010000000		
2					
3					
4					
5					

Phân loại thống kê quy đổi VND	Người nộp thuế	Hồ xác định thời hạn nộp thuế	Phân loại nộp thuế	A
Tổng số tiền thuế xuất khẩu		Tổng số tiền lệ phí		VND
Số lần báo lãnh				

Tổng số trung của tờ khai ☒ A		Tổng số dòng hàng của tờ khai ☒ B	
Số định làm khai báo điện tử	1	KTC	☒ 000000000000
Phần ghi chú	1001/CA-CU/20000000/CA/28/08/2020 08:40:05 00000000 00000000 00000000 10000000 00000000		

Sở quản lý của nội bộ doanh nghiệp **Sở quản lý người sử dụng** ☒ Admin

Học thống báo của Hải quan

Tên trưởng đơn vị Hải quan	Trưởng Hải quan CS công của Việt		
Ngày hoàn thành kiểm tra	28/08/2020 08:40:05		
Ngày cấp phép xuất khẩu	28/08/2020 08:40:05		
Thời hạn cho phép vận chuyển báo thuế (nếu hành)	28/08/2020		

	Địa điểm	Ngày đến		Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển	1	- / - / -	-	- / - / -
	2	- / - / -	-	- / - / -
	3	- / - / -	-	- / - / -
Địa điểm đích cho vận chuyển báo thuế	00000000	28/08/2020		

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

Phụ lục 2.9. FCR

SHIPPER GIO LINH GARMENT AND COMMERCIAL JOINT STOCK COMPANY ON BEHALF OF OWENS SPORTSWEAR CO.LTD QUAN NGANG INDUSTRIAL ZONE, GIO (*)		FORWARDER'S CARGO RECEIPT			
		RECEIPT NO. SGN5102869			
		PORT AND COUNTRY OF ORIGIN DA NANG		DATE OF RECEIPT OF CARGO 29 APR., 2025	
CONSIGNEE UNITED LEGWEAR CO LLC 48 WEST 38TH STREET 3RD FLOOR, NEW YORK, NY 10018 US		THIS IS NOT A DOCUMENT OF TITLE			
NOTIFY PARTY		 MAERSK Logistics & Services Maersk Logistics & Services Vietnam Company Limited Floor 16&17, Commercial - Service - Office building at lot 5.5, # 8-10 Mai Chi Tho street, Thu Thiem ward, Thu Duc City, Ho Chi Minh City, Vietnam This forwarder's cargo receipt is to be issued upon presentation of the corresponding dock receipt. This document is issued only to aid the shipper in seeking negotiation on the relevant letter of credit. This document does not grant any title to the goods described. Cargo will be containerized and shipped under ocean Bill(s) of Lading, to be issued by the carrier, and subject to the terms and conditions thereof. Goods are received subject to delay or the carrier's inability to carry due to any reason whatsoever. Maersk Logistics & Services is acting as agent only.			
		D/R NO.			
		EXPORT LICENCE NO.			
VESSEL & VOYAGE (intended) MAERSK QINZHOU 454D		SAILING DATE 13 MAY., 2025			
PLACE OF RECEIPT DA NANG		PORT OF LOADING DA NANG		PORT OF DISCHARGE LOS ANGELES	
				PLACE OF DELIVERY LOS ANGELES	
MARKS & NUMBERS		NUMBER AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF GOODS	
				Shipper's Load, Stow and Count: Kgs: Cbm:	
				*** AS PER ATTACHMENT ***	
				ORIGINAL	
				(*) QUANG COMMUNE, GIO LINH DISTRICT, QUANG TRI PROVINCE, VIET NAM	
				TOTAL: 1X20'DRY/BMOU2786457 CONTAINERS - FREIGHT COLLECT	
IN ACCORDANCE WITH INSTRUCTIONS FROM THE BUYER WE HAVE RECEIVED THE FOLLOWING DOCUMENTS ON:		ORIGINAL COPY			
		Received the goods described above, in apparent good order and condition unless otherwise noted. The goods are to be delivered to the Consignee at the place of delivery and the Consignee needs not surrender any Original of the Forwarder's Cargo Receipt when they take cargo delivery. The Consignee has the irrevocable right to dispose of the goods once the goods are received by Maersk Logistics & Services from the Shipper. In witness whereof (THREE 3) Forwarder's Cargo Receipt(s) all of this date have been issued. All transactions are subject to Maersk Logistics & Services' standard trading conditions, available on https://terms.maersk.com/STC or on request.			
		FOR MAERSK LOGISTICS & SERVICES VIETNAM COMPANY LIMITED  HOH CHEE CHONG General Director As Agent for Carrier AUTHORIZED SIGNATURE			
The above documents plus Bill of Lading will be dispatched to consignee or other designated parties.		DATE: 05 JUN., 2025 Maersk Logistics & Services is a trading name of Maersk Logistics & Services Vietnam Company Limited			

Attachment No.: 1 *** MAERSK LOGISTICS & SERVICES VIETNAM ***
 Receipt No.: SGN5102869 *** FORWARDER'S CARGO RECEIPT ***
 Vessel: MAERSK QINZHOU 454D
 Place of Delivery: LOS ANGELES

Marks & Nos.:	Packages:	Description:	Kgs:	Cbm:
UNITED		MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER		
LEGWEAR	241	14%SPANDEX WOVEN	1667.400	17.200
COMPANY LLC		SHORTS#MBS0011570		
CUSTOMER		PO#135516/135544/135552		
NAME :		HS CODE: 62034300		
PRE-TICKET :		MEN'S 86%RECYCLED POLYESTER		
ULC PO#:		14%SPANDEX WOVEN		
CUSTOMER		SHORTS#MBS0011590		
PO#:		PO#135516/135544/135552		
CUSTOMER		HS CODE: 62034300		
STYLE#:		MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX		
ULC STYLE#:		WOVEN SHORTS#MBS0011890		
COLOR :		PO#135516/135544/135552		
SIZE:		HS CODE: 62034300		
QTY:		MEN'S 94%POLYESTER 6%SPANDEX		
C/NO.:		WOVEN SHORTS#MBS0011900		
MADE IN		PO#135516		
VIETNAM		HS CODE: 62034300		

** Total: 241 CARTONS 1667.400 17.200

---*** END OF FCR ***---

ORIGINAL

Nguồn: Bộ phận xuất nhập khẩu

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu, Nhà xuất bản tổng hợp TP.Hồ Chí Minh, GS.TS.Võ Thanh Thu (2011).
2. Quản Trị Xuất Nhập Khẩu, Nhà xuất bản tổng hợp TP. Hồ Chí Minh, GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân (2013).
3. Đoàn Thị Hồng Vân (2021), Logistics và quản trị chuỗi cung ứng, Nhà xuất bản Lao động - Xã hội, Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Hiệp hội Dệt may Việt Nam – VITAS (2024), Báo cáo ngành dệt may Việt Nam năm 2024.
5. Website Bộ Công Thương Việt Nam: <https://moit.gov.vn>
6. https://trungtamwto.vn/file/23903/bao-cao-xnk-vn-2024-1534_compressed.pdf
7. Website Tổng cục Hải quan Việt Nam: <https://www.customs.gov.vn>
8. Website Hiệp hội Dệt May Việt Nam (VITAS): <https://vitas.com.vn>
9. Website Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO): <https://www.wto.org>

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Nguyễn Thị Quỳnh Như
- MSSV : 2254050072
- Đơn vị thực tập: Công ty Cổ phần May và Thương mại Gio Linh
- Vị trí thực tập: Thực tập sinh xuất nhập khẩu

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

Trong thời gian thực tập, sinh viên có ý thức tiếp thu kỹ luật cao, chấp hành quy định, quy tắc Công ty, chịu khó tuốt thối, bác đời.

Có thể thân gần bó và phối hợp làm việc rất tốt trong công việc. Đặc biệt, tiếp nhận nhanh chóng, hiệu quả.

Có tinh thần ham học, tìm hiểu, xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đồng nghiệp trong phòng.

Chúng tôi đánh giá em những gì nhìn sinh viên đã đóng góp trong thời gian thực tập.

Người nhận xét

(Ghi rõ họ tên, ký và đóng dấu)

P. XNK



Nguyễn Thị Kiều Hương
Họ Thị Kiều Hương