

TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÀ RỊA-VŨNG TÀU
KHOA KINH TẾ BIỂN – LOGISTICS



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NỘI THẤT
GỖ KOREA TECH & ART VIETNAM**

Trình độ đào tạo	: Đại học Chính quy
Ngành	: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
Chuyên ngành	: Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng
Giảng viên hướng dẫn	: TS. Mai Xuân Thiệu
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Ngọc Nhung
Mã SV	: 21031235
Lớp	: DH21LG3

Bà Rịa – Vũng Tàu, tháng 01 năm 2025

**PHIẾU GIAO ĐỀ TÀI
ĐỒ ÁN/ KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

(Đính kèm Quy định về việc tổ chức, quản lý các hình thức tốt nghiệp ĐH, CĐ ban hành kèm theo Quyết định số 386/QĐ-ĐHBRVT ngày 04/11/2021 của Hiệu trưởng Trường Đại học BR-VT)

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Thị Ngọc Nhung

Ngày sinh: 24/11/2003

MSSV : 21031235

Lớp: DH21LG3

Địa chỉ : Ấp 4 xã Long An, Long Thành, Đồng Nai

E-mail : nguyenthingocnhung241103@gmail.com

Trình độ đào tạo : Đại học

Hệ đào tạo : Chính quy

Ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

1. Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam

2. Giảng viên hướng dẫn: TS. Mai Xuân Thiệu

3. Ngày giao đề tài: 02/12/2024

4. Ngày hoàn thành đồ án/ khoá luận tốt nghiệp: 10/01/2025

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký và ghi rõ họ tên)

Bà Rịa-Vũng Tàu, ngày 10 tháng 01 năm 2025

SINH VIÊN THỰC HIỆN

(Ký và ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN
ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP****I. Thông tin chung**

- Họ và tên giảng viên hướng dẫn:.....
 Học hàm, học vị: Chuyên ngành:
 Đơn vị công tác:.....
 - Họ và tên sinh viên: MSSV:
 Lớp: Khoa:
 Tên đề tài:

.....
 Tổng quát về ĐA/KLTN:

- + Số trang: Số chương:
 + Số bảng số liệu: Số hình vẽ:
 + Số tài liệu tham khảo:

II. Nhận xét về ĐA/KLTN**2.1. Nhận xét về hình thức:**

.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....

2.4. Tổng quan tài liệu:

.....

.....

.....

.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....

.....

.....

.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....

.....

.....

.....

.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....

.....

.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....

.....

.....

.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....

.....

.....

.....

2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....

.....

.....

.....

.....

III. Phần nhận xét tinh thần và thái độ làm việc của sinh viên

.....

.....

IV. Đánh giá

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

2. Đề nghị: Được bảo vệ: ☐

 Không được bảo vệ: ☐

Điểm:/10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày tháng năm 20.....

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký và ghi rõ họ tên)

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN
ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP****I. Thông tin chung**

- Họ và tên giảng viên phản biện:
 Học hàm, học vị: Chuyên ngành:
 Đơn vị công tác:
 - Họ và tên sinh viên: MSSV:
 Lớp: Khoa:
 Tên đề tài:

.....

- Tổng quát về ĐA/KLTN:

- + Số trang: Số chương:
 + Số bảng số liệu: Số hình vẽ:
 + Số tài liệu tham khảo:

II. Nhận xét về ĐA/KLTN**2.1. Nhận xét về hình thức:**

.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....

2.4. Tổng quan tài liệu:

.....

.....

.....

.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....

.....

.....

.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....

.....

.....

.....

.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....

.....

.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....

.....

.....

.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....

.....

.....

.....

2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....

.....

.....

.....

.....

III. Câu hỏi (Giảng viên phản biện có đặt từ 1 - 3 câu hỏi liên quan đến nội dung của ĐA/KLTN để sinh viên trả lời tại Hội đồng bảo vệ ĐA/KLTN)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV. Đánh giá

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

2. Đề nghị: Được bảo vệ: ☐

 Không được bảo vệ: ☐

Điểm:/10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày tháng năm 20.....

GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN
(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng khóa luận tốt nghiệp với đề tài "**Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam**" là công trình nghiên cứu của riêng tôi, được thực hiện dưới chỉ dẫn của thầy TS. Mai Xuân Thiệu.

Những nội dung và kết quả trình bày trong luận văn này là hoàn toàn trung thực. Các số liệu, bảng biểu phục vụ cho việc phân tích và dẫn dắt đề tài này được thu thập từ các nguồn tài liệu đáng tin cậy và đã được trích dẫn đầy đủ, rõ ràng theo đúng quy định của nhà trường.

Vũng Tàu, ngày 08 tháng 01 năm 2025

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Ngọc Nhung

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài "**Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam**", em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến những người đã hỗ trợ và đồng hành cùng em trong suốt quá trình học tập và thực hiện nghiên cứu này.

Trước tiên, em xin chân thành cảm ơn Ban Giám hiệu, các thầy cô Khoa Kinh tế biển – Logistics, Trường Đại học Bà Rịa – Vũng Tàu, là những người đã trang bị cho em những kiến thức quý báu, tạo nền tảng vững chắc để em hoàn thành bài nghiên cứu này.

Em cũng xin cảm ơn thầy TS. Mai Xuân Thiệu, người đã trực tiếp hướng dẫn và tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian thực hiện khóa luận.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn đến gia đình, bạn bè đã luôn động viên, hỗ trợ em về nhiều mặt trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu này.

Do lượng kiến thức còn hạn chế và thời gian nghiên cứu có phần eo hẹp, bài nghiên cứu không thể tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô để em có điều kiện bổ sung, nâng cao kiến thức của mình. Những góp ý quý báu này sẽ là cơ sở để em cải thiện và phát triển bản thân trong những nghiên cứu sau này.

Em xin chân thành cảm ơn.

Vũng Tàu, ngày 08 tháng 01 năm 2025

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Ngọc Nhung

MỤC LỤC

MỤC LỤC	i
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	iii
DANH MỤC BẢNG	v
DANH MỤC HÌNH ẢNH	vi
LỜI MỞ ĐẦU.....	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Phương pháp nghiên cứu	2
5. Kết cấu khóa luận	3
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU	4
1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động xuất khẩu	4
1.1.1. Khái niệm về hoạt động xuất khẩu	4
1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp và nền kinh tế	4
1.2. Quy trình xuất khẩu hàng hóa	6
1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu	13
1.3.1. Yếu tố bên trong	13
1.3.2. Yếu tố bên ngoài	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY KOREA TECH & ART	18
2.1. Tổng quan về công ty Korea Tech & Art.....	18
2.1.1. Giới thiệu về công ty Korea Tech & Art.....	18
2.1.2. Cơ cấu tổ chức	19
2.1.3. Cơ sở hạ tầng	23
2.2. Thực trạng hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art.....	24
2.2.1. Các thị trường xuất khẩu chính.....	24
2.2.2. Quy trình xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art.....	25
2.2.3. Thực trạng hoạt động kinh doanh xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024	48
2.3. Những vấn đề phát sinh trong hoạt động xuất khẩu của Korea Tech & Art	54
2.3.1. Sản xuất không kịp tiến độ	54
2.3.2. Khó khăn trong thủ tục hải quan và chứng từ	55

2.3.3. <i>Chậm trễ trong vận chuyển và giao nhận</i>	55
2.3.4. <i>Biến động giá nguyên liệu và chi phí sản xuất</i>	56
2.4. Nhận xét về hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art	57
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY KOREA TECH & ART	59
3.1. Định hướng phát triển trong tương lai	59
3.1.1. <i>Mở rộng thị trường và phát triển sản phẩm</i>	59
3.1.2. <i>Nâng cao chất lượng sản phẩm và quản lý vận hành</i>	59
3.1.3. <i>Phát triển nguồn nhân lực và hợp tác quốc tế</i>	60
3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art	60
3.2.1. <i>Nâng cao năng lực sản xuất</i>	60
3.2.2. <i>Đồng bộ hóa tên gọi và danh mục hàng hóa</i>	63
3.2.3. <i>Tối ưu hóa quá trình thu mua nguyên liệu</i>	64
3.2.4. <i>Tối ưu hóa quy trình sản xuất</i>	66
3.2.5. <i>Phát triển nguồn nhân lực</i>	68
KẾT LUẬN	72
TÀI LIỆU THAM KHẢO	73

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa tiếng Anh	Nghĩa tiếng Việt
B/L	Bill of Lading	Vận đơn đường biển
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
CFS	Container Freight Station	Bãi hoặc kho khai thác hàng lẻ
CNC	Computer Numerical Control	Công nghệ sử dụng máy tính để điều khiển các máy móc và thiết bị
cont	Container	Thùng chứa hàng
CTH	Change of Tariff Heading	Chuyển đổi Nhóm – Chuyển đổi mã số hàng hóa ở cấp 04 số
CY	Container Yard	Bãi container
D/P	Documents against Payment	Thanh toán để nhận chứng từ
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian tàu đến cảng đích dự tính
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian tàu rời cảng dự tính
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
FWD	Forwarder	Người giao nhận vận tải
GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm quốc nội
H.B/L	House Bill of Lading	Vận đơn đường biển thứ cấp do công ty FWD phát hành
HC	High Cube	Container cao
HS	Harmonized System	Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa, là hệ thống phân loại thống nhất quốc tế cho tất cả các hàng hóa
KTA	Korea Tech & Art	Công ty TNHH Korea Tech & Art Việt Nam
L/C	Letter of Credit	Thư tín dụng
RVC	Regional Value Content	Giá trị khu vực
SI	Shipping Instruction	Hướng dẫn vận chuyển
SOLAS	International Convention for the Safety of Life at Sea	Công ước Quốc tế về An toàn Sinh mạng trên Biển

T/T	Telegraphic Transfer	Điện chuyển tiền
VGM	Verified Gross Mass	Phiếu xác nhận tổng khối lượng container

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2023	49
Bảng 2.2: Một số chủng loại gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu năm 2023	50

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Quy trình xuất khẩu hàng hóa.....	7
Hình 1.2: Booking Confirmation hãng tàu OOCL	9
Hình 2.1: Logo công ty	18
Hình 2.2: Một số sản phẩm của công ty	19
Hình 2.3: Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp	19
Hình 2.4: Thị trường xuất khẩu của công ty KTA	24
Hình 2.5: Quy trình xuất khẩu của công ty KTA.....	26
Hình 2.6: Bảng chi tiết lên cont TOP71	27
Hình 2.7: Phiếu cấp container rỗng và seal của lô hàng TOP71.....	29
Hình 2.8: Sản phẩm được chuẩn bị cho bước kiểm tra chất lượng.....	29
Hình 2.9: Commercial Invoice lô hàng TOP71	32
Hình 2.10: Packing List lô hàng TOP71.....	33
Hình 2.11: Bảng kê sản phẩm gỗ xuất khẩu lô hàng TOP71	34
Hình 2.12: SI lô hàng TOP71.....	35
Hình 2.13: Khai báo mã định danh.....	37
Hình 2.14: Khai báo tờ khai xuất kinh doanh	38
Hình 2.15: Tờ khai xuất khẩu.....	38
Hình 2.16: Danh sách các nghiệp vụ	39
Hình 2.17: Trang web lấy mã vạch hải quan	40
Hình 2.18: Mã vạch lô hàng TOP71	41
Hình 2.19: Xếp hàng hóa vào container	42
Hình 2.20: VGM của lô hàng TOP71	44
Hình 2.21: H.B/L lô hàng TOP71	45
Hình 2.22: Tỷ lệ xuất khẩu của công ty KTA từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024	53

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, khi xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế phát triển ngày càng mạnh mẽ, thương mại quốc tế đã trở thành yếu tố then chốt đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Trong đó, xuất khẩu là hoạt động kinh tế quan trọng góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và nền kinh tế quốc gia. Hoạt động xuất khẩu không chỉ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ, tăng doanh thu mà còn tạo cơ hội khẳng định vị thế, nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng thương hiệu trên thị trường quốc tế. Đối với ngành nội thất gỗ, một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, việc nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu là mục tiêu quan trọng, đóng góp không nhỏ vào quá trình phát triển kinh tế và hội nhập toàn cầu.

Ngành nội thất gỗ Việt Nam hiện nay không chỉ đáp ứng nhu cầu trong nước mà còn tạo được dấu ấn tích cực trên thị trường quốc tế, đặc biệt ở các thị trường lớn như Hàn Quốc, Mỹ và châu Âu. Để duy trì và phát triển vị thế này, các doanh nghiệp trong ngành cần không ngừng cải tiến quy trình xuất khẩu, tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao chất lượng sản phẩm. Hiệu quả trong hoạt động xuất khẩu không chỉ ảnh hưởng đến khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp mà còn góp phần nâng cao giá trị của ngành nội thất gỗ Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Việc nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu không chỉ giúp các doanh nghiệp cải thiện hoạt động kinh doanh mà còn mang lại lợi ích thiết thực cho nền kinh tế. Đối với Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam, một doanh nghiệp có quy mô nhỏ nhưng giàu tiềm năng, việc tối ưu hóa hiệu quả xuất khẩu là nền tảng để phát triển bền vững, tăng cường khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường quốc tế. Đề tài nghiên cứu này không chỉ mang lại ý nghĩa thiết thực cho công ty mà còn góp phần tạo tiền đề cho các nghiên cứu tiếp theo, từ đó hỗ trợ các doanh nghiệp cùng ngành nâng cao năng lực xuất khẩu.

Xuất phát từ mong muốn tìm hiểu và đóng góp vào quá trình phát triển hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, đề tài **“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam”** được chọn với hy vọng mang lại những giải pháp cụ thể và thiết thực. Đề tài không chỉ

giúp đánh giá thực trạng hoạt động xuất khẩu của công ty mà còn đưa ra các đề xuất phù hợp, khả thi, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và xây dựng chiến lược xuất khẩu bền vững trong tương lai.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu chính của đề tài hướng đến việc phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu tại Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam, từ đó đề xuất các giải pháp khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu, mở rộng thị trường và tăng năng lực cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế.

Nghiên cứu tập trung đánh giá những thành tựu và hạn chế trong hoạt động xuất khẩu của công ty, đồng thời phân tích các yếu tố nội tại và bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình này, bao gồm môi trường kinh doanh, thị trường xuất khẩu và yêu cầu kỹ thuật từ các đối tác nhập khẩu. Từ đó xây dựng các giải pháp mang tính chiến lược và thực tiễn để tối ưu hóa quy trình xuất khẩu, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ và tối ưu chi phí. Đồng thời, nghiên cứu cũng hướng đến việc đề xuất các biện pháp nhằm phát triển hoạt động xuất khẩu theo hướng bền vững, đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường và gia tăng trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

Kết quả của bài nghiên cứu được kỳ vọng không chỉ giúp công ty cải thiện hiệu quả xuất khẩu mà còn xây dựng nền tảng kiến thức hữu ích cho các doanh nghiệp cùng ngành trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động xuất khẩu, các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu và giải pháp khắc phục.
- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động xuất khẩu của công ty từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập và tổng hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau để làm rõ nội dung của đề tài.

- Phương pháp phân tích – tổng hợp thông tin: Thu thập và phân tích các dữ liệu, số liệu từ các báo cáo và tài liệu có liên quan để đưa ra các kết luận chính xác.
- Phương pháp thống kê số liệu: Phân tích, so sánh và tổng hợp các số liệu liên quan.
- Phần mềm hỗ trợ: Sử dụng phần mềm Excel để thống kê và xử lý dữ liệu.

5. Kết cấu khóa luận

Bố cục bài báo cáo bao gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hoạt động xuất khẩu

Chương 2: Thực trạng hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU

1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động xuất khẩu

1.1.1. Khái niệm về hoạt động xuất khẩu

Theo Khoản 1, Điều 28, Luật Thương mại 2005 quy định:

“Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.”

Theo Wikipedia, hoạt động xuất khẩu được định nghĩa như sau:

“Xuất khẩu là hoạt động bán hàng hoá ra nước ngoài, nó không phải là hành vi bán hàng riêng lẻ mà là hệ thống bán hàng có tổ chức cả bên trong lẫn bên ngoài nhằm mục tiêu lợi nhuận, thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, ổn định và từng bước nâng cao mức sống của nhân dân. Xuất khẩu là hoạt động kinh doanh để đem lại hiệu quả đột biến. Mở rộng xuất khẩu để tăng thu ngoại tệ, tạo điều kiện cho nhập khẩu và thúc đẩy các ngành kinh tế hướng theo xuất khẩu, khuyến khích các thành phần kinh tế mở rộng xuất khẩu để giải quyết công ăn việc làm và tăng thu ngoại tệ.”

Tổng kết lại, xuất khẩu là hoạt động đưa hàng hóa hoặc dịch vụ từ quốc gia này sang quốc gia khác nhằm tiêu thụ hoặc kinh doanh trên thị trường quốc tế. Đây là một phần quan trọng trong thương mại quốc tế, giúp các quốc gia khai thác lợi thế cạnh tranh, gia tăng thu nhập ngoại tệ, và mở rộng thị trường tiêu thụ.

Trong lĩnh vực logistics và chuỗi cung ứng, xuất khẩu là một quy trình phức tạp, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bộ phận, bao gồm sản xuất, vận tải, khai báo hải quan và thanh toán quốc tế. Hiệu quả của hoạt động xuất khẩu phụ thuộc vào việc doanh nghiệp quản lý tốt các yếu tố như giá cả, thời gian giao hàng và tuân thủ các quy định thương mại quốc tế.

1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp và nền kinh tế

1.1.2.1. Đối với doanh nghiệp

Xuất khẩu đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và tăng khả năng cạnh tranh. Tham gia thị trường quốc tế không chỉ mở rộng tầm ảnh hưởng mà

còn mang đến những cơ hội tăng trưởng mới, đồng thời giúp giảm thiểu rủi ro kinh doanh trong bối cảnh biến động của thị trường nội địa. Cụ thể như:

- Mở rộng thị trường: Xuất khẩu cho phép doanh nghiệp vươn ra khỏi biên giới quốc gia, tiếp cận các thị trường mới có nhu cầu cao và đa dạng hơn. Điều này giúp doanh nghiệp vượt qua sự giới hạn của thị trường nội địa và tăng khả năng phục hồi khi gặp biến động trong nước. Sự mở rộng này còn giúp xây dựng thương hiệu quốc tế, tạo ra mạng lưới khách hàng rộng lớn hơn.

- Tăng doanh thu và lợi nhuận: Thị trường quốc tế mang lại cơ hội tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn, đặc biệt là ở các quốc gia có sức mua cao. Doanh nghiệp xuất khẩu có thể tận dụng mức giá bán cao hơn và giảm bớt chi phí dư thừa trong sản xuất nhờ quy mô lớn. Ngoài ra, xuất khẩu giúp doanh nghiệp tạo ra nguồn ngoại tệ và ổn định doanh thu, đặc biệt quan trọng trong bối cảnh lạm phát hoặc giảm cầu trong nước.

- Cải thiện năng lực cạnh tranh: Để thành công trên thị trường quốc tế, doanh nghiệp phải liên tục nâng cao chất lượng sản phẩm và cải tiến quy trình quản lý nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường nước ngoài. Điều này thúc đẩy sự phát triển nội tại và giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh cả ở trong nước và trên trường quốc tế.

- Giảm thiểu rủi ro: Xuất khẩu giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro vì không phụ thuộc hoàn toàn vào thị trường nội địa. Khi nền kinh tế trong nước gặp khó khăn, việc có nhiều thị trường quốc tế sẽ giúp doanh nghiệp duy trì doanh thu và hoạt động ổn định. Điều này cũng làm giảm nguy cơ phá sản trong những giai đoạn kinh tế suy thoái.

1.1.2.2. Đối với nền kinh tế quốc gia

Xuất khẩu đóng vai trò thiết yếu trong việc thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế quốc gia. Nó không chỉ cải thiện cán cân thương mại mà còn mở rộng các cơ hội hợp tác quốc tế và thúc đẩy công nghiệp hóa. Các vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với nền kinh tế quốc gia bao gồm:

- Tăng trưởng kinh tế: Xuất khẩu là nguồn đóng góp trực tiếp vào GDP và tạo ra dòng thu ngoại tệ cho quốc gia. Khi xuất khẩu tăng, cán cân thương mại được cải thiện, tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển bền vững. Điều này cũng giúp giảm phụ thuộc vào vay nợ nước ngoài và ổn định tài chính quốc gia.

- Thúc đẩy công nghiệp hóa: Hoạt động xuất khẩu tạo động lực cho các ngành công nghiệp phát triển, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất và chế biến. Khi các doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu, họ được tiếp cận với công nghệ mới và kiến thức quản lý tiên tiến, từ đó thúc đẩy công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế.

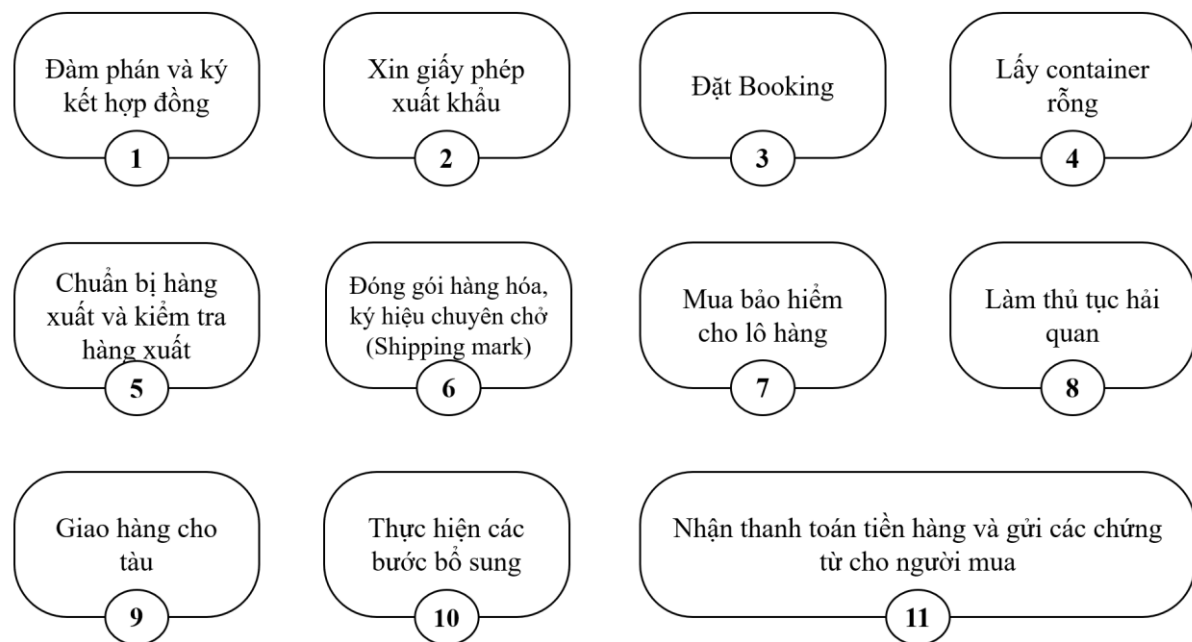
- Giải quyết việc làm: Xuất khẩu tạo ra nhiều cơ hội việc làm trong các ngành công nghiệp liên quan như sản xuất, logistics và dịch vụ hỗ trợ thương mại. Khi các doanh nghiệp mở rộng quy mô để đáp ứng nhu cầu quốc tế, lực lượng lao động cũng được mở rộng, giúp giảm tỷ lệ thất nghiệp và cải thiện đời sống xã hội.

- Thúc đẩy hợp tác quốc tế: Xuất khẩu giúp quốc gia củng cố quan hệ kinh tế và chính trị với các đối tác quốc tế. Thông qua các thỏa thuận thương mại song phương và đa phương, quốc gia có thể tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài, chuyển giao công nghệ và cải thiện cơ sở hạ tầng kinh tế. Điều này không chỉ nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn tăng cường vị thế của quốc gia trên trường quốc tế.

Hoạt động xuất khẩu không chỉ đóng vai trò là cầu nối giữa sản xuất trong nước và nhu cầu toàn cầu mà còn thúc đẩy sự phát triển kinh tế thông qua việc nâng cao năng lực cạnh tranh, khuyến khích đổi mới và tối ưu hóa chi phí sản xuất. Ngoài ra, xuất khẩu còn giúp các doanh nghiệp tiếp cận với công nghệ tiên tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đồng thời tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho người lao động trong nước.

1.2. Quy trình xuất khẩu hàng hóa

Quy trình xuất khẩu hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đến thị trường quốc tế một cách suôn sẻ, đúng hạn và hiệu quả. Mỗi bước trong quy trình này, từ chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ vận chuyển, cho đến giao hàng và hoàn tất thủ tục hải quan đều yêu cầu sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bên liên quan như người xuất khẩu, hãng vận tải, và các cơ quan chức năng. Việc nắm rõ và thực hiện đúng từng bước không chỉ giúp hạn chế rủi ro phát sinh mà còn nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Hình 1.1 dưới đây là các bước cụ thể trong quy trình xuất khẩu hàng hóa.



Hình 1.1: Quy trình xuất khẩu hàng hóa

(Nguồn: Vinacontrol CE)

Bước 1: Đàm phán và ký kết hợp đồng

Doanh nghiệp xuất khẩu tìm kiếm và tiếp cận khách hàng thông qua các kênh như hội chợ thương mại, mạng lưới quốc tế, hoặc các sàn thương mại điện tử.

Sau khi tiếp cận, hai bên tiến hành thương lượng các điều khoản chính của hợp đồng như giá cả, phương thức thanh toán (L/C, T/T, D/P), thời gian và địa điểm giao hàng, số lượng và chất lượng hàng hóa, quy cách đóng gói, bảo hiểm,...

Khi thống nhất các nội dung, hai bên sẽ ký hợp đồng với đầy đủ thông tin làm cơ sở triển khai các bước tiếp theo. Hợp đồng này sẽ được lưu giữ để làm căn cứ pháp lý.

Bước 2: Xin giấy phép xuất khẩu

Trong trường hợp hàng hóa thuộc danh mục cần phải có giấy phép xuất khẩu, chủ hàng sẽ phải làm việc với các cơ quan liên quan để có thể xin giấy phép xuất khẩu theo đúng quy định tại Nghị định 187 và các quy định liên quan khác.

Giấy phép xuất khẩu có thể được sử dụng một lần hoặc nhiều lần, tùy thuộc vào loại giấy phép và quy định của cơ quan quản lý:

- Giấy phép xuất khẩu theo lô hàng chỉ sử dụng một lần cho một lô hàng cụ thể, thường áp dụng cho các loại hàng hóa nhạy cảm hoặc xuất khẩu theo hợp đồng cụ thể.
- Giấy phép xuất khẩu nhiều lần có giá trị trong một khoảng thời gian nhất định (6 tháng hoặc 1 năm) và có thể sử dụng cho nhiều lô hàng. Loại giấy phép này thường cấp cho các doanh nghiệp xuất khẩu liên tục những mặt hàng có điều kiện hoặc cần giao dịch thường xuyên.

Thời gian xét duyệt có thể kéo dài từ vài ngày đến vài tuần tùy vào loại hàng và yêu cầu pháp lý.

Bước 3: Đặt Booking

Việc đặt booking là bước quan trọng trong quá trình xuất khẩu, và quy trình này khác nhau tùy theo điều kiện giao hàng CIF hoặc FOB.

- Với điều kiện CIF, bên xuất khẩu chịu trách nhiệm thuê tàu và thanh toán cước phí vận chuyển. Sau khi có booking, bên xuất khẩu gửi thông tin lịch trình tàu, số container và thời gian giao hàng cho bên nhập khẩu.
- Với điều kiện FOB, trách nhiệm thuê tàu thuộc về bên nhập khẩu. Bên nhập khẩu chịu trách nhiệm đặt booking và gửi thông tin cho bên xuất khẩu về lịch trình tàu, bên xuất khẩu sẽ tiến hành đóng hàng và đưa hàng đến cảng đúng thời gian đã thỏa thuận.

Bước 4: Lấy container rỗng

Sau khi booking thành công, doanh nghiệp sẽ nhận được Booking Confirmation, là một thông báo chính thức xác nhận đã ghi nhận việc đặt chỗ và các thông tin cần thiết.

- Nếu xuất theo điều kiện CIF: Doanh nghiệp sẽ nhận Booking Confirmation từ hãng tàu hoặc các công ty FWD.
- Nếu xuất theo điều kiện FOB: Doanh nghiệp sẽ nhận Transport Confirmation từ bên nhập khẩu và sẽ ra cảng để đổi lấy Booking Confirmation.

Doanh nghiệp đến địa điểm được ghi trong Booking Confirmation để nhận container rỗng, cần phải kiểm tra kỹ tình trạng container (như ván sàn, trần, thiết bị làm lạnh,...) trước khi ký nhận. Sau đó, container sẽ được kéo về kho để tiến hành đóng hàng.



BOOKING

DATE: 07 MAR 2018

OOCL (VIETNAM) CO., LTD - OOCL
BRANCH
Unit 515, 5/FL, TD Business Center
Building, No. 4&5, Lot 20A,
Le Hong Phong Str., Ngo Quyen Dist.
Tel: (84) 31-3757001; Fax: (84) 31-3757006

THANK YOU FOR BOOKING WITH OOCL. PLEASE CONTACT OUR CUSTOMER SERVICE A.S.A.P IF THERE ARE ANY DISCREPANCIES. DETAILS WILL BE DEEMED CORRECT IF NO CALL RECEIVED.

BOOKING NUMBER	: 2601352270	BOOKING STAFF	:
BOOKING PARTY	: GREEN OCEAN LOGISTICS JSC.	CONTACT PERSON	:
TO: SHIPPER	: GREEN OCEAN LOGISTICS JSC.	CONTACT PERSON	:
CONTACTUAL CUST	: GREEN OCEAN LOGISTICS JSC.	DEPOT CODE	: HPH12

INTENDED VSL/VOY	: SANTA LOUKIA 019S	ETD	: 12 MAR 2018
PORT OF LOADING	: HAI PHONG	ETA	: 19 MAR 2018
LOADING FACILITY NAME	: VIP Greenport Joint Stock Company	DOOR DELIVERY	: n
PORT OF DISCHARGE	: PORT KLANG		
DISCHARGING FACILITY NAME	: Port Kelang (West Port)		
FINAL DESTINATION	: PORT KLANG, SELANGOR, MALAYSIA		
COMMODITY	: CERAMICS	CARGO NATURE	: GENERAL CARGO
TEMPERATURE	:	VENTILATION	:

SIZE/TYPER	QTY	CARGO WEIGHT (MT)
20GP	4	26500.00 KG

EMPTY PICKUP LOCATION : NAM PHAT LOGISTICS CO. LTD. TEL : 84-31 3979818
OOCL VIETNAM CO., LTD - HAIPHONG BRANCH
PIC : MR. HUNG, TEL : 090 4022288
FULL RETURN LOCATION : VIP GREENPORT JOINT STOCK COMPANY
CLOSING TIME (24 HOURS CLOCK) : 10 MAR 2018 11:00
INTENDED VGM CUT-OFF : 10 Mar 2018 07:00
SHIPPING INSTRUCTION CUT-OFF TIME : 09 MAR 2018 10:00

REMARKS:

UU TIEN CAP CONT NANG DONG HANG 28 TAN, LUU Y DONG HANG THEO MAX PAY LOAD CUA CONT; REVISE VOLUME
CS REFERENCE NUMBER : CS4884323034 CSO/AGREEMENT NUMBER : 00053176

Late Collection Fee: 1% of prepaid outstanding charge amount or USD25, whichever is higher, per B/L per week applicable when the prepaid charges have not been fully settled within 10 days after vessel departure (for non-credit customer) or after credit period (for credit customer)

FOR CUSTOMER'S ATTENTION:

1. This Booking Acknowledgement and future carriage are subject to the Terms & Conditions of the governing OOCL (the Carrier) Bill of Lading. The Terms & Conditions are available upon request from the Carrier and are accessible on the OOCL official web site: www.oocl.com.
 2. The booking and future carriage are subject to space and equipment availability. Performing vessel(s), date of departure and arrival are estimated and given no guarantee and subject to change with or without prior notice.
 3. Please ensure no discrepancy on this Booking Acknowledgement before register for container picking-up. Shipper is liable to check the empty container condition before picking-up, the container(s) released under this Booking Acknowledgement shall not be transferred to another booking.
 4. OOCL High Security Seal must be affixed before CY gate-in. Laden container(s) must be returned and customs cleared before closing time stipulated in this Booking Acknowledgement. This Booking Acknowledgement is invalid for empty pickup after closing time.
 5. The Carrier may not ship out any container and shipper is fully responsible for any claim / expenses occurred, including but not limited to following conditions: wrongly declared commodity; over-weight; late-come; cargo temperature above requested level.
 6. Shipper shall comply with all rules, laws and regulations of any national or local government and/or other authorities relating to the Goods, including but not limited to weight limit and weight declaration requirements and shall indemnify OOCL for any liability, loss, damage or expenses of whatsoever nature as a result of any non-compliance. Customer is also reminded on the applicable Tariff Rules available at www.oocl.com about misdeclaration for which administration fee and / or re-handling charge will be billed.
- With effective 1-Jan-2014,
(1) OEUL shall be deemed the Carrier for transportation of Goods where those Goods are either loaded or discharged in any of Russia, Poland and Turkey, and
(2) OOCL shall be deemed to be the Carrier for Goods not loaded or discharged in accordance with (1) above.
For the avoidance of doubt, transshipment of Goods in either Russia, Poland or Turkey is not to be regarded as 'loading' or 'discharging' Goods.
Please also refer to OOCL Bill of Lading.

Hình 1.2: Booking Confirmation hãng tàu OOCL

(Nguồn: Tan Cang-STC)

Bước 5: Chuẩn bị hàng xuất và kiểm tra hàng xuất

Sau khi sản phẩm hoàn thành, các bộ phận liên quan sẽ kiểm tra số lượng, chất lượng của hàng hóa để đảm bảo đúng với yêu cầu trong hợp đồng xuất khẩu. Đồng thời, các chứng từ cần thiết như hóa đơn và phiếu xuất kho cũng sẽ được kiểm tra và hoàn tất. Cuối cùng, một danh sách hàng xuất sẽ được lập ra, ghi nhận các thông tin chi tiết về từng sản phẩm, giúp dễ dàng đối chiếu khi giao nhận hàng hóa.

Bước 6: Đóng gói hàng hóa, ký hiệu chuyên chở (Shipping mark)

Việc đóng gói có thể được thực hiện tại kho hoặc tại cảng tùy theo loại hàng hóa và yêu cầu vận chuyển. Mặc dù quy trình đóng hàng tại kho và tại cảng tương tự nhau, nhưng giữa chúng vẫn có những khác biệt:

- Tại kho, hàng hóa được đóng gói đúng quy cách để đảm bảo an toàn và thuận tiện cho việc bốc dỡ. Sau khi đóng gói, hàng sẽ được dán ký hiệu chuyên chở (Shipping mark) bao gồm các thông tin như mã hàng, tên người nhận, điểm đến, nước sản xuất và hướng dẫn xử lý đặc biệt (nếu có).
- Tại cảng, đối với những mặt hàng yêu cầu kiểm dịch hoặc hun trùng, việc đóng gói sẽ được thực hiện sau khi hoàn thành các thủ tục này. Sau đó, hàng hóa sẽ được dán ký hiệu chuyên chở và chuẩn bị bốc xếp lên phương tiện vận tải. Quy trình đóng hàng tại cảng yêu cầu nhiều giấy tờ và thủ tục hơn.

Bước 7: Mua bảo hiểm cho lô hàng

Trong quá trình mua bảo hiểm cho lô hàng, việc lựa chọn hình thức bảo hiểm phụ thuộc vào điều khoản thương mại được sử dụng giữa bên xuất khẩu và nhập khẩu.

- Trong trường hợp hàng xuất theo điều kiện CIF và CIP, người bán chịu trách nhiệm mua bảo hiểm cho lô hàng đến điểm đích đã thỏa thuận. Bảo hiểm phải đủ giá trị để bảo vệ quyền lợi của người mua, thường tối thiểu là 110% giá trị hàng hóa. Người bán liên hệ với công ty bảo hiểm, cung cấp thông tin lô hàng và thanh toán phí bảo hiểm trước khi hàng hóa được vận chuyển.
- Trong trường hợp hàng xuất theo điều kiện FOB và CFR, trách nhiệm mua bảo hiểm thuộc về bên nhập khẩu. Người bán chỉ cần giao hàng lên tàu hoặc đến cảng đích đã thỏa thuận, và sau đó rủi ro sẽ chuyển giao cho người mua. Bên nhập khẩu sẽ chủ

động mua bảo hiểm từ công ty bảo hiểm của mình để bảo vệ hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

Bước 8: Làm thủ tục hải quan

Đối với hàng xuất khẩu, thủ tục hải quan được thực hiện trước khi hàng hóa được xếp lên tàu, xe hoặc máy bay, thường nằm trong khoảng từ 1-2 ngày trước thời điểm xuất hàng để đảm bảo quá trình thông quan diễn ra suôn sẻ.

Để làm thủ tục hải quan, doanh nghiệp xuất khẩu cần thực hiện các bước sau:

➤ **Mở tờ khai hải quan:** Doanh nghiệp cần chuẩn bị hồ sơ đầy đủ và chính xác bao gồm các giấy tờ cần thiết như:

- Giấy giới thiệu nhân viên giao nhận.
- Giấy tiếp nhận hồ sơ do hải quan cấp (2 bản).
- Tờ khai hải quan (2 bản).
- Hợp đồng ngoại thương (bản sao).
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
- Phiếu đóng gói (Packing List).

➤ **Đăng ký tờ khai:** Nhân viên đăng ký sẽ nhập thông tin từ bộ hồ sơ để trình lãnh đạo hải quan ký duyệt, giúp lô hàng được thông quan. Nếu kết quả phân luồng là:

- Luồng xanh: Lô hàng thông quan nhanh, không kiểm tra.
- Luồng vàng: Lô hàng cần kiểm tra hồ sơ, giấy tờ liên quan đến lô hàng.
- Luồng đỏ: Lô hàng cần kiểm tra cả hồ sơ lẫn thực tế hàng hóa.

➤ **Đóng phí làm thủ tục hải quan**

➤ **Lấy tờ khai:** Sau khi được duyệt, bộ phận hải quan sẽ ghi số container và số seal vào mặt sau của tờ khai.

➤ **Thanh lý tờ khai:** Nhân viên làm thủ tục hải quan trình tờ khai đã hoàn thiện cho nhân viên thương vụ cảng kiểm tra để đảm bảo container đã được hạ bãi đúng quy trình và đúng thông tin seal. Sau khi kiểm tra, container sẽ được hệ thống cảng tiếp nhận.

➤ **Vào sổ tàu:** Khi container đã được hạ bãi, lô hàng sẽ được đăng ký vào sổ tàu. Nhân viên giao nhận ký vào biên bản bàn giao và xác nhận tình trạng container trước khi chuyển đi.

➤ **Thực xuất tờ khai hải quan:** Sau khi lô hàng được giao thành công cho khách, nhân viên giao nhận làm thủ tục thực xuất với bộ hồ sơ gồm:

- Tờ khai hải quan (1 bản chính, 1 bản sao).
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice – 1 bản chính).
- Vận đơn đường biển (Bill of Lading).

Bước 9: Giao hàng cho tàu

Doanh nghiệp cung cấp chi tiết bill để hãng tàu làm vận đơn. Bước này phải được thực hiện trước giờ cắt máng – closing time và trước bước thực xuất tờ khai hải quan. Việc giao hàng cho tàu hoàn thành khi doanh nghiệp đã nhận được vận đơn đường biển, có thể là Bill of Lading bản gốc (gồm 3 bản) hoặc Surrendered Bill.

Bước 10: Thực hiện các bước bổ sung

Đối với hình thức FOB, bên xuất khẩu chỉ chịu trách nhiệm cho đến khi hàng đã được xếp lên tàu và nhận vận đơn gốc từ hãng vận chuyển. Sau đó, họ cung cấp thông tin chi tiết về lô hàng cho bên nhập khẩu để họ theo dõi việc nhận hàng tại cảng đến.

Trong khi đó, quy trình xuất khẩu theo hình thức CIF còn bao gồm một số bước bổ sung như sau:

- Bên xuất khẩu gửi thông tin chi tiết về bill hoặc Shipping Instruction (SI) cho hãng vận chuyển trước thời điểm đóng tàu (Cut-off Time) để đảm bảo mọi thông tin liên quan đến lô hàng là chính xác.
- Sau đó, bên xuất khẩu sẽ nhận được vận đơn nháp từ hãng vận chuyển. Cần kiểm tra kỹ lưỡng để phát hiện và sửa đổi các vấn đề trước khi phát hành vận đơn chính thức.
- Khi tàu đã rời cảng, bên xuất khẩu nhận vận đơn gốc và gửi file bản mềm cho bên nhập khẩu để họ có thông tin cần thiết về kiện hàng.
- Tiếp theo, bên xuất khẩu có thể phải thực hiện thủ tục xin cấp chứng thư bảo hiểm hàng hóa, chứng nhận xuất xứ, hoặc chứng thư kiểm dịch động vật theo yêu cầu của bên nhập khẩu hoặc quy định hải quan.

Bước 11: Nhận thanh toán tiền hàng và gửi các chứng từ cho người mua

Trong trường hợp thanh toán bằng L/C thì doanh nghiệp phải nộp bộ chứng từ đến ngân hàng bảo lãnh thông báo. Bộ chứng từ thanh toán bao gồm: Hóa đơn thương

mai (Commercial Invoice); Phiếu đóng gói (Packing List); Vận đơn đường biển; Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O); Giấy chứng nhận khử trùng.

Sau khi hoàn tất thủ tục thanh toán, bên xuất khẩu sẽ gửi bộ chứng từ gốc cho bên nhập khẩu, đồng thời bên xuất khẩu cũng sẽ gửi file là bản scan qua email để bên nhập khẩu có thể chuẩn bị trước các bước cần thiết trong quá trình nhập khẩu, đảm bảo việc thực hiện thủ tục hải quan diễn ra suôn sẻ.

1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu

1.3.1. Yếu tố bên trong

1.3.1.1. Năng lực doanh nghiệp

Năng lực doanh nghiệp là khả năng tổ chức, quản lý, sản xuất và xuất khẩu của công ty, bao gồm các yếu tố như tài chính, công nghệ, cơ sở hạ tầng và nhân sự. Một công ty có năng lực mạnh mẽ sẽ không chỉ sản xuất ra những sản phẩm đạt chất lượng cao mà còn đảm bảo quy trình xuất khẩu hiệu quả, linh hoạt và có khả năng đối phó với các thách thức trong quá trình giao dịch quốc tế. Các yếu tố này đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì và mở rộng hoạt động xuất khẩu của công ty trên thị trường toàn cầu.

Năng lực doanh nghiệp quyết định trực tiếp khả năng đáp ứng các yêu cầu khắt khe của thị trường quốc tế. Một công ty thiếu nguồn lực tài chính, nhân sự hoặc công nghệ phù hợp sẽ gặp khó khăn trong việc duy trì hoạt động xuất khẩu liên tục và hiệu quả. Nếu công ty không có đủ tài chính để chi trả cho chi phí vận chuyển và các chi phí liên quan, quá trình xuất khẩu sẽ bị gián đoạn, ảnh hưởng đến thời gian giao hàng và uy tín của công ty. Bên cạnh đó, nếu đội ngũ nhân viên thiếu kỹ năng giao tiếp quốc tế, hoặc không có kinh nghiệm xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình xuất khẩu, doanh nghiệp có thể gặp phải khó khăn trong việc duy trì mối quan hệ với khách hàng, dẫn đến việc mất đơn hàng và ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh.

1.3.1.2. Quy trình sản xuất

Quy trình sản xuất là chuỗi các hoạt động và công đoạn từ khi tiếp nhận nguyên liệu đầu vào cho đến khi hoàn thành sản phẩm. Quy trình này cần được tối ưu hóa để không chỉ đảm bảo chất lượng sản phẩm mà còn giảm thiểu lãng phí và rút ngắn thời

gian sản xuất, giúp công ty đáp ứng yêu cầu chất lượng của thị trường quốc tế, tiết kiệm chi phí và đảm bảo thời gian giao hàng chính xác.

Quy trình sản xuất có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm và thời gian giao hàng. Một quy trình sản xuất không ổn định hoặc thiếu linh hoạt dẫn đến việc không đảm bảo sự nhất quán trong từng công đoạn. Khi quy trình thiếu tính ổn định, các yếu tố như nguyên liệu, thiết bị, thời gian sản xuất, và sự giám sát chất lượng có thể bị thay đổi bất thường, gây ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng sản phẩm cuối cùng. Hơn nữa, nếu quy trình không được tổ chức một cách khoa học, thời gian sản xuất sẽ bị kéo dài, trì hoãn việc hoàn thành đơn hàng và giao hàng. Điều này làm giảm uy tín của công ty trên thị trường quốc tế và tăng chi phí vận chuyển.

Việc tối ưu hóa quy trình sản xuất còn giúp công ty dự báo và lập kế hoạch sản xuất chính xác hơn, từ đó giảm thiểu lãng phí tài nguyên và thời gian chờ đợi giữa các công đoạn. Điều này không chỉ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm mà còn giúp duy trì sự linh hoạt trong việc đáp ứng các yêu cầu thay đổi từ khách hàng và các tình huống bất ngờ, giúp công ty duy trì lợi thế cạnh tranh, giảm chi phí sản xuất.

1.3.1.3. Chất lượng sản phẩm

Chất lượng sản phẩm là yếu tố then chốt ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của công ty. Các thị trường quốc tế thường có yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng rất khắt khe. Nếu sản phẩm không đạt được các tiêu chuẩn này, doanh nghiệp sẽ gặp phải nhiều rủi ro, như bị trả lại hàng hóa, không thể thâm nhập vào thị trường hoặc nghiêm trọng nhất sẽ bị cấm nhập khẩu.

Chất lượng sản phẩm quyết định khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế. Các sản phẩm xuất khẩu phải đảm bảo độ bền, tính thẩm mỹ và phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng tại các quốc gia khác nhau. Ví dụ, trong ngành sản xuất nội thất gỗ, sản phẩm cần phải có độ bền cao và được hoàn thiện tỉ mỉ để có thể chịu đựng được vận chuyển đường dài và sử dụng được lâu dài. Nếu chất lượng sản phẩm không đáp ứng được các yêu cầu này, công ty sẽ mất đi cơ hội hợp tác lâu dài với khách hàng và khó duy trì sự phát triển trên thị trường. Ngoài ra, sản phẩm chất lượng kém có thể dẫn đến các vấn đề trong quá trình vận chuyển, khiến hàng hóa dễ bị hư hỏng. Điều này

không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu mà còn gây thiệt hại về mặt tài chính, ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín và mối quan hệ của công ty với khách hàng quốc tế.

1.3.2. *Yếu tố bên ngoài*

1.3.2.1. *Thị trường*

Thị trường xuất khẩu đóng vai trò then chốt trong hoạt động xuất khẩu của công ty, vì đây là nơi sản phẩm của công ty được tiêu thụ và tạo ra doanh thu. Sự phát triển và đặc thù của từng thị trường có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của hoạt động xuất khẩu. Mỗi thị trường quốc tế có những yêu cầu riêng biệt về sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng, xu hướng tiêu dùng và mức giá riêng, vì vậy việc nghiên cứu thị trường và hiểu rõ nhu cầu của người tiêu dùng ở từng quốc gia là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công trong xuất khẩu.

Việc nghiên cứu thị trường giúp công ty xác định nhu cầu thực tế của người tiêu dùng, các tiêu chuẩn chất lượng cần thiết và xu hướng tiêu dùng đặc thù ở từng quốc gia. Nếu công ty không nắm bắt được những yếu tố này, sản phẩm có thể không phù hợp với nhu cầu của thị trường, dẫn đến việc sản phẩm không được chấp nhận hoặc tiêu thụ chậm. Bên cạnh đó, thị trường xuất khẩu có thể thay đổi theo thời gian, đặc biệt là khi có sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các đối thủ quốc tế. Do đó, việc liên tục cập nhật và phân tích các yếu tố tác động đến thị trường là rất cần thiết. Thị trường có thể thay đổi và công ty cần phải linh hoạt điều chỉnh sản phẩm và chiến lược marketing để đáp ứng những thay đổi này, từ đó tối ưu hóa doanh thu và duy trì sự cạnh tranh.

Đồng thời, nghiên cứu thị trường cũng giúp công ty xây dựng chiến lược giá cả hợp lý dựa trên khả năng chi trả của khách hàng và mức độ cạnh tranh của sản phẩm. Nếu sản phẩm không đáp ứng được tiêu chuẩn chất lượng hoặc không phù hợp với sở thích và thói quen tiêu dùng của khách hàng quốc tế, sản phẩm sẽ khó có thể thành công trên thị trường. Do đó, nghiên cứu kỹ về thị trường và nhu cầu của người tiêu dùng là yếu tố quan trọng để công ty có thể thành công trong việc xuất khẩu sản phẩm ra các quốc gia khác, tạo dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng và nâng cao uy tín của mình trong môi trường quốc tế.

1.3.2.2. *Chính sách thương mại*

Chính sách thương mại bao gồm các quy định và điều lệ của chính phủ liên quan đến hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa giữa các quốc gia. Những chính sách này có thể bao gồm thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, hạn ngạch, các biện pháp bảo vệ sản phẩm trong nước, cũng như các yêu cầu về chất lượng và tiêu chuẩn sản phẩm. Chính sách thương mại của mỗi quốc gia ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, thời gian xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế.

Các chính sách thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và biện pháp bảo vệ sản phẩm trong nước của quốc gia nhập khẩu có thể làm tăng chi phí xuất khẩu, từ đó ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Cụ thể, nếu quốc gia nhập khẩu áp dụng mức thuế nhập khẩu cao hoặc quy định các hạn chế về bảo vệ sản phẩm nội địa, giá thành sản phẩm sẽ tăng, khiến sản phẩm trở nên kém cạnh tranh hơn so với các sản phẩm cùng loại từ các quốc gia khác. Bên cạnh đó, các rào cản phi thuế quan, như yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng, chứng nhận sản phẩm hoặc bao bì, cũng có thể làm tăng chi phí và kéo dài thời gian giao hàng, ảnh hưởng đến khả năng cung ứng đúng hạn.

Ngược lại, nếu công ty tham gia vào các hiệp định thương mại tự do (FTA), họ sẽ được hưởng các ưu đãi về thuế và giảm thiểu các rào cản thương mại, giúp giảm chi phí sản xuất và gia tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế. Các chính sách hỗ trợ xuất khẩu, như trợ cấp, bảo hiểm rủi ro xuất khẩu hoặc các chương trình hỗ trợ tài chính, cũng có thể giúp doanh nghiệp duy trì tính cạnh tranh và mở rộng thị trường.

1.3.2.3. *Quy định pháp luật*

Quy định pháp luật bao gồm các điều luật và quy định về chứng từ xuất khẩu, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, các yêu cầu hải quan và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Việc tuân thủ các quy định pháp lý này là yếu tố then chốt để công ty có thể thực hiện xuất khẩu mà không gặp phải rủi ro pháp lý hay gián đoạn trong quá trình giao hàng.

Các quy định pháp lý của quốc gia xuất khẩu và các quốc gia nhập khẩu ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình xuất khẩu, chi phí và hiệu quả giao hàng. Nếu không tuân

thủ đầy đủ các quy định về chứng từ, chẳng hạn như Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) hoặc tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, lô hàng có thể bị tạm giữ hoặc từ chối nhập khẩu. Điều này không chỉ gây thiệt hại tài chính lớn mà còn làm giảm uy tín và ảnh hưởng nghiêm trọng đến mối quan hệ với khách hàng quốc tế. Bên cạnh đó, việc không tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường, quyền sở hữu trí tuệ và quyền lợi lao động có thể khiến công ty đối mặt với các hình thức xử phạt nghiêm khắc hoặc các khiếu nại pháp lý, gây tổn hại đến hoạt động xuất khẩu.

Các quy định pháp lý không chỉ giúp bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng mà còn đảm bảo rằng sản phẩm đạt tiêu chuẩn an toàn và chất lượng theo yêu cầu của thị trường nhập khẩu. Việc tuân thủ đầy đủ không chỉ giúp tránh các rủi ro pháp lý mà còn duy trì tính minh bạch và hợp pháp trong giao dịch xuất khẩu, từ đó củng cố uy tín của công ty và tạo sự tin tưởng nơi khách hàng.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY KOREA TECH & ART

2.1. Tổng quan về công ty Korea Tech & Art

2.1.1. Giới thiệu về công ty Korea Tech & Art



Hình 2.1: Logo công ty

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

- Tên quốc tế: KOREA TECH & ART VINA
- Tên tiếng Việt: CÔNG TY TNHH KOREA TECH & ART VIỆT NAM
- Mã số doanh nghiệp: 3603054508
- Ngày thành lập: 21/05/2013
- Người đại diện: KANG MEUNG HUN
- Loại hình: Công ty sản xuất với 100% vốn đầu tư nước ngoài
- Địa chỉ: Cụm công nghiệp Tóc Tiên, Xã Tóc Tiên, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, Việt Nam
- Vốn điều lệ: 36.800.000.000 đồng (Ba mươi sáu tỷ tám trăm triệu đồng)
- Được quản lý bởi: Cục Thuế Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu

Công ty Korea Tech & Art Việt Nam (KTA) là công ty chuyên sản xuất đồ gỗ nội thất danh tiếng tại Hàn Quốc, được thành lập năm 2000 và mở rộng quy mô sản xuất sang Việt Nam vào năm 2013. Với sản phẩm chất lượng cao, giá cả cạnh tranh, sản phẩm luôn được cải tiến và cập nhật xu thế, công ty đã đạt nhiều thành công tại thị trường Hàn Quốc và vươn ra thị trường quốc tế.

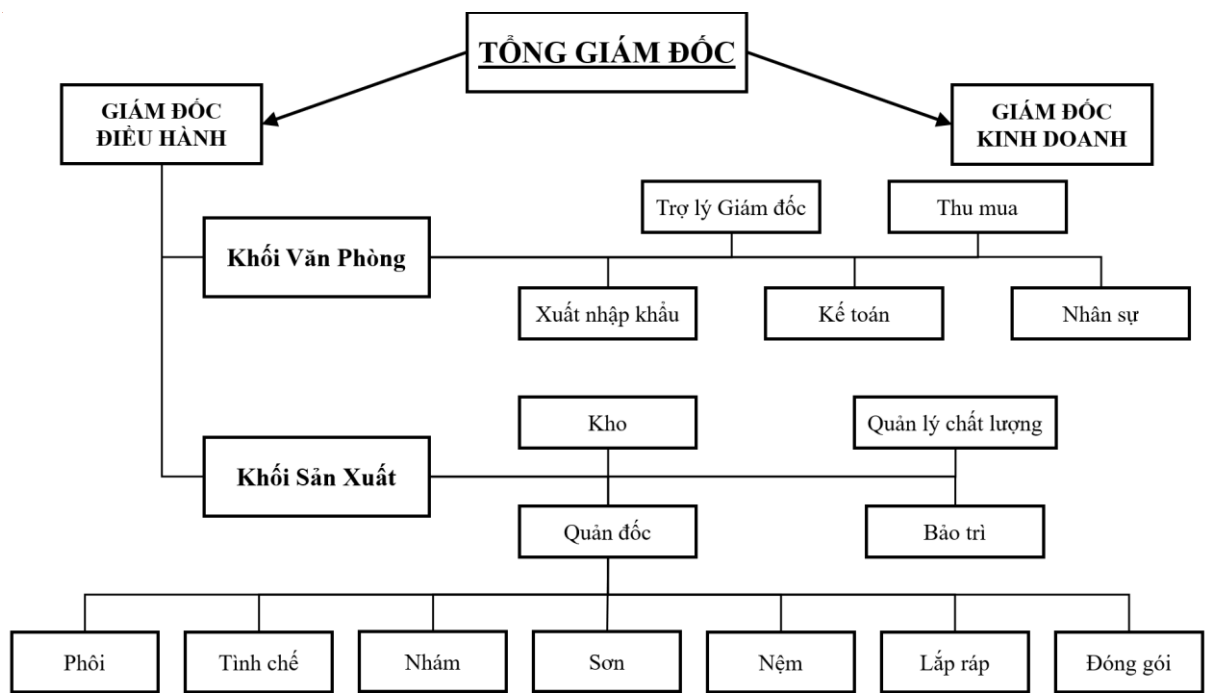
Các sản phẩm nội thất của KTA như bàn, ghế, giường, tủ và kệ,... tất cả đều mang phong cách tối giản, hiện đại, chú trọng vào sự tinh tế và công năng. Những sản

phẩm này không chỉ phù hợp với nhiều không gian khác nhau mà còn tạo nên một không gian sống gọn gàng, tiện nghi.



Hình 2.2: Một số sản phẩm của công ty
(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

2.1.2. Cơ cấu tổ chức



Hình 2.3: Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp
(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Cơ cấu tổ chức của công ty trong hình 2.3 được chia thành ba cấp quản lý chính: Tổng Giám Đốc, Giám đốc Điều hành và Giám đốc Kinh doanh. Từ các vị trí này, công ty được tổ chức thành hai khối lớn: Khối Văn Phòng và Khối Sản Xuất, kèm theo các phòng ban và bộ phận cụ thể.

2.1.2.1. Cấp quản lý

Tổng Giám Đốc:

- Chịu trách nhiệm cao nhất về quản trị và điều hành toàn bộ công ty, định hướng chiến lược phát triển dài hạn.
- Giám sát các hoạt động của khối sản xuất và văn phòng, đưa ra các quyết định quan trọng về tài chính, kinh doanh và nhân sự.
- Xây dựng các kế hoạch mở rộng thị trường, tìm kiếm đối tác.

Giám đốc Kinh doanh:

- Chịu trách nhiệm xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh, đảm bảo doanh số và lợi nhuận cho công ty.
- Giám sát việc mở rộng quan hệ với khách hàng, phát triển sản phẩm và kênh phân phối mới.

Giám đốc Điều hành:

- Điều hành hoạt động hàng ngày của công ty, chủ yếu tập trung vào khối sản xuất và vận hành.
- Hỗ trợ Tổng Giám Đốc trong việc phân bổ nguồn lực hợp lý, theo dõi tiến độ các dự án và xử lý các vấn đề phát sinh trong sản xuất.
- Đảm bảo các bộ phận phối hợp hiệu quả, tối ưu hóa quy trình sản xuất để đạt năng suất cao.

2.1.2.2. Khối Văn Phòng

Trợ lý Giám đốc:

- Hỗ trợ Tổng Giám Đốc và các giám đốc bộ phận trong công việc quản lý hành chính và theo dõi các kế hoạch.
- Điều phối lịch họp, tổ chức các sự kiện nội bộ và xử lý tài liệu liên quan.

- Chuẩn bị các báo cáo và tổng hợp thông tin cần thiết, đóng vai trò cầu nối giữa Tổng Giám Đốc với các phòng ban.

Xuất nhập khẩu:

- Chịu trách nhiệm xử lý các thủ tục xuất nhập khẩu, bao gồm chuẩn bị chứng từ, làm tờ khai hải quan và liên hệ với cơ quan hải quan.
- Quản lý hoạt động logistics, điều phối vận chuyển hàng hóa quốc tế và nội địa.
- Theo dõi các đơn hàng, lịch trình giao nhận, và đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý về thương mại quốc tế.

Kế toán:

- Quản lý toàn bộ công tác tài chính và kế toán, từ hạch toán chi phí, theo dõi công nợ đến lập báo cáo tài chính định kỳ.
- Chịu trách nhiệm kiểm soát dòng tiền, thanh toán cho nhà cung cấp và đối tác.
- Theo dõi tình hình thực hiện ngân sách và đảm bảo sự minh bạch trong các giao dịch tài chính.

Nhân sự:

- Phụ trách tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên cho công ty, xây dựng chính sách phúc lợi, quản lý hợp đồng lao động và đánh giá hiệu quả công việc của nhân viên.
- Tổ chức các chương trình đào tạo, gắn kết nội bộ và giải quyết các vấn đề liên quan đến quan hệ lao động.

Thu mua:

- Tìm kiếm, đánh giá và đàm phán với nhà cung cấp nhằm đảm bảo nguyên vật liệu đạt chất lượng và có mức giá hợp lý.
- Phối hợp chặt chẽ với kho và khối sản xuất để kiểm soát lượng tồn kho và đặt hàng kịp thời.
- Chịu trách nhiệm theo dõi xu hướng thị trường và đề xuất các phương án tối ưu chi phí.

2.1.2.3. *Khối Sản Xuất*

Kho:

- Quản lý hoạt động nhập xuất hàng hóa và nguyên vật liệu, đảm bảo tồn kho luôn đủ để phục vụ sản xuất.
- Giám sát các quy trình kiểm kê, bảo quản hàng hóa và tối ưu không gian lưu trữ.
- Phối hợp với bộ phận thu mua và sản xuất để đảm bảo kế hoạch cung ứng không bị gián đoạn.

Quản lý chất lượng:

- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra theo các tiêu chuẩn quy định.
- Giám sát quy trình sản xuất, phát hiện lỗi kịp thời và đề xuất biện pháp cải tiến.
- Phối hợp với bảo trì để đảm bảo máy móc hoạt động ổn định, giảm thiểu sai sót.

Quản đốc:

- Phụ trách điều phối và giám sát các hoạt động sản xuất hàng ngày, đảm bảo công nhân và máy móc vận hành đúng tiến độ.
- Lập kế hoạch sản xuất chi tiết, phân công công việc cho từng bộ phận và theo dõi hiệu suất làm việc.
- Chịu trách nhiệm giải quyết các sự cố phát sinh và báo cáo kết quả sản xuất.

Bảo trì:

- Chịu trách nhiệm bảo dưỡng định kỳ và sửa chữa máy móc, thiết bị trong nhà máy sản xuất.
- Phối hợp chặt chẽ với quản lý chất lượng và quản đốc để đảm bảo dây chuyền sản xuất hoạt động liên tục, giảm thiểu thời gian ngừng máy.
- Theo dõi và đề xuất nâng cấp máy móc khi cần thiết.

2.1.2.4. *Bộ phận sản xuất cụ thể*

Tổ phôi: Xử lý nguyên liệu gỗ thô thành các bán thành phẩm để phục vụ cho quá trình gia công. Bộ phận này đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sản phẩm đạt kích thước và tiêu chuẩn ban đầu.

Tổ tinh chế: Gia công thêm trên bán thành phẩm để hoàn thiện các chi tiết kỹ thuật hoặc bề mặt. Công việc này yêu cầu độ chính xác cao để đảm bảo sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn thiết kế.

Tổ nhám: Chà nhám bề mặt sản phẩm nhằm làm mịn và loại bỏ các vết gồ ghề, đảm bảo sản phẩm đạt độ thẩm mỹ trước khi sơn phủ.

Tổ sơn: Phụ trách công đoạn phủ sơn và hoàn thiện bề mặt sản phẩm.

Tổ nệm: Lắp đặt các thành phần nệm hoặc đệm vào sản phẩm (nếu có).

Tổ lắp ráp: Ghép nối các chi tiết và linh kiện thành sản phẩm hoàn chỉnh theo đúng thiết kế.

Tổ đóng gói: Đóng gói sản phẩm để bảo vệ sản phẩm trong quá trình vận chuyển và lưu kho.

2.1.3. Cơ sở hạ tầng

Cơ sở hạ tầng tại KTA được bố trí hợp lý, bao gồm các khu vực chính:

Văn phòng: Là nơi thực hiện các hoạt động quản lý, điều hành và xử lý các công việc hành chính, nơi làm việc của các phòng ban như nhân sự, kế toán và quản lý vận hành để phối hợp và giám sát hoạt động chung của công ty.

Showroom: Được thiết kế để trưng bày và giới thiệu sản phẩm, showroom giúp khách hàng có cái nhìn trực quan về mẫu mã, chất lượng sản phẩm. Đây cũng là không gian để gặp gỡ và tiếp đón khách hàng, hỗ trợ thúc đẩy quá trình giao dịch và ký kết hợp đồng. Có rất nhiều sản phẩm nội thất phòng khách được trưng bày tại showroom phục vụ nhu cầu lựa chọn và trải nghiệm sản phẩm của khách hàng cũng như đối tác đến với công ty.

Nhà kho: Khu vực này được dùng để lưu trữ nguyên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm, đảm bảo quy trình nhập và xuất hàng diễn ra thuận lợi.

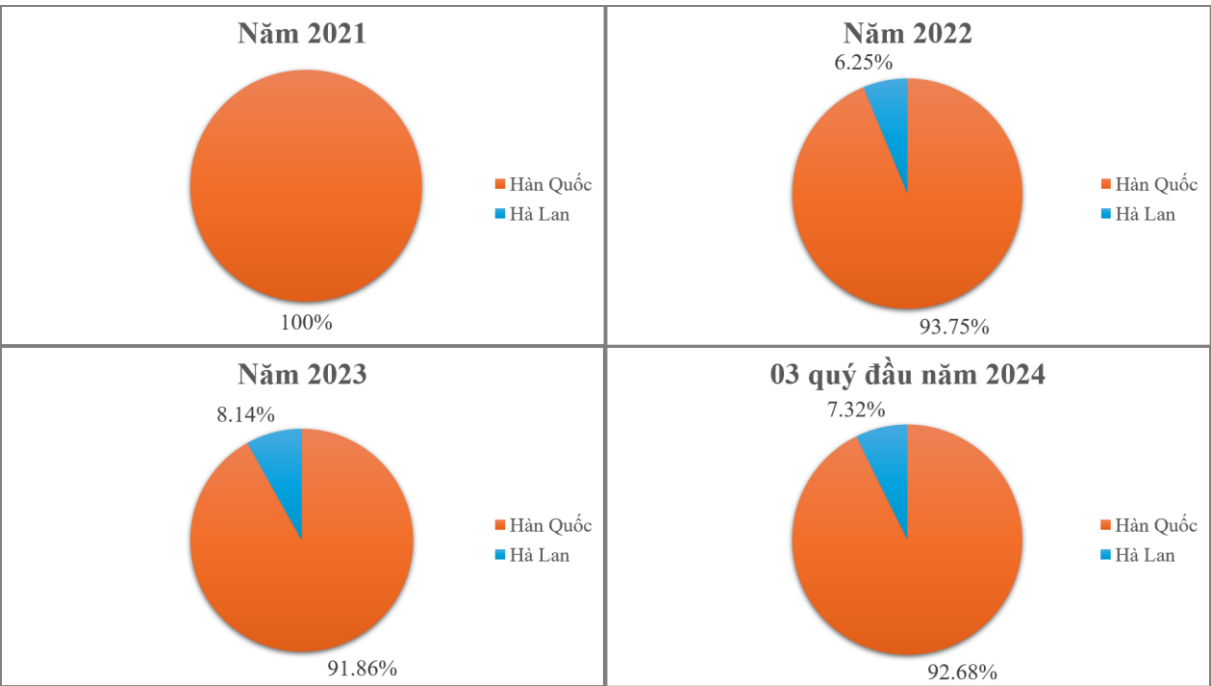
Nhà xưởng: Với sức chứa hơn 100 lao động, nhà xưởng là nơi tập trung các hoạt động sản xuất và gia công sản phẩm, nhà xưởng được trang bị đầy đủ máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất. Mọi công đoạn sản xuất tại đây đều được kiểm soát chặt

chế để đảm bảo chất lượng và tiến độ giao hàng. Trang thiết bị bao gồm các loại máy móc đơn giản như: máy bào, cắt, phòng sơn,...

Cơ sở hạ tầng hiện tại của công ty hỗ trợ tốt cho hoạt động xuất khẩu, từ sản xuất đến lưu trữ và giới thiệu sản phẩm. Tuy nhiên, để đáp ứng nhu cầu xuất khẩu ngày càng tăng và cạnh tranh trên thị trường quốc tế, công ty cần phải xem xét đầu tư thêm các thiết bị sản xuất hiện đại hoặc mở rộng quy mô nhà kho và nhà xưởng.

2.2. Thực trạng hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

2.2.1. Các thị trường xuất khẩu chính



Hình 2.4: Thị trường xuất khẩu của công ty KTA

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Trong những năm qua, công ty KTA đã thể hiện sự tăng trưởng ổn định và bền vững trong hoạt động xuất khẩu, đặc biệt là đối với thị trường Hàn Quốc, nơi luôn chiếm tỷ lệ lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của công ty. Cụ thể, vào năm 2021, KTA hoàn toàn phụ thuộc vào thị trường Hàn Quốc với tỷ lệ xuất khẩu đạt 100%. Sự ổn định của thị trường Hàn Quốc vẫn được duy trì trong các năm tiếp theo, chiếm tỷ lệ xuất khẩu lớn nhất lần lượt là 93.75% vào năm 2022, 91.86% vào năm 2023 và 92.68% trong 03 quý đầu năm 2024. Điều này phản ánh sự gắn bó chặt chẽ của KTA với đối tác Hàn Quốc, cũng như sự bền vững của các hợp đồng xuất khẩu đã ký kết.

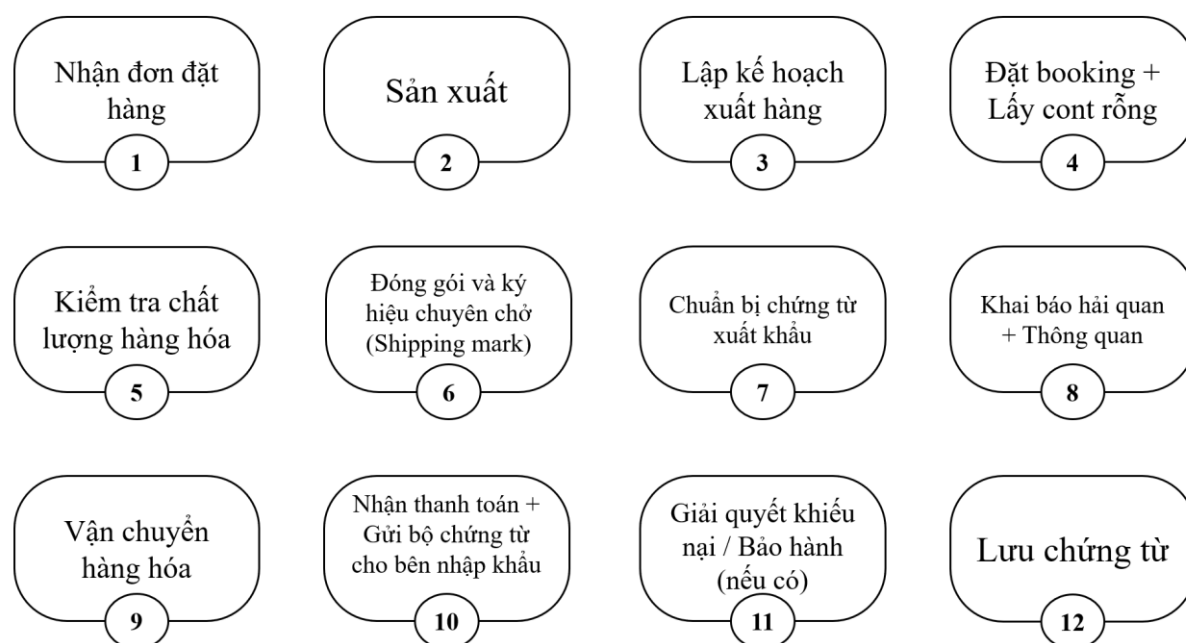
Bên cạnh đó, với thị trường Hà Lan, mặc dù chỉ mới tiếp cận vào năm 2022, nhưng tỷ lệ xuất khẩu luôn ổn định và tăng trưởng đều qua các năm lần lượt đạt 6.25% vào năm 2022, 8.14% vào năm 2023 và 7.32% trong 03 quý đầu năm 2024. Sự tăng trưởng này chứng tỏ KTA đang thực hiện chiến lược mở rộng thị trường, tìm kiếm cơ hội tại các khu vực và quốc gia khác ngoài Hàn Quốc. Thị trường Hà Lan là bước đệm quan trọng để công ty tiếp cận các thị trường châu Âu, nơi nhu cầu về sản phẩm nội thất gỗ cao cấp ngày càng tăng.

Đặc biệt, vào tháng 11 năm 2024, KTA đã xuất khẩu lô hàng hộp mỹ phẩm đầu tiên sang Mỹ, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong chiến lược mở rộng ra thị trường quốc tế. Mặc dù đây là thị trường mới và còn nhiều cơ hội chưa được khai thác, nhưng việc mở rộng sản phẩm từ nội thất gỗ sang các mặt hàng phụ kiện như hộp mỹ phẩm là minh chứng cho sự linh hoạt và khả năng thích ứng của công ty với các xu hướng thị trường toàn cầu.

Với những dấu hiệu tăng trưởng này, có thể kỳ vọng rằng tỷ lệ xuất khẩu của KTA sang các thị trường như Hà Lan và Mỹ sẽ tiếp tục gia tăng trong thời gian tới, qua đó thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ và đa dạng hóa thị trường xuất khẩu của công ty trong tương lai.

2.2.2. Quy trình xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

Để thực hiện thành công một quy trình xuất khẩu, công ty phải tuân theo một loạt các bước từ khâu nhận đơn hàng đến giao hàng cho khách. Mỗi bước đều đóng vai trò quan trọng, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận nhằm đảm bảo tiến độ, chất lượng và tuân thủ các quy định quốc tế. Hình 2.5 là sơ đồ quy trình hoạt động xuất khẩu bao gồm các bước chính trong quy trình xuất khẩu của công ty KTA, bắt đầu từ việc tiếp nhận đơn đặt hàng và triển khai sản xuất cho đến khi sản phẩm được giao đến tay khách hàng.



Hình 2.5: Quy trình xuất khẩu của công ty KTA

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Bước 1: Nhận đơn đặt hàng

Quy trình xuất khẩu bắt đầu khi công ty nhận đơn hàng từ khách qua email hoặc nền tảng thương mại điện tử. Khi nhận được đơn hàng, bộ phận kinh doanh sẽ kiểm tra và đối chiếu các yêu cầu về số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng và điều khoản thanh toán để đảm bảo khả năng đáp ứng của công ty. Sau khi kiểm tra và thống nhất các yêu cầu, điều khoản trong đơn đặt hàng, công ty sẽ gửi thư xác nhận đơn hàng (Order Confirmation) để chốt giao dịch chính thức.

Bước 2: Sản xuất

Tiếp theo, bộ phận sản xuất phối hợp với bộ phận kế hoạch để lên lịch sản xuất chi tiết, đảm bảo hàng hóa được sản xuất ra đúng thời hạn giao hàng. Ở giai đoạn này, công ty cũng kiểm tra tồn kho và xác định lượng nguyên vật liệu cần bổ sung. Nếu nguồn nguyên liệu không đủ, công ty sẽ tiến hành đặt mua nguyên liệu từ các nhà cung cấp, tuân thủ quy trình kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt để đảm bảo đạt tiêu chuẩn nguyên liệu đầu vào chất lượng.

Trong quá trình sản xuất, bộ phận giám sát chịu trách nhiệm kiểm tra từng công đoạn nhằm đảm bảo sản phẩm đáp ứng đúng yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng.

Bước 3: Lập kế hoạch xuất hàng

Ở bước này, sếp sẽ cung cấp các thông tin, số liệu hàng hóa xuất đi cụ thể trong Bảng chi tiết lên cont, để nhân viên lập kế hoạch xuất hàng và chuẩn bị các chứng từ xuất khẩu.

KTA-VN											
BẢNG CHI TIẾT LÊN CONT-자세한 선적 수량											
KH: KOREA TECH				Cont/ Seal: 71				Ngày Đóng Hàng-선적 날: 03/10/2024			
STT 순서	Mã SP 제품명	Trọng Lượng 무게(Kg)		Gỗ 재질	Mã PI PI 번호	Màu SP-색상		Số Lượng-수량			Ghi Chú 비고
		1 Cái 1개	1 Thùng 1 박스			GỖ 대 색상	NỆM 방식	SL PI 잔여 수량 (주문 수량)	SL LÊN CONT(PCS) 선적 수량	SỐ THÙNG (CTNS) 박스 수량	
1	C385 M	13	15	Ash+ pine	24-0730-2	WALNUT(P075)	BROWN FB (93-12)	60	36	36	
							GREEN PU (1.2 NAPA 14)	40	40	40	
2	C398	9.5	12	Ash+ pine	24-0730-2	NA	NEW BEIGE FB (#964)	2	2	2	
3	QUEEN CHAIR	4.8	12	Ru+ Plywood	24-0821-1	WALNUT(P075)	BEIGE PU(ST145)	268	272	136	
4	VC782(A Bench)	9.5	21	Ru+ Plywood	24-0821-1	NA	BLACK PU (ST1893)	25	26	13	
							BEIGE PU(ST145)	40	40	20	
						BROWN(AP200)	BLACK PU (ST1893)	5	6	3	
	특히 사항										
	C398 실제 없음(70번 보증 신고)										
	C385 M Green PU 중국 원단 사용함										

Hình 2.6: Bảng chi tiết lên cont TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Các thông tin được thể hiện trong Bảng chi tiết lên cont bao gồm:

Ngày đóng hàng: Giúp công ty xác định lịch trình vận chuyển, lên kế hoạch booking tàu, đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng thời hạn, tối ưu hóa quy trình logistics và giảm thiểu các chi phí phát sinh không cần thiết.

Loại hàng: Bao gồm mã hàng, loại gỗ, màu gỗ và màu nệm của sản phẩm.

Số lượng: Các thông tin về số lượng bao gồm:

- Số lượng xuất khẩu dự kiến: Là số lượng hàng hóa dự kiến sản xuất dựa trên đơn đặt hàng.
- Số lượng xuất khẩu thực tế: Là số lượng hàng hóa thực tế đã được hoàn thành và sẵn sàng để xuất khẩu. Số lượng này có thể khác với số lượng dự kiến do nhiều yếu tố như thay đổi trong đơn hàng, sự cố trong sản xuất hoặc vấn đề chất lượng.

- Số lượng thùng đóng vào cont: Là số lượng các thùng hàng được xếp vào trong container trong quá trình đóng gói, giúp xác định thể tích hàng hóa trong container và tính toán chi phí vận chuyển theo thể tích.

Trọng lượng: Là tổng trọng lượng của hàng hóa, dùng để tính tổng trọng lượng của cont, đảm bảo rằng container không bị quá tải, hỗ trợ tính toán chi phí vận chuyển, chuẩn bị các chứng từ xuất khẩu và thực hiện thủ tục hải quan.

Bước 4: Đặt booking và lấy cont rỗng

Trong quy trình xuất khẩu, có hai cách để đặt booking: công ty có thể tự liên hệ trực tiếp với hãng tàu hoặc thông qua dịch vụ của FWD. Việc tự liên hệ với hãng tàu đòi hỏi nhiều thời gian và kinh nghiệm trong việc xử lý các thủ tục và giấy tờ liên quan. Do đó, công ty KTA lựa chọn sử dụng dịch vụ của FWD để đơn giản hóa quy trình. FWD sẽ làm trung gian, thay mặt công ty đặt chỗ với hãng tàu, đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng lịch trình và đúng yêu cầu.

Công ty sẽ cung cấp cho FWD các thông tin chi tiết về hàng hóa, bao gồm loại hàng, số lượng, kích thước container cần sử dụng và thời gian dự kiến xuất hàng. Sau khi nhận được thông tin, FWD sẽ tiến hành đặt chỗ với hãng tàu và gửi lại cho công ty một Booking Confirmation là xác nhận đặt chỗ thành công, trong đó có mã booking và thông tin chi tiết về chuyến đi như: số booking, tên tàu và số chuyến, cảng đi và cảng đến, ETD, ETA, hình thức giao nhận (CY/CY, CY/CFS, CFS/CFS,...), điều kiện thanh toán cước (Prepaid hoặc Collect),...

FWD sẽ hỗ trợ công ty lấy container rỗng từ bãi của hãng tàu. Sau khi xác nhận booking, FWD sẽ phối hợp với đơn vị vận tải để đến kho bãi chỉ định và nhận container đúng loại, đảm bảo đủ tiêu chuẩn cho lô hàng.

TAN CANG LOGISTICS
EFFECTIVE SUPPLY CHAIN SOLUTION

CÔNG TY CP DL GNVN XD TÂN CẢNG DEPOT TÂN CẢNG MỸ THỦY 2
PHIẾU GIAO NHẬN CONTAINER
EQUIPMENT INTERCHANGE RECEIPT
CẤP RỖNG

Số ĐK(No) D527442
Ngày(Date) 03/10/2024 12:35
BAT No 18162

Giao tới (Delivery to): CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN NGOẠI THƯƠNG MIỀN NAM
Bill/Booking/Ref: SGN24102787
Tàu/Chuyến: (Vessel/Voyage)
Cảng đích(Dest): VNTM2
Cảng chuyển tải (Transit):

CONTAINER	Kích cỡ (Sz/Tp)	Chủ Kt (Operator)	Seal No	Status	Weight (Tons)	IMDG	UNNO	OH OW/OL	TEMP
NSSU7110288	4500	NSS	NS 2515799	E	3.8				

Mặt trước (F) Vách trái (L) Đáy (U) Nóc (T) Mặt sau (B) Hai (R)

Vị trí hạ Container
Y/C Đưa xe đến
- BLOCK:
- VỊ TRÍ Ô: Y D14 16 32 1
Liên lạc với phương tiện xếp dỡ bằng BAT

Ghi chú (Remark):

Người phát hành (Issuer): Đinh Việt Huy
Số Mooc:

"CHUYỂN NGHIỆP HƠN - HIỆU QUẢ HƠN"

Hình 2.7: Phiếu cấp container rỗng và seal của lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Bước 5: Kiểm tra chất lượng hàng hóa



Hình 2.8: Sản phẩm được chuẩn bị cho bước kiểm tra chất lượng

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Đầu tiên, nhân viên sẽ sắp xếp, phân loại hàng hóa theo từng loại và số lượng cụ thể. Sau đó, các sản phẩm sẽ được làm sạch kỹ lưỡng để loại bỏ bụi bẩn, tạp chất và các yếu tố có thể ảnh hưởng đến chất lượng.

Hàng hóa sẽ trải qua quá trình kiểm tra chất lượng kỹ lưỡng để đảm bảo đáp ứng đầy đủ các yêu cầu và tiêu chuẩn trước khi xuất khẩu. Nhân viên kiểm tra sẽ đối chiếu từng sản phẩm với các tiêu chí đã đặt ra như kích thước, màu sắc, chất liệu, và tính năng hoạt động. Quá trình kiểm tra thường bao gồm các bước như:

- *Kiểm tra ngoại quan:* Đánh giá về hình thức sản phẩm như màu sắc, bề mặt và độ hoàn thiện để đảm bảo không có vết xước, rách, bề vỡ hoặc các lỗi sản xuất khác.
- *Đối chiếu với danh sách sản phẩm:* Kiểm tra lại số lượng và loại hàng để đảm bảo hàng hóa đã chuẩn bị đúng với yêu cầu của đơn đặt hàng và kế hoạch xuất khẩu.
- *Kiểm tra bao bì tạm thời:* Nếu sản phẩm đã được đóng gói sơ bộ, cần đảm bảo bao bì đáp ứng các tiêu chuẩn bảo quản trong quá trình vận chuyển.

Nếu phát hiện bất kỳ sai sót nào trong quá trình kiểm tra, nhân viên sẽ báo cáo ngay cho các bộ phận liên quan để khắc phục kịp thời. Những sản phẩm đạt yêu cầu sẽ được chuyển sang bước tiếp theo.

Bước 6: Đóng gói và ký hiệu chuyên chở (Shipping mark)

Quy trình đóng gói được thực hiện cẩn thận theo các yêu cầu riêng của từng loại sản phẩm, đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế và yêu cầu của khách hàng. Các loại vật liệu đóng gói mà công ty KTA thường dùng bao gồm: hộp giấy, thùng carton, xốp chống sốc, màng co và túi hút ẩm để bảo vệ sản phẩm khỏi hư hỏng, va đập hoặc ảnh hưởng bởi yếu tố môi trường.

Sau đó, các sản phẩm sẽ được sắp xếp vào thùng hoặc kiện hàng theo cách tối ưu nhất để tận dụng không gian và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận chuyển. Cuối cùng, container sẽ được niêm phong cẩn thận để đảm bảo an toàn và chống thất thoát trong quá trình vận chuyển.

Do các lô hàng của công ty KTA luôn là hàng FCL, việc sử dụng shipping mark để nhận diện lô hàng là không cần thiết. Thay vào đó, chỉ cần áp dụng các ký hiệu và

biểu tượng đặc biệt trên từng kiện hàng nhằm hướng dẫn quy trình vận chuyển và xếp dỡ một cách chính xác.

Bước 7: Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu

Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu là bước quan trọng để đảm bảo tính hợp pháp và hợp lệ của lô hàng, là minh chứng cho quyền sở hữu hàng hóa mà và là điều kiện cần thiết để thông quan hàng hóa tại cảng. Bước này bao gồm việc thu thập, kiểm tra và hoàn thiện các giấy tờ cần thiết như hóa đơn thương mại, phiếu xuất kho, chứng nhận xuất xứ và các chứng từ khác liên quan đến hàng hóa. Sự chuẩn bị cẩn thận và chính xác trong bước này sẽ giúp tối ưu hóa quy trình xuất khẩu và giảm thiểu rủi ro liên quan đến giấy tờ.

❖ COMMERCIAL INVOICE – Hóa đơn thương mại

Commercial Invoice (hóa đơn thương mại) là tài liệu pháp lý giữa người bán và người mua, ghi nhận thông tin chi tiết về giao dịch mua bán hàng hóa. Commercial Invoice có các vai trò như:

- Là chứng từ cần thiết để thực hiện các thủ tục hải quan, giúp xác định giá trị hàng hóa khi thông quan.
- Là cơ sở để người mua thanh toán cho người bán, xác định số tiền cần chi trả cho giao dịch.
- Cung cấp thông tin quan trọng về hàng hóa, giúp các bên quản lý và theo dõi giao dịch hiệu quả.
- Có thể được sử dụng trong trường hợp có tranh chấp liên quan đến giao dịch, đảm bảo quyền lợi cho các bên liên quan.

Các thông tin được thể hiện trên Commercial Invoice bao gồm:

- *Thông tin của các bên liên quan:* thông tin bên nhập khẩu và bên xuất khẩu.
- *Thông tin vận chuyển:* số hóa đơn, ngày xuất hàng, tên tàu, số cont và số seal, cảng xếp hàng, cảng đến.
- *Thông tin về hàng hóa:* nơi sản xuất, tên sản phẩm, số lượng, kích thước, đơn vị tính, giá tiền của từng sản phẩm.
- *Thông tin giao dịch:* tổng giá tiền, phương thức thanh toán.

KOREA TECH & ART VINA									
Toc Tien Industrial Cluster, Toc Tien Commune, Phu My Town, Ba Ria - Vung Tau Province, Vietnam									
T. 02543893429 F. 02543893439									
COMMERCIAL INVOICE									
Applicant: T.O.P FURNITURE CO.,LTD 135 NOKCHON-RI HWADO-EUP NAMYANGJU-SI,GYEONGI-DO KOREA TEL NO. 82-31-594-1090					Invoice No: 71-2024 KTAVN/TOP		Date: 03/10/2024		
					Bill of lading :		Port of Loading : CAT LAI PORT, HO CHI MINH		
					Ocean Vessel: STARSHIP TAURUS 2411N		Port of Discharge : INCHEON, KOREA		
					Container/Seal No: NSSU7110288/NS2515799		Terms of payment : T/T		
PI NO.	COMMODITIE	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTI TY	PRODUCT SIZE			UNIT	IN US DOLLARS	
				W	D	H		U.PRICE	AMOUNT
		COUNTRY OF ORIGIN : VIETNAM							
									PRICE TERM: FOB
24-0730-2	Upholstered chair	C385 M WALNUT BROWN FB	36	650	620	840	PCS	77.30	2,782.8
		C385 M WALNUT GREEN PU	40	650	620	840	PCS	77.30	3,092.0
24-0730-2		C398 NA NEW BEIGE FB	2	620	630	820	PCS	76.00	152.0
24-0821-1		QUEEN CHAIR WALNUT BEIGE PU	272	440	470	795	PCS	17.00	4,624.0
24-0821-1		VC782 NA BLACK PU	26	1000	350	470	PCS	21.00	546.0
		VC782 NA BEIGE PU	40	1000	350	470	PCS	21.00	840.0
	VC782 BROWN BLACK PU	6	1000	350	470	PCS	21.00	126.0	
			422						12,162.80
SAY TOTAL: TWELVE THOUSAND, ONE HUNDRED SIXTY TWO DOLLAR, EIGHTY CENTS.									
Please help payment one of the two banks below:									
BANK INFORMATION:									
Beneficiary Account Number: 700-002-251691									
Beneficiary Account Name: KOREA TECH & ART VINA									
Swift Code: SHBKVNXXXX									
Beneficiary Bank Name: Vietnam Maritime Commercial Joint Stock Bank-Branch Name: Vung Tau Branch									
Beneficiary Account Number: 080 01 37 0008298 (USD)									
Beneficiary Bank Address :55-57 Nam Ki Khoi Nghia, Ward 3, Vung Tau city, Ba Ria Vung Tau provinde, VietNam									
Swift Code: MCOB VN VX									



Hình 2.9: Commercial Invoice lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

❖ **PACKING LIST – Phiếu đóng gói**

Packing List là chứng từ quan trọng trong xuất nhập khẩu, là danh sách liệt kê chi tiết tất cả các mặt hàng thuộc lô hàng, là tài liệu không thể thiếu để đảm bảo sự đồng nhất giữa hàng hóa được giao và chứng từ khai báo. Vai trò của Packing List bao gồm:

- Hỗ trợ hải quan và các bên liên quan kiểm tra hàng hóa thực tế so với chứng từ đã khai báo.
- Giúp công ty vận chuyển và kho bãi sắp xếp, quản lý hàng hóa chính xác.
- Là cơ sở để đối chiếu nếu xảy ra sai sót hoặc thiếu hụt hàng hóa trong quá trình giao nhận.
- Tạo thuận lợi cho giao dịch bằng cách đảm bảo sự thống nhất với hợp đồng.

Các thông tin được thể hiện trên Packing List tương đối giống với Commercial Invoice, tuy nhiên ở Packing List sẽ không bao gồm giá trị hàng hóa mà sẽ có số lượng hàng hóa, số thùng hàng, tổng trọng lượng hàng hóa và tổng thể tích của hàng hóa. Từ đó có thể xác định được số lượng thùng hàng chứa trong mỗi container, đồng thời tính toán tổng trọng lượng và thể tích của lô hàng, đảm bảo lô hàng không vượt quá giới hạn trọng tải và thể tích quy định của container, tránh phát sinh các vấn đề như quá tải.

KOREA TECH & ART VINA									
Toc Tien Industrial Cluster, Toc Tien Commune, Phu My Town, Ba Ria - Vung Tau Province, Vietnam									
T. 02543893429 F. 02543893439									
PACKING LIST									
Applicant: T.O.P FURNITURE CO.,LTD 135 NOKCHON-RI HWADO-EUP NAMYANGJU-SI,GYEONGI-DO KOREA TEL NO. 82-31-594-1090				Invoice No: 71-2024 KTAVN/TOP			Date: 03/10/2024		
				Bill of lading : 0			Port of Loading : CAT LAI PORT, HO CHI MINH		
				Ocean Vessel: STARSHIP TAURUS 2411N			Port of Discharge : INCHEON, KOREA		
				Container/Seal No: NSSU7110288/NS2515799			Terms of payment : T/T		
PI.NO.	COMMODITIE	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY				GROSS WEIGHT	MEASUREMENT (CBM)	
			(PCS)	BOX SIZE		(CTNS)			
		COUNTRY OF ORIGIN : VIETNAM	PRICE TERM: FOB						
24-0730-2	Upholstered chair	C385 M WALNUT BROWN FB	36	670	630	850	36	540.00	12.920
		C385 M WALNUT GREEN PU	40	670	630	850	40	600.00	14.350
24-0730-2		C398 NA NEW BEIGE FB	2	650	650	850	2	24.00	0.720
24-0821-1		QUEEN CHAIR WALNUT BEIGE PU	272	450	580	940	136	1632.00	33.370
24-0821-1		VC782 NA BLACK PU	26	1,070	370	600	13	273.00	3.090
		VC782 NA BEIGE PU	40	1,070	370	600	20	420.00	4.750
	VC782 BROWN BLACK PU	6	1,070	370	600	3	63.00	0.710	
TOTAL OF CARTON: TWO HUNDRED FIFTY			422				250	3,552.00	69.91
Beneficiary Bank Address: 9F, Sonadezi Building, No 1, Road 1, Bien Hoa Industrial Zone 1 Beneficiary Account Name: KOREA TECH & ART VINA Swift Code: SHBKVNXXXX Beneficiary Bank Name: Vietnam Maritime Commercial Joint Stock Bank-Branch Name: Vung Tau Branch Beneficiary Account Number: 080 01 37 0008298 (USD) Beneficiary Bank Address :55-57 Nam Ki Khoi Nghia, Ward 3, Vung Tau city, Ba Ria Vung Tau provinde, VietNam Swift Code: MCOB VN VX KOREA TECH & ART VINA									

Hình 2.10: Packing List lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

❖ **Bảng kê sản phẩm gỗ xuất khẩu**

Bảng kê sản phẩm gỗ xuất khẩu là tài liệu chi tiết liệt kê các loại gỗ và sản phẩm gỗ trong lô hàng, bao gồm thông tin về chủng loại gỗ sử dụng làm nguyên vật liệu, kích thước, số lượng, khối lượng và mã sản phẩm sử dụng loại gỗ đó.

Tài liệu này đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát và quản lý hàng hóa, giúp doanh nghiệp và cơ quan hải quan dễ dàng đối chiếu, kiểm tra tính hợp lệ của lô hàng. Ngoài ra, bảng kê còn đảm bảo rằng đơn vị sản xuất đã tuân thủ đúng các quy định về nguồn gốc và thương mại quốc tế.

Mẫu số 06: Bảng kê sản phẩm xuất khẩu gỗ, ban hành kèm theo nghị định số 102/2020/NĐ-CP ngày 01/09/2020 của Chính Phủ Quy định Hệ thống bảo đảm gỗ hợp pháp Việt Nam.

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

BẢNG KÊ SẢN PHẨM GỖ XUẤT KHẨU
Hàng xuất khẩu
(Đính kèm theo Invoice số 71-2024 KTAVN/TOP Ngày: 03/10/2024 của Công ty TNHH KOREA TECH & ART VIỆT NAM)
Số: 71TOP/BKSPXKG/2024

MST/MSDN: 3603054508

1.Tên chủ sản phẩm gỗ: CÔNG TY TNHH KOREA TECH & ART VIỆT NAM
2.Địa chỉ : Cụm Công Nghiệp Tóc Tiên, Xã Tóc Tiên, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh BRVT
3.Số điện thoại liên hệ: 02543893429
4.Tên khách hàng nhập khẩu: T.O.P FURNITURE CO., LTD
5.Địa chỉ khách hàng nhập khẩu: 135 Nokchon-ri Hwado-eup Namyangju-si, Gyeonggi-do, Korea
6.Quốc gia nhập khẩu: Hàn Quốc
7.Cảng/cửa khẩu xuất khẩu: Cảng Cát Lái (HCM)
8.Nguồn gốc sản phẩm gỗ:
Gỗ tần bì mua của CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ QUẢN LÝ TRIỆU VƯỢNG VIỆT NAM theo số HD: 448 ngày 19/09/2024.
Gỗ cao su mua của CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN TƯ TƯ PHÁT theo số HD: 291 ngày 31/08/2024
Ván ép mua của CÔNG TY TNHH THIÊN VÂN PHÁT theo số HD: 55 ngày 24/08/2024
9. Thông tin sản phẩm gỗ:

STT	Tên sản phẩm gỗ	Số hiệu nhãn đánh dấu (nếu có)	Đơn vị tính	Tên gỗ nguyên liệu				Số lượng sản phẩm	Khối lượng/trọng lượng sản phẩm (kg)	Ghi chú
				Tên phổ thông/tên thương mại	Tên tiếng Anh (nếu)	Tên khoa học	Nhóm loài			
1	C385 M WALNUT BROWN FB		Cái	Gỗ tần bì, gỗ cao su			TT	36	468	
2	C385 M WALNUT GREEN PU		Cái	Gỗ tần bì, gỗ cao su			TT	40	520	
3	C398 NA NEW BEIGE FB		Cái	Gỗ tần bì, cao su, ván MDF			TT	2	19	
4	QUEEN CHAIR WALNUT BEIGE PU		Cái	Gỗ cao su, ván ép (gỗ cao su, gỗ tạp..)			TT	272	1.306	
5	VC782 NA BLACK PU		Cái	Gỗ cao su, ván ép (gỗ cao su, gỗ tạp..)			TT	26	247	
6	VC782 NA BEIGE PU		Cái	Gỗ cao su, ván ép (gỗ cao su, gỗ tạp..)			TT	40	380	
7	VC782 BROWN BLACK PU		Cái	Gỗ cao su, ván ép (gỗ cao su, gỗ tạp..)			TT	6	57	
TỔNG CỘNG:								422	2,997	

Sản phẩm gỗ sau chế biến: Ghế các loại
Số lượng: 422 cái (3.95097 m³ gỗ cao su, 0.80979 m³ gỗ tần bì, 1.06304 m³ ván ép.)
Chúng tôi cam kết những nội dung kê khai trong bảng kê này là đúng sự thật và chịu trách nhiệm trước pháp luật về sự trung thực của thông tin./

Ngày 03 tháng 10 năm 2024
TỔ CHỨC CÁ NHÂN LẬP BẢNG LÂM SÁN

Hình 2.11: Bảng kê sản phẩm gỗ xuất khẩu lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

❖ SI – Hướng dẫn giao hàng

SI là hướng dẫn giao hàng do bên xuất khẩu gửi cho đơn vị giao nhận – FWD để cung cấp các thông tin chi tiết về lô hàng và yêu cầu vận chuyển. Tại Korea Tech & Art,

SI được gửi cho FWD giúp FWD xử lý các thủ tục cần thiết, sắp xếp lịch trình tàu, chọn loại container phù hợp và đảm bảo việc giao nhận hàng hóa diễn ra đúng quy trình.

SI là một chứng từ quan trọng trong quy trình xuất khẩu, là cơ sở để FWD lập vận đơn và hỗ trợ quy trình làm thủ tục hải quan.

Shipper:
KOREA TECH & ART VINA
Toc Tien Industrial Cluster, Toc Tien
Commune, Phu My Town, Ba Ria - Vung Tau Province, Vietnam
Tel. 02543893429 Fax. 02543893439

CNEE:
T.O.P FURNITURE CO., LTD
135 NOKCHON-RI HWADO-EUP
NAMYANGJU-SI, GYEONGI-DO, KOREA
TEL NO. 82-31-594-1090

DESCRIPTION OF GOODS:

C385 M WALNUT BROWN FB
C385 M WALNUT GREEN PU
C398 NA NEW BEIGE FB
QUEEN CHAIR WALNUT BEIGE PU
VC782 NA BLACK PU
VC782 NA BEIGE PU
VC782 BROWN BLACK PU

MÃ HS: 94016100

CTNS: 250
CBM: 69.91
KGS: 3552
1X40HC

CONT NO/SEAL NO: NSSU7110288/NS2515799

Hình 2.12: SI lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Theo hình 2.12, SI này bao gồm:

- Thông tin về người gửi hàng: Korea Tech & Art Vina tại Tóc Tiên, Bà Rịa – Vũng Tàu.

- *Người nhận hàng:* T.O.P Furniture Co., Ltd tại Gyeonggi-do, Hàn Quốc.
- *Mô tả hàng hóa chi tiết* với nhiều loại ghế như C385 M Walnut Brown FB, C385 M Walnut Green PU, Queen Chair Walnut Beige PU, VC782 NA Black PU, VC782 NA Beige PU, VC782 Brown Black PU.
- *Mã HS:* 94016100.
- *Số lượng:* 250 thùng carton.
- *Thể tích:* 69,91 m³.
- *Trọng lượng:* 3.552 kg.
- *Loại container:* 1 container 40 feet cao (1x40HC).
- *Số container / số seal* là NSSU7110288 / NS2515799.

❖ *CERTIFICATE OF ORIGINAL (C/O) – Giấy chứng nhận xuất xứ*

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) là một tài liệu do cơ quan có thẩm quyền hoặc tổ chức được ủy quyền cấp cho người xuất khẩu để chứng minh nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm. C/O là chứng từ xác nhận rằng hàng hóa được sản xuất, chế tạo hoặc khai thác từ một quốc gia cụ thể. Các lô hàng hóa xuất khẩu thường yêu cầu tài liệu này để đáp ứng các quy định thương mại quốc tế và nhận ưu đãi thuế quan.

Vai trò của C/O rất đa dạng, là chứng từ xác định nguồn gốc sản phẩm, giúp hàng hóa hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do, ngăn chặn gian lận thương mại, đáp ứng yêu cầu pháp lý và tăng tính minh bạch trong thương mại quốc tế.

Bước đầu tiên trong quy trình khai C/O là nhân viên sẽ lập bảng kê khai nguyên vật liệu cho từng sản phẩm trong container cần khai C/O. Bảng kê này phải đảm bảo đáp ứng đúng các tiêu chuẩn theo yêu cầu của từng loại hàng hóa. Ví dụ, sản phẩm ghế phải đạt tiêu chuẩn CTH, trong khi bàn và các mặt hàng bán thành phẩm cần đáp ứng tiêu chuẩn RVC 60%.

Sau khi hoàn thành bảng kê khai nguyên vật liệu của lô hàng, nhân viên sẽ tiến hành sắp xếp các hóa đơn và chứng từ liên quan, trình ký và scan tài liệu đã được ký xác nhận để nhập vào hệ thống tài liệu trên máy tính. Các chứng từ này sẽ được nộp vào hệ thống ECOSYS để cấp C/O cho lô hàng.

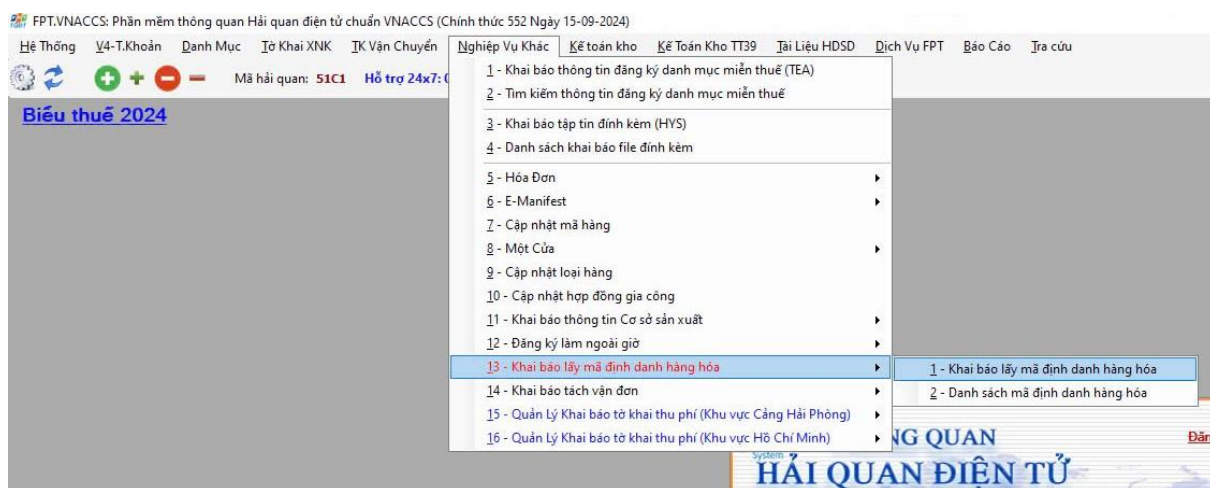
Bước 8: Khai báo hải quan và thông quan

Khai báo hải quan và thông quan đóng vai trò then chốt trong quy trình xuất khẩu của công ty. Đây là giai đoạn mà các thông tin về hàng hóa, như loại hàng, số lượng, giá trị, xuất xứ, mã HS,... được cung cấp đầy đủ cho cơ quan hải quan để xác minh và đảm bảo tuân thủ các quy định về xuất nhập khẩu. Thực hiện khai báo hải quan online chính xác giúp lô hàng được thông quan nhanh chóng, tránh tình trạng bị trì hoãn tại cảng và giảm thiểu các chi phí phát sinh do chậm trễ.

Bước 1: Đăng nhập tài khoản công ty vào hệ thống phần mềm FPT.VNACCS

Bước 2: Lấy mã định danh hàng hóa

Vào “Nghiep vụ khác” → “13-Khai báo lấy mã định danh hàng hóa” → “1-Khai báo lấy mã định danh hàng hóa” → Điền các thông tin cần thiết, sau đó khoảng vài phút sẽ có kết quả phản hồi.

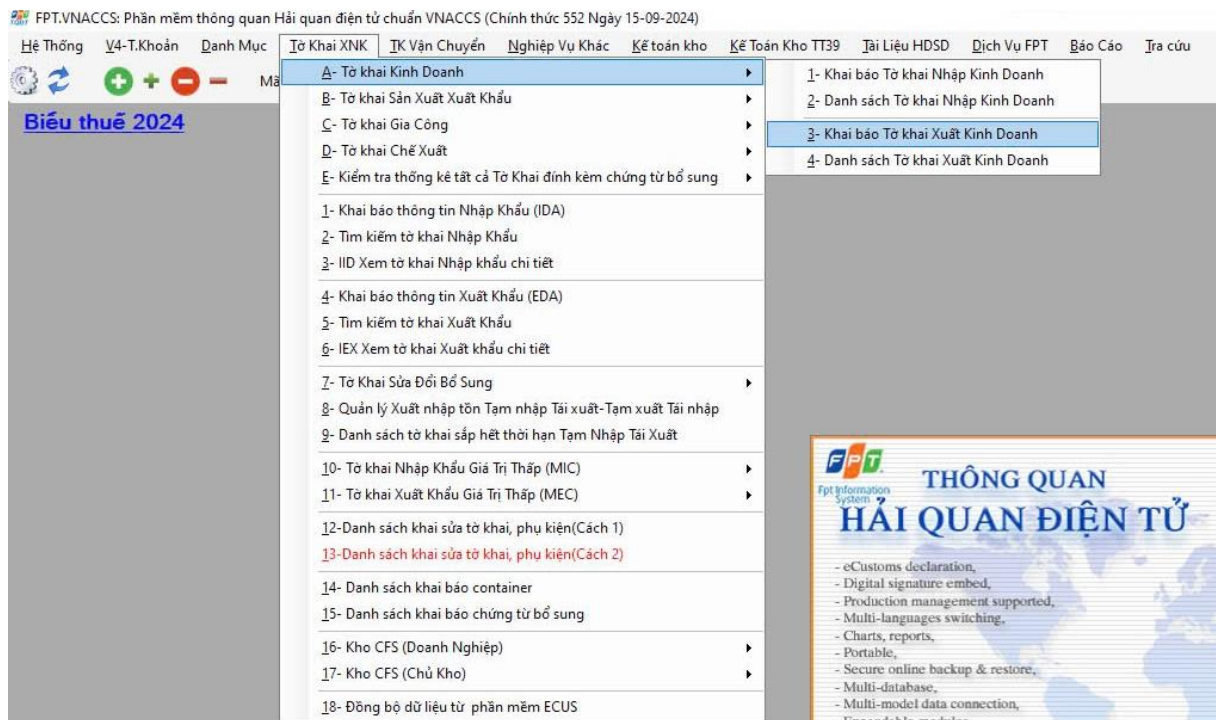


Hình 2.13: Khai báo mã định danh

(Nguồn: FPT.VNACCS)

Bước 3: Đăng ký tờ khai xuất khẩu

Vào “Tờ khai XNK” → “A-Tờ khai kinh doanh” → “3-Khai báo tờ khai xuất kinh doanh”



Hình 2.14: Khai báo tờ khai xuất kinh doanh

(Nguồn: FPT.VNACCS)

Thông tin Tờ khai		Hồ sơ chứng từ		Danh sách Hàng		Container		Chỉ thị của hải quan		Quản lý tờ khai	
Số tờ khai:		Nhóm loại hình:		☒ Kinh doanh		☐ Sản xuất xuất khẩu		☐ Gia công		☐ Chế xuất	
Số tờ khai đầu tiên		Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng		Cơ quan hải quan		Chi cục HQ CK Cảng Phú Mỹ		Thời hạn tái nhập khẩu		Số nhánh/ tổng số của tờ khai chia nhỏ	
Bộ phận xử lý tờ khai		Đội Thủ tục hàng hóa XNK		Kho ngoại quốc		Ngày khai báo (dự kiến)					
Mã Loại hình*		Người xuất khẩu		3603054508		Người nhập khẩu					
Mã phân loại hàng hóa		CÔNG TY TNHH KOREA TECH & ART VIỆT NAM		Mã bưu chính		(+84)		Mã bưu chính			
Phương thức vận chuyển*		Địa chỉ		cụm công nghiệp Tóc Tiên, xã Tóc Tiên, thị xã Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu, Việt Nam		Địa chỉ					
Mã đại lý hải quan		Số điện thoại		0986137979		Mã nước					
Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp		Người ủy thác xuất khẩu									
Số đính kèm khai báo điện tử		Thông tin địa điểm trung chuyển		Ngày khởi hành vận chuyển							
1		Địa điểm		Ngày đến		Ngày khởi hành					
2		1		2		3					
3		2		3							
Phần ghi chú		Địa điểm đích vận chuyển bảo thuế		Ngày dự kiến đến							
Hợp Đồng Gia Công		1		2		3					

Hình 2.15: Tờ khai xuất khẩu

(Nguồn: FPT.VNACCS)

Danh sách nghiệp vụ
EDB - Gọi thông tin khai xuất khẩu
EDA - Khai báo thông tin xuất khẩu
EDC - Đăng ký tờ khai xuất khẩu
Xem kết quả phân luồng, thông quan
EDD - Gọi sửa đổi thông tin
EDA01 - Khai báo sửa đổi
EDE - Đăng ký sửa đổi
Xem kết quả phản hồi từ Hải quan
IEX - Xem chi tiết tờ khai

Hình 2.16: Danh sách các nghiệp vụ

(Nguồn: FPT.VNACCS)

Giao diện phần mềm sẽ hiện lên hình ảnh tờ khai xuất kinh doanh như hình 2.15, ta cần điền thông tin vào 4 phần gồm: Thông tin tờ khai, Hồ sơ chứng từ, Danh sách hàng và Container. Các tờ khai nhánh này được liên kết với nhau qua số tờ khai đầu tiên, số thứ tự nhánh, các thông tin chung như số vận đơn, số hóa đơn. Điều này giúp nhân viên và cơ quan hải quan xác định rằng các tờ khai nhánh này thuộc cùng một lô hàng.

Sau khi nhập xong thông tin cho tờ khai, nhân viên ghi lại và chọn mục EDA (Khai báo thông tin xuất khẩu). Tiếp theo chọn phần “Chứng từ bổ sung” để thêm các chứng từ cần thiết như Commercial Invoice, Packing List và bảng kê sản phẩm gỗ của lô hàng.

Hệ thống sẽ yêu cầu xác nhận chữ ký số khi khai báo. Tại bước này, nhân viên chọn chữ ký số và nhập mã PIN tương ứng của chữ ký số để xác nhận. Khi khai báo thành công, hệ thống sẽ trả về số tờ khai cùng bản tờ khai chi tiết. Sau khi kiểm tra thông tin trả về, nếu thông tin có thiếu sót cần bổ sung thì sử dụng mã EDD (Gọi sửa đổi thông tin) để sửa đổi thông tin, rồi bấm EDA để hoàn tất điều chỉnh.

Khi thông tin đã chính xác, ta chọn EDC (Đăng ký tờ khai xuất khẩu) để đăng ký tờ khai xuất khẩu chính thức với cơ quan hải quan. Khi thành công, tờ khai này sẽ được sử dụng để tiến hành thủ tục thông quan cho lô hàng.

Sau khi hoàn tất việc xác nhận thông tin tờ khai của lô hàng, chọn mục “Xem kết quả phản hồi từ Hải quan” để nhận thông tin về kết quả phân luồng, lệ phí hải quan và xác nhận chấp nhận thông quan.

Bước 4: Lấy mã vạch

Sau khi tờ khai được thông quan, ta vào địa chỉ trang web của Tổng cục hải quan: <https://pus1.customs.gov.vn/BarcodeContainer/BarcodeContainer.aspx> để lấy mã vạch của lô hàng.



The screenshot shows the official website of the Vietnamese Customs (Hải Quan Việt Nam). The header features the national emblem and the text "HẢI QUAN VIỆT NAM" with the slogan "Chuyên nghiệp - Minh bạch - Hiệu quả" and "TRANG CHỦ". Below the header, there is a section for "KIỂM TRA SỐ KIẾN, CONTAINER, PHƯƠNG TIỆN CHỨA HÀNG ĐỦ ĐIỀU KIỆN QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN". This section includes instructions to enter the business code, declaration number, customs code, and declaration date, and then click "Lấy thông tin". A sample barcode "mr245f" is displayed on a green background. At the bottom of the form, there is a button labeled "Lấy thông tin".

Hình 2.17: Trang web lấy mã vạch hải quan

(Nguồn: Cổng Thông tin điện tử Tổng cục Hải quan)

Cục Hải quan Bà Rịa - Vũng Tàu
Đội TTHHXNK Kho ngoại quan

Ngày 03 tháng 10 năm 2024

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

- | | |
|--|--|
| 1. Chi cục hải quan giám sát: CC HQ CK Cảng Sài Gòn KV I - 02CIS01; TONG CTY TAN CANG SG - 2 | 6. Ngày tờ khai: 03/10/2024 - 07/10/2024 |
| 2. Đơn vị XNK: Công ty TNHH KOREA TECH & ART Việt Nam | 7. Loại hình: Xuất kinh doanh |
| 3. Mã số thuế: 3603054508 | 8. Luồng: Vàng |
| 4. Số tờ khai: 306792834150 | |
| 5. Trạng thái tờ khai: Thông quan | |
| 9. Số quản lý hàng hóa : 122400032380473 | |

STT	SỐ HIỆU CONTAINER (1)	SỐ SEAL CONTAINER (nếu có) (2)	SỐ SEAL HẢI QUAN (nếu có) (3)	XÁC NHẬN CỦA BỘ PHẬN GIÁM SÁT HẢI QUAN (4)	MÃ VẠCH (5)
1	NSSU7110288	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 03/10/2024 05:37 PM

Ghi chú:

- Cột số (1):
 - + Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.
 - + Đối với hàng xuất khẩu: lấy từ tiêu chí “Số container” trên tờ khai xuất.
 - Trường hợp có sự thay đổi số container đã khai báo, căn cứ chứng từ do người khai hải quan nộp, xuất trình, công chức hải quan cập nhật số container vào Hệ thống để in lại danh sách container.
- Cột số (2): Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.

Hình 2.18: Mã vạch lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Đối với hàng hóa vận chuyển bằng container qua đường biển, mã vạch được sử dụng để quản lý và theo dõi lô hàng. Việc in mã vạch hải quan là một bước cần thiết trong quy trình thông quan.

Mỗi tờ khai hải quan sẽ có một mã vạch loại 1, là mã vạch in trực tiếp trên tờ khai, cung cấp thông tin cho cán bộ giám sát kiểm tra trên hệ thống tự động.

Sau khi nhận tờ khai, cán bộ hải quan sẽ quét mã vạch để kiểm tra và cập nhật thông tin vào hệ thống thông quan tự động. Sau khi quá trình kiểm tra, đối chiếu hoàn tất, container sẽ được phép qua cổng giám sát. Tại đây, tờ khai và danh sách các

container đủ điều kiện sẽ được tích hợp chữ ký số của cơ quan hải quan và được mã hóa thành mã vạch loại 2 – một mã vạch 2 chiều. Mã vạch này giúp kiểm tra thông tin về các container để xem xét liệu có đủ điều kiện thông quan hay không.

Bước 9: Vận chuyển hàng hóa

Công ty KTA chủ yếu xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển sang các thị trường lớn như Hàn Quốc và Hà Lan, sử dụng container loại 40' HC. Công ty áp dụng phương thức vận chuyển FCL, sử dụng riêng một container cho lô hàng của công ty, giúp tối ưu hóa chi phí và kiểm soát tốt chất lượng hàng hóa. Hàng hóa được vận chuyển theo hình thức CY/CY, tức là hàng sẽ được đóng và niêm phong tại kho bãi xuất khẩu và chỉ được mở khi tới kho bãi tại cảng đích. Quy trình này đảm bảo tính nguyên vẹn của hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.



Hình 2.19: Xếp hàng hóa vào container

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Quá trình vận chuyển này bao gồm các bước:

Thuê phương tiện vận tải: Công ty thuê phương tiện vận tải là xe đầu kéo để kéo container từ bãi container rỗng đến kho.

Xếp hàng vào container tại kho của công ty: Quy trình xếp hàng đòi hỏi sự cẩn thận để tối ưu không gian và tránh va đập, đảm bảo hàng hóa nguyên vẹn trong suốt quá trình vận chuyển. Sau khi hoàn tất việc xếp hàng, container sẽ được niêm phong cẩn thận để đảm bảo tính nguyên trạng từ lúc xuất đi đến khi nhận tại cảng đích.

Vận chuyển đến cảng theo lịch trình đã định: Sau khi xếp đầy container, xe đầu kéo sẽ vận chuyển hàng từ nhà máy đến cảng xuất khẩu, tuân thủ thời gian và lịch trình đã cam kết để kịp thời lên chuyến tàu. FWD sẽ hỗ trợ công ty trong việc chuẩn bị các chứng từ cần thiết như SI, VGM, và B/L để hoàn thành thủ tục trước khi hàng được xếp lên tàu.

❖ VGM – *Phiếu xác nhận tổng khối lượng container*

VGM là chứng từ xác nhận tổng khối lượng đã được kiểm chứng của container, bao gồm khối lượng của vỏ container và toàn bộ những gì bên trong container như: hàng hóa, vật liệu chèn lót, pallet,... VGM là quy định bắt buộc theo Công ước SOLAS để đảm bảo an toàn trong vận chuyển hàng hải.

Vai trò của VGM là:

- Hỗ trợ lập kế hoạch xếp dỡ và đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển: Giúp bộ phận kế hoạch tàu xác nhận khối lượng của container, từ đó lên kế hoạch xếp hàng hóa lên tàu cho phù hợp, tránh tình trạng quá tải hoặc mất cân bằng container trên tàu.
- Tránh chậm trễ: Container không có VGM sẽ bị từ chối xếp lên tàu, gây phát sinh chi phí lưu kho và ảnh hưởng lịch trình.

Khi container được vận chuyển đến cảng, bộ phận công cảng sẽ cân toàn bộ khối lượng của container, sau đó sẽ cấp cho bên vận chuyển một VGM chứng nhận tổng khối lượng của toàn bộ container. VGM này sẽ được FWD cấp lại cho bên xuất khẩu.

VGM phải được xác nhận trước khi container được xếp lên tàu hoặc trước thời hạn cut-off. Trong trường hợp container được cân tại cảng, cảng sẽ chịu trách nhiệm

thông báo VGM cho hãng tàu. Điều này có thể thực hiện qua hệ thống điện tử hoặc bằng văn bản, tùy thuộc vào quy trình làm việc của cảng và hãng tàu.

Biểu mẫu

(Ban hành kèm theo Văn bản số 2428/CHHVN-VTDVHH Ngày 15 tháng 6 năm 2016 của Cục Hàng Hải Việt Nam)

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

Bà Rịa Vũng Tàu, ngày 03 tháng 10 năm 2024

- Tên người gửi hàng, địa chỉ, số điện thoại/ *Name of shipper, address, phone number:*
Công ty TNHH Korea Tech & Art Việt Nam
Cụm KCN Tóc Tiên, Xã Tóc Tiên, Thị Xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu
- Thông số công-te-nơ/ *Container's particular:*

S/tt Seq	Số Container (Container No.)	Kích cỡ Contain er	Khối lượng sử dụng lớn nhất (kg)	Xác nhận khối lượng toàn bộ của công-te-nơ (kg)	Tên đơn vị, địa chỉ cân (Name of weighting scale, Address)	Số booking (Booking No)	Tên tàu/chuyến (Vessel/Voy.No.)
1	NSSU7110288	40HC	30480	7312	Công ty TNHH Korea Tech & Art Việt Nam	SGN24102787	STARSHIP TAURUS // 2411N

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 the container above is true.
sđweaz

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)

Hình 2.20: VGM của lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

VGM bao gồm các thông tin về người gửi hàng và container bao gồm:

- Tên người gửi hàng: Công ty TNHH Korea Tech & Art Việt Nam, địa chỉ tại cụm KCN Tóc Tiên, Xã Tóc Tiên, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.
- Số Container: NSSU7110288
- Kích cỡ Container: 40HC
- Khối lượng sử dụng lớn nhất: 30,480 kg
- Khối lượng xác nhận khối lượng toàn bộ container: 7,312 kg
- Số booking: SGN241027287
- Tên tàu/chuyến: STARSHIP TAURUS // 2411N

❖ **HOUSE BILL OF LADING – H.B/L**

Shipper KOREA TECH & ART VINA TOC TIEN INDUSTRIAL CLUSTER, TOC TIEN COMMUNE, PHU MY TOWN, BA RIA - VUNG TAU PROVINCE, VIETNAM TEL. 02543893429 FAX. 02543893439	 VIFFAS FB VTRHCM10124S VN  NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT BILL OF LADING Issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481).			
Consignee T.O.P FURNITURE CO., LTD 135 NOKCHON-RI HWADO-EUP NAMYANGJU-SI, GYEONGI-DO, KOREA TEL NO . 82-31-594-1090	 VTR LOGISTICS VTR LOGISTICS - INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS Office : 84 Thich Minh Nguyen, Tan Binh Dist, HCM City – Vietnam Tel : (84.8) 3547 2240 – Fax : (84.8) 3547 2246 Email : cs@vtrlogistics.com.vn Website : www.vietrans.com.vn			
Notify address SAME AS CONSIGNEE				
Place of receipt HOCHIMINH CITY, VIETNAM Ocean Vessel Port of loading STARSHIP TAURUS 2411N HOCHIMINH CITY, VIETNAM Port of discharge Place of delivery INCHEON, KOREA INCHEON, KOREA				
Marks and numbers	Number and kind of packages	Description of goods	Gross weight	Measurement
Shipping marks N/M	250 Cartons	1*40'HC CONTAINER(S) S.T.C: C385 M WALNUT BROWN FB C385 M WALNUT GREEN PU C398 NA NEW BEIGE FB QUEEN CHAIR WALNUT BEIGE PU VC782 NA BLACK PU VC782 NA BEIGE PU VC782 BROWN BLACK PU	3552 KGS	69.910 CBM
CONT/SEAL NO: NSSU7110288/NS2515799		HS: 94016100		
FCL/FCL CLEAN ON BOARD 7-Oct-24 AS CARRIER: VTR LOGISTICS		SURRENDERED BILL "FREIGHT COLLECT" " AS SHIPPER'S LOAD, COUNT, STOWAGE & SEAL" according to the declaration of the consignor		
Declaration of interest of the consignor		Declared value for ad valorem rate according to		
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf. Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above. One of these Multimodal Transport Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.				
Freight amount AS ARRANGED	Freight payable at DESTINATION	Place and date of issue HOCHIMINH CITY 7-Oct-24		
Cargo Insurance through the undersigned ☐ not covered ☐ Covered according to attached Policy		Number of Original FBL's ZERO		
Stamp and signature AS CARRIER : VTR LOGISTICS				
For delivery of goods please apply to: FUTURELOGIX CO.,LTD. #909, (SEONGSU APEX CENTER) 18, ACHASAN-RO 7NA-GIL, SEONGDONG-GU, SEOUL, KOREA. TEL : 82-70-7098-0821 FAX : 82-2-465-0086				

Hình 2.21: H.B/L lô hàng TOP71

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

H.B/L là chứng từ vận tải được phát hành bởi FWD, xác nhận việc tiếp nhận hàng hóa từ người gửi để vận chuyển. Khách hàng sẽ nhận được H.B/L sau khi hàng hóa được xếp lên phương tiện vận chuyển và tất cả các thủ tục nhận hàng đã hoàn tất. Tuy nhiên, để chứng từ này có giá trị pháp lý, H.B/L thường được phát hành sau khi hàng hóa đã được xếp lên tàu.

Các công dụng quan trọng của H.B/L bao gồm:

- Chứng minh quyền sở hữu hàng hóa: H.B/L là tài liệu pháp lý chứng minh ai là người sở hữu hàng hóa trong quá trình vận chuyển.
- Xác nhận thông tin: Chứng từ này ghi nhận các thông tin chi tiết về hàng hóa như tên hàng, số lượng, trọng lượng và điều kiện vận chuyển.
- Thực hiện thủ tục hải quan: H.B/L là cơ sở để người nhận hàng thực hiện các thủ tục hải quan tại cảng đích.
- Bảo vệ quyền lợi: H.B/L ghi rõ các điều khoản và điều kiện mà người gửi và người nhận đã thỏa thuận, bảo vệ quyền lợi của cả hai bên trong quá trình vận chuyển.

Bước 9: Nhận thanh toán + Gửi bộ chứng từ cho bên nhập khẩu

Sau khi hàng hóa đã được giao và bên nhập khẩu xác nhận nhận hàng, bên nhập khẩu sẽ tiến hành thanh toán theo thỏa thuận được ghi trong hợp đồng. Phương thức thanh toán mà công ty KTA thường dùng là thanh toán T/T. Việc nhận thanh toán đúng hạn giúp doanh nghiệp duy trì dòng tiền và giảm thiểu rủi ro tài chính.

Sau đó, công ty sẽ chuẩn bị bộ chứng từ cần thiết để gửi cho bên nhập khẩu. Bộ chứng từ này thường bao gồm:

- H.B/L (House Bill of Lading)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu xuất kho (Packing List)
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin) (nếu có)
- Các chứng từ liên quan khác.

Sau khi bộ chứng từ đã được chuẩn bị đầy đủ, công ty sẽ gửi bộ chứng từ đó cho bên nhập khẩu qua email. Hình thức gửi này giúp tiết kiệm thời gian và đảm bảo rằng

bên nhập khẩu nhận được thông tin ngay lập tức, giúp họ thực hiện các thủ tục cần thiết như thông quan và nhận hàng nhanh chóng.

Sau đó công ty còn phải theo dõi để xác nhận rằng bên nhập khẩu đã nhận được bộ chứng từ đầy đủ và không có vấn đề gì trong quá trình xử lý. Việc này giúp duy trì mối quan hệ tốt với đối tác và đảm bảo rằng tất cả các thủ tục được thực hiện đúng hạn.

Bước 10: Giải quyết khiếu nại / Bảo hành (nếu có)

KTA là một công ty chú trọng đến chất lượng của sản phẩm, các sản phẩm của công ty ít khi phải giải quyết vấn đề khiếu nại hay bảo hành. Ở bước này, công ty KTA thường giải quyết những vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển như hàng hóa bị va đập, mất mát trong quá trình vận chuyển hay các vấn đề về chênh lệch số lượng các chủng loại, sai lệch tiêu chuẩn chất lượng được ghi trong đơn đặt hàng.

- Trường hợp hàng hóa va đập, mất mát do lỗi của bên vận chuyển, công ty sẽ yêu cầu công ty vận chuyển chịu trách nhiệm. Còn nếu nguyên nhân hàng hóa bị va đập là do phía công ty không chèn lót kỹ càng, hay bị mất mát do niêm chì lỏng lẻo, thì công ty sẽ là bên tự chịu trách nhiệm.
- Trường hợp hàng hóa bị tổn thất do thiên tai hoặc các yếu tố bất ngờ, công ty sẽ quy trách nhiệm cho bên bảo hiểm.
- Trường hợp hàng hóa bị chênh lệch về số lượng, chủng loại hoặc sai lệch tiêu chuẩn chất lượng được ghi rõ trong hợp đồng, công ty sẽ tự chịu trách nhiệm.

Khi phát sinh các vấn đề như trên, ngoài việc xác định đối tượng chịu trách nhiệm để giải quyết vấn đề, công ty còn đàm phán trực tiếp với bên khách hàng để thương lượng về hướng giải quyết cho những vấn đề đó. Nếu không giải quyết được bằng cách đàm phán thương lượng thì công ty sẽ áp dụng những phương pháp giải quyết tranh chấp đã được thỏa thuận trong hợp đồng.

Bước 11: Lưu chứng từ

Công ty lưu trữ toàn bộ hồ sơ, chứng từ liên quan đến lô hàng bao gồm hợp đồng, hóa đơn, vận đơn, chứng nhận xuất xứ, Tờ khai, Commercial Invoice, Packing List, Bảng kê sản phẩm gỗ xuất khẩu, C/O (nếu có), H.B/L, Booking và các tài liệu liên quan

khác. Việc lưu giữ cẩn thận các tài liệu này không chỉ giúp công ty dễ dàng tra cứu, đối chiếu khi cần mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho các đợt kiểm tra, đánh giá sau này.

⇒ Quy trình xuất khẩu của công ty KTA được xây dựng với các bước rõ ràng và chặt chẽ, từ khâu chuẩn bị hàng hóa, vận chuyển đến giải quyết khiếu nại và lưu trữ chứng từ. Công ty chú trọng đảm bảo chất lượng sản phẩm, xử lý các vấn đề phát sinh trong vận chuyển, để duy trì uy tín và mối quan hệ tốt đẹp với đối tác. Quy trình này không chỉ giúp KTA tối ưu hóa hoạt động xuất khẩu mà còn là cơ sở để công ty phát triển bền vững và mở rộng thị trường quốc tế trong tương lai.

2.2.3. Thực trạng hoạt động kinh doanh xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024

2.2.3.1. Thực trạng tình hình xuất khẩu gỗ và các sản phẩm từ gỗ của Việt Nam năm 2023 và 03 quý đầu năm 2024

❖ Năm 2023

Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đã giảm mạnh trong năm 2023, chấm dứt chuỗi tăng trưởng kéo dài nhiều năm của lĩnh vực này. Tổng doanh thu vào năm 2023 chỉ đạt gần 13,5 tỷ USD, giảm 15,9% so với năm 2022 và là năm giảm đầu tiên kể từ năm 2009.

➤ Về thị trường xuất khẩu

Bảng 2.1: Thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2023

<i>Thị trường</i>	<i>Năm 2023 (nghìn USD)</i>	<i>Tăng/giảm so với năm 2022 (%)</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	
			<i>Năm 2023</i>	<i>Năm 2022</i>
Hoa Kỳ	7.305.075	(-) 15,6	54,2	54,1
Trung Quốc	1.710.586	(-) 20,6	12,7	13,4
Nhật Bản	1.670.473	(-) 11,6	12,4	11,8
Hàn Quốc	784.329	(-) 23,4	5,8	6,4
Canada	205.497	(-) 13,1	1,5	1,5
Anh	194.986	(-) 18,7	1,4	1,5
Australia	147.948	(-) 21,2	1,1	1,2
Malaysia	147.059	(-) 0,4	1,1	0,9
Ấn Độ	121.916	287,7	0,9	0,2
Pháp	105.480	(-) 21,7	0,8	0,8

(Nguồn: Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại)

Hoa Kỳ luôn là thị trường xuất khẩu chủ lực đối với ngành gỗ Việt Nam. Sau nhiều năm tăng trưởng mạnh, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2023 sang Hoa Kỳ chỉ đạt trên 7,3 tỷ USD, giảm 15,6% so với năm 2022, nguyên nhân phần lớn do áp lực lạm phát gia tăng, khiến nhu cầu nhập khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ giảm sút. Bên cạnh Hoa Kỳ, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang nhiều thị trường khác cũng giảm mạnh so với năm 2022: Trung Quốc giảm 20,6%; Nhật Bản giảm 11,6%; Hàn Quốc giảm 23,4%; Canada giảm 13,1%; Anh giảm 18,7%;...

Tuy nhiên, doanh nghiệp ngành gỗ đã có sự chuyển dịch trong cơ cấu thị trường xuất khẩu, thể hiện khả năng thích ứng trước những thách thức tại các thị trường lớn. Điều đó được thể hiện thông qua các số liệu tăng trưởng xuất khẩu ghi nhận ở nhiều quốc gia tiềm năng tuy trị giá chưa đáng kể, cụ thể: Ấn Độ đạt 122 triệu USD nhưng tăng đến 287,7% so với năm 2022, Campuchia tăng 50%, Mexico tăng 16,3%.

➤ *Về chủng loại sản phẩm xuất khẩu*

Trong năm 2023, đồ nội thất gỗ tiếp tục chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng trị giá xuất khẩu của ngành hàng với 60,3%, tương đương 8,1 tỷ USD, giảm 18,5% so với năm 2022. Dăm gỗ đứng ở vị trí thứ hai, chiếm tỷ trọng 16,3%, tương đương 2,2 tỷ USD, giảm 18,1%. Tiếp theo sau đó là gỗ, ván và ván sàn chiếm tỷ trọng 13,4%, giảm 4%.

Bảng 2.2: Một số chủng loại gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu năm 2023

<i>Chủng loại sản phẩm</i>	<i>Xuất khẩu năm 2023 (nghìn USD)</i>	<i>Tăng/giảm so với năm 2022 (%)</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Đồ nội thất bằng gỗ	8.117.568	(-) 18,5	60,3
Ghế khung gỗ	2.811.542	(-) 4,6	20,9
Đồ nội thất phòng khách và phòng ăn	2.230.692	(-) 26,8	16,6
Đồ nội thất phòng ngủ	1.634.366	(-) 28,0	12,1
Đồ nội thất nhà bếp	1.172.816	(-) 11,1	8,7
Đồ nội thất văn phòng	268.152	(-) 27,5	2,0
Dăm gỗ	2.200.824	(-) 18,1	16,3
Gỗ, ván và ván sàn	1.802.075	(-) 4,0	13,4
Viên gỗ nén	672.188	(-) 13,7	5,0
Cửa gỗ	48.985	(-) 2,3	0,4

(Nguồn: Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại)

❖ *Trong 03 quý đầu năm 2024*

Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST) cho biết, trong giai đoạn từ 2010 – 2022, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ luôn có tốc độ tăng trưởng cao, mỗi năm tăng đều đặn 25 – 45%. Đến năm 2023, xuất khẩu ngành hàng này đã bị suy giảm mạnh do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, sang năm 2024, ngành gỗ đã đón những tín hiệu tích cực và đang trở lại quỹ đạo tăng trưởng như thời kỳ hoàng kim.

Ông Triệu Văn Lực, Phó Cục trưởng Cục Lâm nghiệp, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cho biết, tính từ đầu năm đến hết tháng 9/2024, xuất khẩu sản phẩm gỗ đã đem về 7,84 tỷ USD, tăng 20,7% so với cùng kỳ năm 2023; xuất khẩu gỗ nguyên liệu đạt 3,533 tỷ USD, tăng 13,1%; xuất khẩu lâm sản ngoài gỗ đạt 777 triệu USD, tăng 3,9%. Tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và lâm sản 9 tháng đầu năm 2024 ước đạt 12,15 tỷ USD, tăng 17,2% so với cùng kỳ năm 2023, bình quân mỗi tháng đạt gần 1,4 tỷ USD, là mức tăng trưởng ấn tượng so với cùng kỳ năm 2023.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ trong 3 quý đầu năm 2024 luôn ghi nhận mức tăng trưởng trên 20%: Hoa Kỳ đạt 5,9 tỷ USD, chiếm 54,4%, tăng 24,7% so với cùng kỳ 2023; tiếp đến là Trung Quốc đạt 1,3 tỷ USD, châu Âu đạt 630 triệu USD và đều tăng trên 20% so với cùng kỳ năm 2023. Với đà tăng trưởng này và những tín hiệu phục hồi tích cực từ thị trường, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng khả quan trong những tháng cuối năm 2024 và mục tiêu xuất khẩu đạt 14,2 tỷ USD là rất khả quan.

Hiện nay Việt Nam đã vươn lên đứng thứ 5 thế giới về tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và đứng thứ 2 thế giới (chỉ sau Trung Quốc) về nhóm sản phẩm đồ gỗ có giá trị gia tăng cao là sản phẩm gỗ trong nhà và ngoài trời.

Với vị thế thuộc nhóm các nước có tỷ trọng xuất khẩu gỗ hàng đầu thế giới, ngành gỗ Việt Nam đã và đang mở rộng thị trường xuất khẩu, thâm nhập sâu hơn vào các thị trường quan trọng như Mỹ, EU, Hàn Quốc, Nhật Bản và ngày càng hiện diện nhiều hơn tại các thị trường mới nổi như UAE, Ấn Độ,... Đến nay, các sản phẩm gỗ của Việt Nam đã vươn tới 170 thị trường thế giới, trong đó 5 thị trường lớn là Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc và EU, chiếm tới hơn 90% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ.

Trong những tháng tiếp theo, ngành xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sẽ có những bước tiến tích cực, nhờ những thay đổi về chính sách, chính trị ở các thị trường lớn như:

- Thị trường Hoa Kỳ đang có những động thái về cắt giảm lãi suất, qua đó kích cầu tiêu dùng trở lại, mở rộng nhu cầu xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Nhờ đó đã giúp nhu cầu tiêu dùng đồ gỗ tại thị trường này hiện đang tăng trưởng mạnh mẽ.
- Ở thị trường Mỹ, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã ban hành kết luận cuối cùng của vụ việc điều tra xem xét phạm vi sản phẩm và chống lẩn tránh thuế/chống bán phá

giá/chống trợ cấp với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam. Theo đó đã hủy bỏ toàn bộ vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế/chống bán phá giá/chống trợ cấp với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam. Động thái này sẽ mở rộng đường cho hoạt động xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam vào Hoa Kỳ và đạt được mức tăng trưởng cao từ nay đến cuối năm.

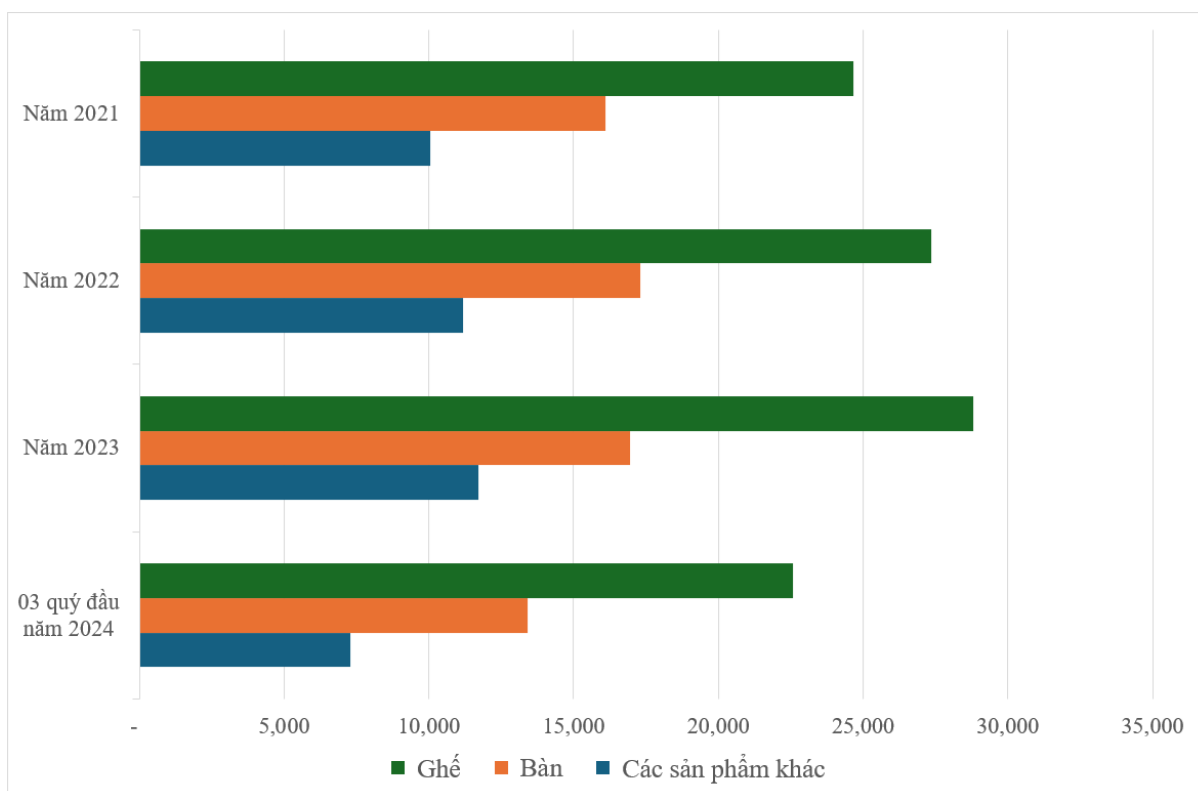
- Khu vực EU cũng đã vượt qua giai đoạn suy thoái, lượng tồn kho sản phẩm gỗ đã cạn nên các thương nhân bắt đầu tăng nhập khẩu trở lại.

Nhờ việc đẩy mạnh tăng trưởng về xuất khẩu, đồ gỗ Việt Nam đang tiếp tục chiếm thị phần lớn tại nhiều thị trường tiêu thụ đồ nội thất bằng gỗ hàng đầu thế giới. Bên cạnh đó, tiêu dùng tại các thị trường lớn bắt đầu phục hồi, kỳ vọng cho ngành hàng này có cơ hội tăng tốc xuất khẩu trước mắt trong quý 4 và cả năm 2024.

Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, nhu cầu nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ có dấu hiệu hồi phục ở nhiều thị trường, do đó đơn hàng xuất khẩu của nhiều doanh nghiệp đã có sự phục hồi đáng kể, bằng 80 – 90% so với năm 2022. Thời điểm giữa năm, nhiều doanh nghiệp đã nhận đơn hàng đến cuối năm 2024. Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp đã nhanh chóng tiến hành nghiên cứu xu hướng thị trường và chuyển đổi từ gia công xuất khẩu sang thiết kế các mẫu mã mới, đẹp mắt và có chất lượng cao, được nhiều khách mua hàng quốc tế đánh giá cao.

2.2.3.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024

Từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024, hoạt động xuất khẩu của công ty liên tục tăng trưởng ổn định ngay cả trong bối cảnh thị trường biến động. Hình 2.21 dưới đây là các tỷ lệ xuất khẩu của công ty qua từng năm.



Hình 2.22: Tỷ lệ xuất khẩu của công ty KTA từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024

(Nguồn: Korea Tech & Art Việt Nam)

Thông qua những số liệu về lượng xuất khẩu theo từng năm được đưa ra, ta có thể thấy rằng doanh thu của công ty đã tăng trưởng ổn định qua từng năm, thể hiện sự nỗ lực của toàn thể thành viên công ty và chiến lược phát triển hiệu quả mà công ty đã triển khai. Đặc biệt, ngay cả trong năm 2023, khi hoạt động xuất khẩu gỗ và các sản phẩm từ gỗ của Việt Nam gặp nhiều khó khăn do tác động nặng nề của đại dịch Covid-19, công ty vẫn đạt tổng doanh thu lên đến 28 tỷ VND. Điều này chứng tỏ khả năng thích ứng linh hoạt của công ty trước những thách thức từ thị trường, đồng thời phản ánh sự tin tưởng của khách hàng vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ mà công ty cung cấp. Sự tăng trưởng bền vững này không chỉ là thành quả của việc giữ chân các khách hàng cũ mà còn nhờ vào việc mở rộng mối quan hệ với các đối tác mới, đóng góp vào sự phát triển lâu dài và ổn định của công ty trong ngành xuất khẩu.

❖ **Đánh giá sự tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh**

Trong giai đoạn từ năm 2021 đến 03 quý đầu năm 2024, công ty đã đạt nhiều thành tựu nổi bật trong hoạt động xuất khẩu nội thất gỗ. Những năm đầu tiên, công ty không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm và phát triển quy trình sản xuất nhằm

đáp ứng tốt hơn nhu cầu quốc tế. Nhờ đó, công ty đã xây dựng được nền tảng vững chắc trên thị trường quốc tế, giúp hoạt động xuất khẩu duy trì sự ổn định và tăng trưởng đều đặn qua các năm. Từ nền tảng này, công ty tiếp tục mở rộng và phát triển mạnh mẽ, đặt mục tiêu không chỉ duy trì mà còn gia tăng thị phần trong các thị trường tiềm năng.

Đến năm 2023, đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng sâu rộng đến ngành gỗ Việt Nam, gây nhiều khó khăn trong hoạt động xuất khẩu và khiến kim ngạch của cả ngành giảm mạnh. Tuy nhiên, trong hoàn cảnh khó khăn, công ty vẫn duy trì được mức tăng trưởng ổn định nhờ vào việc hợp tác chặt chẽ với các khách hàng lâu năm, vốn luôn tin tưởng và đặt hàng đều đặn. Sự ổn định về đơn hàng này đã trở thành yếu tố quan trọng giúp công ty vượt qua năm 2023 với những chỉ số tích cực hơn so với nhiều doanh nghiệp cùng ngành.

Sang năm 2024, công ty tiếp tục phát triển mạnh mẽ bằng cách mở rộng thành công sang thị trường Mỹ, sau khi đã thiết lập được sự hiện diện tại Hà Lan. Việc tiến vào hai thị trường lớn này không chỉ gia tăng đáng kể tổng giá trị xuất khẩu của công ty mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế.

2.3. Những vấn đề phát sinh trong hoạt động xuất khẩu của Korea Tech & Art

2.3.1. Sản xuất không kịp tiến độ

Một trong những nguyên nhân chính của việc sản xuất không kịp tiến độ là thiếu hụt nhân lực có tay nghề cao. Lực lượng lao động có tay nghề không chỉ giúp đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu mà còn giúp quy trình sản xuất diễn ra nhanh chóng và chính xác hơn. Tuy nhiên, việc tìm kiếm và giữ chân nhân công lành nghề lại gặp nhiều thách thức, dẫn đến việc thiếu hụt lao động vào các thời gian cao điểm của sản xuất.

Thời gian thu mua nguyên vật liệu kéo dài cũng là yếu tố góp phần làm chậm tiến độ sản xuất. Do đặc thù của ngành sản xuất gỗ, các nguyên vật liệu cần thiết thường có yêu cầu cao về chất lượng và nguồn gốc, khiến quá trình tìm kiếm và nhập hàng trở nên phức tạp. Thêm vào đó, những biến động về giá cả và sự thiếu hụt nguồn cung nguyên liệu trong thị trường những năm gần đây càng làm cho việc thu mua gặp khó khăn, gây ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ sản xuất của công ty.

Ngoài ra, công ty cũng gặp khó khăn trong việc tuyển dụng lao động phổ thông, một lực lượng quan trọng trong các công đoạn sơ chế và đóng gói sản phẩm. Mức độ cạnh tranh trên thị trường lao động cùng với những yêu cầu công việc trong ngành sản xuất gỗ khiến nhiều lao động phổ thông ngại và không sẵn sàng làm việc lâu dài. Đây là nguyên nhân dẫn đến việc công ty không thể duy trì lực lượng nhân công ổn định và kịp thời cho các dự án, ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng sản xuất đúng tiến độ cam kết với khách hàng.

2.3.2. Khó khăn trong thủ tục hải quan và chứng từ

Trong quá trình thực hiện các thủ tục xuất khẩu, công ty KTA gặp nhiều khó khăn trong việc hoàn tất thủ tục hải quan và chứng từ, ảnh hưởng không nhỏ đến tiến độ giao hàng cho khách hàng quốc tế. Một trong những vấn đề nổi bật là tình trạng thông quan chậm trễ. Nguyên nhân của tình trạng này xuất phát từ việc tên gọi các mặt hàng chưa được đồng bộ một cách nhất quán, dẫn đến những sai sót trong quá trình khai báo tờ khai hải quan điện tử, khiến các thông tin khai báo không khớp với yêu cầu của cơ quan hải quan. Khi phát hiện ra lỗi, công ty phải tiến hành hủy hoặc sửa tờ khai, không chỉ tốn thời gian mà còn phát sinh thêm chi phí đáng kể cho mỗi lần điều chỉnh. Những sai sót này ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thông quan và có thể gây ra những chậm trễ không mong muốn trong quá trình xuất khẩu, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh chung của công ty.

Một khó khăn khác đến từ thời gian làm việc của cơ quan hải quan, vốn không linh hoạt và đôi khi không phù hợp với tiến độ sản xuất và giao hàng của công ty. Khung giờ làm việc giới hạn và quy định chặt chẽ về thời gian tiếp nhận hồ sơ khiến công ty phải điều chỉnh kế hoạch nộp chứng từ, gây ra sự bất tiện và thiếu chủ động trong việc xử lý thủ tục. Đặc biệt, vào các mùa cao điểm hoặc khi công ty có nhiều lô hàng cần xuất khẩu trong thời gian ngắn, việc chờ đợi hoặc phải hoàn tất thủ tục trong khung giờ làm việc hạn hẹp khiến thời gian thông quan bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

2.3.3. Chậm trễ trong vận chuyển và giao nhận

Một trong những thách thức lớn mà công ty KTA gặp phải trong quá trình xuất khẩu là tình trạng chậm trễ trong vận chuyển và giao nhận hàng hóa. Nguyên nhân chính của vấn đề này bắt nguồn từ việc sản xuất không kịp tiến độ, làm cho quá trình giao

hàng bị kéo dài hơn so với kế hoạch ban đầu. Vì đặc thù của ngành sản xuất gỗ xuất khẩu, các đơn hàng thường đòi hỏi số lượng lớn và cần tuân thủ nghiêm ngặt về chất lượng. Khi quy trình sản xuất bị chậm lại, các khâu khác trong chuỗi sản xuất cũng chịu tác động, từ việc đóng gói đến vận chuyển, khiến cho hàng hóa không thể đến cảng đúng thời hạn.

Ngoài ra, các phương tiện vận tải và lịch trình tàu biển thường sẽ được đặt trước để đảm bảo việc xuất khẩu diễn ra suôn sẻ, nhưng khi quá trình sản xuất không kịp thời gian dự kiến, công ty buộc phải hoãn hoặc thay đổi lịch vận chuyển, làm kéo dài thêm thời gian giao nhận hàng hóa. Những yếu tố này không chỉ ảnh hưởng đến thời gian giao hàng mà còn làm tăng chi phí logistics và gây thiệt hại về doanh thu của công ty.

2.3.4. Biến động giá nguyên liệu và chi phí sản xuất

Trong quá trình sản xuất và xuất khẩu, công ty KTA phải đối mặt với những thách thức lớn do sự biến động giá nguyên liệu và chi phí sản xuất ngày càng tăng cao. Là một công ty sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm gỗ, KTA phụ thuộc nhiều vào nguồn cung nguyên liệu từ gỗ và các vật liệu phụ trợ khác. Tuy nhiên, giá cả của gỗ và các nguyên liệu liên quan như keo dán, sơn bảo vệ và các phụ liệu đóng gói đã tăng đột biến trong thời gian gần đây, do sự khan hiếm nguồn cung và tác động từ tình hình thị trường quốc tế. Sự bất ổn này khiến công ty gặp khó khăn trong việc duy trì chi phí sản xuất ổn định, đồng thời làm giảm lợi nhuận từ các đơn hàng xuất khẩu.

Biến động giá nguyên liệu không chỉ ảnh hưởng đến chi phí trực tiếp mà còn làm tăng các chi phí gián tiếp như chi phí vận chuyển và lưu kho. Khi giá nguyên liệu tăng, chi phí lưu trữ và bảo quản nguyên vật liệu cũng theo đó tăng lên, gây áp lực lớn lên ngân sách sản xuất của công ty. Bên cạnh đó, để duy trì chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, KTA không thể dễ dàng thay đổi loại nguyên liệu, buộc công ty phải chấp nhận trả mức giá cao trong thời gian tìm kiếm nguồn cung ứng mới đạt chất lượng và đối mặt với nguy cơ chi phí sản xuất vượt quá dự kiến.

Ngoài ra, các chi phí về lao động, năng lượng và vận tải cũng có xu hướng tăng, tạo thêm gánh nặng cho công ty trong việc tối ưu hóa chi phí sản xuất. Đặc biệt, chi phí nhân công đã gia tăng do công ty cần tìm kiếm lao động có tay nghề để mở rộng sản

xuất, đồng thời duy trì tiến độ và chất lượng sản phẩm. Điều này làm tăng tổng chi phí sản xuất và tạo áp lực lên khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế.

2.4. Nhận xét về hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

Hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art Vietnam đã ghi nhận nhiều kết quả tích cực trong thời gian qua, thể hiện qua sự gia tăng doanh thu và mở rộng thị trường. Công ty đã chủ động tìm kiếm và phát triển các thị trường mới, không chỉ duy trì những thị trường truyền thống như Hàn Quốc và Hà Lan mà còn tiếp cận các khu vực tiềm năng khác như Mỹ. Điều này giúp KTA củng cố vị thế cạnh tranh và đa dạng hóa nguồn thu từ xuất khẩu, đồng thời gia tăng sự hiện diện trên thị trường quốc tế.

Điểm mạnh của KTA trong hoạt động xuất khẩu là khả năng thích ứng linh hoạt với các yêu cầu thay đổi của thị trường. Công ty đã thể hiện sự chủ động trong việc mở rộng thị trường, điều chỉnh sản phẩm và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng quốc tế. Ngoài ra, việc duy trì quan hệ đối tác lâu dài và phát triển mối quan hệ hợp tác với các thị trường tiềm năng như Hà Lan và Mỹ là một trong những yếu tố quan trọng giúp KTA gia tăng giá trị thương hiệu và cải thiện doanh thu.

Tuy nhiên, bên cạnh những điểm mạnh, hạn chế trong hoạt động xuất khẩu của công ty vẫn tồn tại. Cụ thể, một số vấn đề nổi bật là tiến độ sản xuất không được đảm bảo, dẫn đến việc chậm trễ trong việc giao hàng cho khách hàng. Ngoài ra, các vấn đề về thủ tục thông quan, sự biến động của thị trường và chi phí sản xuất không ổn định cũng gây ra nhiều khó khăn cho KTA. Sự biến động giá nguyên liệu và chi phí sản xuất cao đang tạo ra áp lực lớn lên lợi nhuận của công ty, đòi hỏi một chiến lược ứng phó kịp thời và hiệu quả hơn.

Nguyên nhân của những khó khăn này phần lớn liên quan đến quy trình sản xuất và thu mua nguyên liệu chưa được tối ưu hóa hoàn toàn. Mặc dù KTA đã có những bước tiến nhất định trong việc nâng cao năng lực và mở rộng quy mô sản xuất, nhưng việc thiếu đầu tư vào đào tạo và nâng cao kỹ năng cho nhân viên có thể là yếu tố cản trở sự phát triển bền vững. Các khóa huấn luyện ngắn hạn và đào tạo thực tế sẽ giúp nhân viên nâng cao năng lực làm việc, từ đó cải thiện hiệu quả công việc và giảm thiểu các vấn đề phát sinh trong quá trình sản xuất và xuất khẩu.

Kết luận lại, cho dù công ty KTA đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể trong hoạt động xuất khẩu, nhưng để duy trì và phát triển bền vững trong tương lai, công ty cần tập trung vào việc khắc phục những hạn chế hiện tại. Việc nâng cao năng lực quản lý, cải tiến quy trình sản xuất, tối ưu hóa việc thu mua nguyên liệu, và phát triển nguồn nhân lực là những giải pháp chiến lược quan trọng giúp công ty không chỉ cải thiện hiệu quả hoạt động mà còn mở rộng được thị trường và nâng cao giá trị thương hiệu trên thị trường quốc tế.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY KOREA TECH & ART

3.1. Định hướng phát triển trong tương lai

3.1.1. Mở rộng thị trường và phát triển sản phẩm

Tiếp tục duy trì và phát triển thị trường hiện có: Korea Tech & Art Vietnam đặt mục tiêu duy trì và phát triển các thị trường xuất khẩu hiện có là Hàn Quốc và Hà Lan – là những thị trường có nhu cầu ổn định về sản phẩm.

Khai thác thị trường tiềm năng: Công ty tập trung khai thác thị trường Mỹ bằng việc định vị sản phẩm chiến lược là hộp mỹ phẩm; đồng thời nghiên cứu và tiếp cận các thị trường mới có nhu cầu cao về nội thất gỗ.

Đa dạng hóa danh mục sản phẩm: Đa dạng hóa danh mục sản phẩm theo xu hướng nội thất hiện đại không chỉ giúp đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng mà còn củng cố vị thế cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế.

3.1.2. Nâng cao chất lượng sản phẩm và quản lý vận hành

Nâng cao chất lượng sản phẩm là nhiệm vụ cốt lõi trong chiến lược phát triển của công ty.

Cải tiến quy trình sản xuất: Việc cải tiến quy trình sản xuất nhằm rút ngắn thời gian hoàn thiện sản phẩm và đảm bảo các tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng.

Tối ưu hóa chuỗi cung ứng: Việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng thông qua cải thiện hệ thống logistics và tìm kiếm các nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định và lâu dài sẽ góp phần giảm thiểu chi phí sản xuất, tránh được tình trạng biến động thất thường của giá cả nguyên vật liệu và thiếu nguồn cung nguyên vật liệu trong khoảng thời gian cao điểm, đảm bảo chuỗi cung ứng không bị gián đoạn.

Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp: Việc xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp với đầy đủ công cụ, trang thiết bị cần thiết và khuyến khích tinh thần hợp tác giữa các nhân viên sẽ đảm bảo hiệu suất lao động tối ưu và sự hài lòng của đội ngũ nhân sự.

3.1.3. Phát triển nguồn nhân lực và hợp tác quốc tế

Đào tạo và nâng cao năng lực nhân viên: Phát triển nguồn nhân lực là yếu tố then chốt đảm bảo sự thịnh vượng lâu dài của công ty. Các chương trình đào tạo định kỳ nhằm nâng cao kỹ năng chuyên môn và hiệu suất làm việc của nhân viên sẽ tạo nên một đội ngũ lao động vững mạnh có tay nghề cao, các sản phẩm được tạo ra có thể đáp ứng yêu cầu khắt khe của thị trường.

Thu hút và giữ chân nhân tài: Các chính sách đãi ngộ hấp dẫn và lộ trình thăng tiến rõ ràng giúp thu hút và giữ chân những nhân sự tài năng, tạo nền tảng nhân lực ổn định cho công ty.

Mở rộng hợp tác quốc tế: Việc mở rộng hợp tác quốc tế, đặc biệt trong lĩnh vực nhận cung ứng nguyên liệu từ nước ngoài và phân phối sản phẩm đi quốc tế nhằm tận dụng tối đa cơ hội phát triển từ các đối tác chiến lược và thúc đẩy mục tiêu phát triển bền vững.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty Korea Tech & Art

3.2.1. Nâng cao năng lực sản xuất

3.2.1.1. Tăng cường đầu tư vào thiết bị sản xuất hiện đại

a) Tình hình thực tế

Công ty đã trang bị đầy đủ các loại máy cơ bản phục vụ cho các công đoạn sơ chế và cắt gỗ. Tuy nhiên, các thiết bị phục vụ cho những công đoạn chi tiết khác như chà nhám, đánh bóng,... vẫn chưa được đầu tư.

b) Giải pháp

Cải tiến kỹ thuật thông qua việc áp dụng tự động hóa vào quy trình sản xuất bao gồm việc đầu tư vào máy móc CNC tiên tiến. CNC (Computer Numerical Control) là công nghệ sử dụng máy tính để điều khiển các công cụ cơ khí như máy cắt, máy khoan hoặc máy phay. Các loại máy CNC hiện đại được trang bị phần mềm tiên tiến dựa trên lập trình tự động, cho phép gia công các sản phẩm với độ chính xác cao, đồng đều về kích thước và chất lượng. Máy CNC vận hành chính xác và ít lỗi hơn so với thao tác thủ công, giảm thiểu sai sót trong quá trình sản xuất.

c) Mục tiêu

Cải thiện hiệu quả logistics thông qua tự động hóa sản xuất: Ứng dụng công nghệ CNC hiện đại trong sản xuất để tăng năng suất và độ chính xác, đảm bảo quy trình sản xuất diễn ra ổn định, góp phần tối ưu hóa thời gian và chi phí phát sinh trong quá trình vận chuyển.

Tự động hóa các khâu liên quan đến sản xuất và quản lý nguyên vật liệu, giúp giảm thời gian lưu kho và tăng khả năng kiểm soát trong chuỗi cung ứng.

Giảm sự phụ thuộc vào lao động thủ công bằng cách đầu tư vào các hệ thống tự động hóa, giúp cải thiện quy trình làm việc và giảm thiểu sai sót do yếu tố con người.

Giảm chi phí nhân công, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo ra những sản phẩm đồng đều và đạt tiêu chuẩn cao, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

d) Thách thức

Chi phí đầu tư cao: Việc đầu tư vào máy móc hiện đại và công nghệ tự động hóa đòi hỏi một khoản chi phí lớn, bao gồm cả việc thu mua thiết bị, lắp đặt và bảo trì. Điều này có thể tạo ra áp lực tài chính cho công ty.

Thời gian đào tạo đội ngũ nhân viên: Để vận hành các máy móc và công nghệ mới, đội ngũ nhân viên cần phải được đào tạo kỹ lưỡng. Quá trình đào tạo này không chỉ mất thời gian mà còn tốn kém chi phí, đồng thời có thể làm gián đoạn quá trình sản xuất trong giai đoạn đầu.

3.2.1.2. *Đào tạo và phát triển tay nghề nhân viên*

a) Tình hình thực tế

Đội ngũ nhân viên của công ty chưa có hoặc có kinh nghiệm hạn chế trong việc thực hiện quy trình sản xuất các mặt hàng gỗ nội thất, chưa có sự phối hợp giữa các bộ phận trong việc quản lý chuỗi cung ứng nội bộ. Ngoài ra, kỹ năng quản lý nguyên vật liệu của các tổ sản xuất chưa được chú trọng đúng mức, ảnh hưởng đến hiệu quả chuỗi cung ứng và hoạt động xuất khẩu.

b) Giải pháp

Đào tạo nội bộ: Tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu nhằm nâng cao tay nghề cho đội ngũ lao động hiện tại. Các chương trình đào tạo sẽ tập trung vào kiến thức và kỹ năng thực tế tại từng vị trí công việc hoặc tổ sản xuất, bao gồm cả việc tối ưu hóa các quy trình vận chuyển nội bộ, xử lý và quản lý nguyên vật liệu.

Hợp tác đào tạo: Liên kết với các trường đại học, cao đẳng, trường dạy nghề và các tổ chức giáo dục để xây dựng chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu thực tế của công ty, bao gồm đào tạo tay nghề và các nội dung liên quan đến logistics như quản lý chuỗi cung ứng, kỹ năng xử lý chứng từ, vận hành hệ thống quản lý kho,... Đồng thời, việc hợp tác này cũng giúp công ty tuyển dụng nhân sự có chất lượng ngay từ khi các học viên còn trong quá trình học tập, đảm bảo nguồn lao động chất lượng cho công ty.

c) Mục tiêu

Tăng cường năng lực quản lý chuỗi cung ứng nội bộ: Nhân viên nắm vững quy trình từ việc quản lý nguyên vật liệu đầu vào đến sản phẩm đầu ra, góp phần tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

Nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận: Đảm bảo sự kết nối chặt chẽ giữa việc thu mua, sản xuất và tồn kho để giảm thiểu sự chậm trễ trong chuỗi logistics.

Tăng tỷ lệ nhân lực có tay nghề cao, qua đó nâng cao chất lượng công việc và đảm bảo quy trình sản xuất được thực hiện chính xác.

Cải thiện hiệu quả sản xuất thông qua việc rút ngắn thời gian sản xuất và tối ưu hóa các công đoạn.

d) Thách thức

Cần thời gian để đào tạo: Quá trình đào tạo nhân viên để nâng cao tay nghề đòi hỏi một khoảng thời gian nhất định. Điều này có thể làm chậm tiến độ công việc, đặc biệt trong giai đoạn đầu khi nhân viên cần làm quen với các quy trình mới.

Cần phân chia nhân lực để đào tạo: Việc phân bổ nhân lực cho các khóa đào tạo nội bộ sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn thành công việc của bộ phận, gây ảnh hưởng

đến các bộ phận khác. Điều này có thể tạo ra sự thiếu hụt lao động trong thời gian đào tạo, gây khó khăn trong việc duy trì tiến độ sản xuất.

3.2.2. Đồng bộ hóa tên gọi và danh mục hàng hóa

a) Tình hình thực tế

Hiện tại, các thông tin về sản phẩm vẫn còn rải rác trong nhiều file khác nhau, gây khó khăn trong việc tìm kiếm và tra cứu khi cần thiết. Mỗi lần làm thủ tục, nhân viên phải mất thời gian tìm kiếm thông tin và sắp xếp lại dữ liệu gây tốn nhiều thời gian. Thông tin sản phẩm chưa được cập nhật đầy đủ và đồng bộ, khiến cho việc truy xuất thông tin sản phẩm gặp khó khăn và không nhất quán.

b) Giải pháp

Xây dựng danh mục sản phẩm đồng bộ, trong đó tất cả thông tin về sản phẩm được tổ chức một cách hệ thống và dễ dàng truy cập.

Thiết lập các hướng dẫn chi tiết và rõ ràng cho nhân viên về quy trình khai báo và các thông tin sản phẩm cần thiết.

Thường xuyên cập nhật thông tin sản phẩm, đảm bảo tính nhất quán và đầy đủ trong việc lưu trữ dữ liệu.

c) Mục tiêu

Đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của dữ liệu.

Tiết kiệm thời gian làm thủ tục nhờ vào hệ thống thông tin sản phẩm được tổ chức hệ thống và dễ dàng tìm kiếm.

Giảm thiểu lỗi khi xử lý và khai báo hải quan, giảm chi phí phát sinh do lỗi chứng từ nhờ vào việc cải thiện quy trình khai báo, cập nhật thông tin một cách chính xác và hiệu quả.

d) Thách thức

Việc tổng hợp các file thông tin liên quan mất nhiều thời gian và công sức, vì các dữ liệu hiện tại vẫn còn rải rác ở nhiều file khác nhau và chưa được tổ chức một cách hệ thống.

Tốn nhiều thời gian để tìm hiểu kỹ về các quy định hiện tại, xây dựng một file mới phù hợp, đồng thời sửa chữa các sai lệch trong dữ liệu cũ. Quá trình này đòi hỏi sự tỉ mỉ để đảm bảo tính chính xác và đồng bộ cho toàn bộ hệ thống thông tin.

3.2.3. Tối ưu hóa quá trình thu mua nguyên liệu

3.2.3.1. Quản lý việc dự trữ nguyên liệu một cách hợp lý

a) Tình hình thực tế

Hiện nay, công ty chưa quản lý hiệu quả lượng nguyên vật liệu còn lại sau mỗi đợt sản xuất. Các thông tin liên quan đến lượng nguyên vật liệu sử dụng chỉ dừng lại ở mức ghi nhận số lượng đã lấy, mà không có thống kê chính xác về số lượng còn thừa sau mỗi lần sản xuất.

Nhà kho có diện tích hạn chế, không đủ sức chứa để tập trung toàn bộ nguyên vật liệu, dẫn đến tình trạng các nguyên vật liệu bị phân tán, được lưu trữ rải rác tại các tổ sản xuất hoặc các khu vực khác nhau. Điều này không chỉ gây khó khăn trong việc kiểm kê lượng tồn kho, mà còn khiến dữ liệu nắm bắt thực tế trở nên thiếu chính xác.

Do không nắm rõ lượng tồn kho hiện có, công ty gặp khó khăn trong việc xây dựng kế hoạch thu mua hợp lý. Các hoạt động thu mua thường chỉ được thực hiện khi tổ sản xuất đề xuất do hết nguyên liệu, làm tăng thời gian chờ và ảnh hưởng đến hiệu suất công việc.

Hơn nữa, lượng hàng dự trữ không đồng đều giữa các loại nguyên vật liệu. Một số nguyên vật liệu cần sử dụng thường xuyên có ít không gian lưu trữ nên phải mua liên tục, không tận dụng được lợi thế chi phí khi mua số lượng lớn. Ngược lại, những nguyên vật liệu ít sử dụng lại chiếm phần lớn diện tích, tồn kho quá lâu dẫn đến nguy cơ giảm chất lượng hoặc hư hỏng.

b) Giải pháp

Thống kê lượng nguyên vật liệu tồn kho sau mỗi đợt sản xuất: Cần thống kê và kiểm kê lượng nguyên vật liệu còn lại sau mỗi đợt sản xuất để có thông tin chính xác về tình hình tồn kho, từ đó có kế hoạch thu mua hợp lý.

Mở rộng kho và tập trung lưu trữ nguyên vật liệu: Cần mở rộng diện tích kho để tập trung tất cả các loại nguyên vật liệu (trừ những vật liệu nguy hiểm như sơn, cần được

lưu trữ ở nơi khác). Việc này giúp dễ dàng quản lý, kiểm tra và tối ưu hóa không gian lưu trữ.

Áp dụng hệ thống dự báo nhu cầu (Demand Forecasting): Sử dụng phần mềm dự báo nhu cầu để tính toán và dự đoán chính xác khối lượng nguyên vật liệu cần thiết cho quá trình sản xuất. Hệ thống này giúp nâng cao độ chính xác trong việc lên kế hoạch thu mua, tránh tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa nguyên vật liệu.

c) Mục tiêu

Nắm bắt chính xác lượng tồn kho: Đảm bảo rằng thủ kho luôn có thông tin cập nhật về lượng nguyên vật liệu tồn kho, giúp việc quản lý kho trở nên hiệu quả và chính xác hơn.

Lên kế hoạch mua hàng hợp lý: Xây dựng kế hoạch thu mua nguyên vật liệu kịp thời và chính xác, đảm bảo đáp ứng nhu cầu sản xuất mà không gây gián đoạn, từ đó duy trì tính liên mạch trong quá trình sản xuất.

Hạn chế thời gian trống: Giảm thiểu thời gian gián đoạn giữa các đợt sản xuất do thiếu nguyên vật liệu, giúp tối ưu hóa năng suất và tiết kiệm chi phí.

d) Thách thức

Chi phí đầu tư ban đầu: Việc mở rộng kho, đầu tư phần mềm dự báo nhu cầu và thiết lập quy trình thống kê kho đều đòi hỏi một khoản chi phí đáng kể để mua phần mềm; chi phí xây dựng, vận hành và bảo trì các kho bãi mới hoặc chi phí nâng cấp cơ sở vật chất hiện có.

Đào tạo và phát triển nhân sự: Để triển khai các giải pháp này, công ty cần phải đào tạo nhân viên về các công cụ mới như phần mềm dự báo nhu cầu, quy trình quản lý kho và nguyên vật liệu, các quy trình thống kê hàng tồn kho chính xác. Điều này đòi hỏi thời gian và nguồn lực cho việc đào tạo và duy trì nhân lực có kỹ năng phù hợp.

Khả năng thích ứng và duy trì của nhân viên: Các giải pháp này yêu cầu sự thích ứng nhanh chóng từ các bộ phận trong công ty, đặc biệt khi có sự thay đổi về quy trình và công nghệ. Việc duy trì và tối ưu hóa các hệ thống và quy trình mới cũng sẽ tốn thêm chi phí và thời gian trong suốt quá trình triển khai.

3.2.3.2. Đa dạng hóa nguồn cung

a) Tình hình thực tế

Hiện tại nguồn cung nguyên vật liệu của công ty chủ yếu tập trung trong phạm vi tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.

b) Giải pháp

Công ty nên tìm kiếm và hợp tác với các nhà cung cấp từ nhiều khu vực khác nhau, nhằm đa dạng hóa nguồn cung và tránh phụ thuộc quá nhiều vào nguồn cung cấp từ một địa phương cụ thể.

c) Mục tiêu

Giảm thiểu rủi ro do ảnh hưởng từ sự biến động của thị trường hoặc tình hình cung ứng tại các địa phương, đảm bảo tính liên tục và ổn định trong quá trình sản xuất.

Linh hoạt trong việc duy trì nguồn cung ổn định và có thể giúp công ty tìm được các điều kiện giao dịch tốt hơn.

d) Thách thức

Khó tìm được nhà cung ứng đáp ứng đủ yêu cầu: Việc tìm kiếm nhà cung cấp phù hợp với các tiêu chí về chất lượng, giá cả và khả năng cung ứng ổn định là một quá trình dài và tốn kém thời gian. Công ty cần phải xem xét kỹ lưỡng nhiều yếu tố để đảm bảo lựa chọn đúng đối tác.

Không thể tự kiểm tra quy trình sản xuất và chất lượng sản phẩm: Mặc dù công ty có thể yêu cầu gửi mẫu sản phẩm, nhưng không thể trực tiếp kiểm tra quy trình sản xuất và chất lượng thực tế tại nhà cung cấp. Điều này khiến công ty khó có thể đảm bảo rằng sản phẩm cuối cùng giao đến sẽ hoàn toàn giống với mẫu sản phẩm ban đầu.

3.2.4. Tối ưu hóa quy trình sản xuất

a) Tình hình thực tế

Các quy trình sản xuất hiện tại chưa được tổ chức hợp lý và chưa được tối ưu, dẫn đến hiệu quả công việc chưa đạt được mức tối đa:

Dự báo nhu cầu nguyên vật liệu chưa chính xác: Việc không có hệ thống dự báo chính xác lượng nguyên vật liệu cần thiết dẫn đến tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa nguyên liệu, ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất.

Quy trình xử lý khi có sự cố chậm trễ: Khi có sự cố xảy ra, quy trình xử lý chưa được chuẩn hóa, khiến thời gian gián đoạn sản xuất kéo dài và làm ảnh hưởng đến tiến độ chung.

b) Giải pháp

Áp dụng phương pháp sản xuất tinh gọn (Lean Manufacturing) để loại bỏ lãng phí, tối ưu hóa quy trình và cải thiện hiệu quả sản xuất. Điều này sẽ giúp giảm thiểu chi phí và nâng cao năng suất lao động.

Áp dụng hệ thống Just-In-Time: Khi Just-In-Time được vận hành hiệu quả, công ty có thể dự báo chính xác nhu cầu nguyên vật liệu và nhận hàng hóa từ nhà cung cấp đúng thời điểm, từ đó giảm thiểu tình trạng dư thừa và ngăn ngừa tình trạng thiếu hụt nguyên liệu.

Về việc cải tiến quy trình xử lý khi có sự cố chậm trễ: Lean Manufacturing cũng áp dụng phương pháp Kaizen (cải tiến liên tục) và 5S để tạo ra các quy trình chuẩn hóa và nhanh chóng phản ứng khi sự cố xảy ra.

c) Mục tiêu

Giảm thiểu lãng phí trong quy trình sản xuất và tối ưu hóa chi phí, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng cường khả năng cạnh tranh của công ty.

d) Thách thức

Tốn thời gian để phổ biến và triển khai cho nhân viên thực hiện nghiêm túc và nhất quán: Việc áp dụng phương pháp sản xuất tinh gọn đòi hỏi thời gian để giải thích, đào tạo, đảm bảo tất cả nhân viên hiểu rõ và thực hiện đúng theo quy trình đã thiết lập.

Cần có nhân sự am hiểu mô hình này để triển khai cho nhân viên: Để triển khai thành công, công ty cần có đội ngũ nhân sự chuyên môn, có kiến thức vững về Lean Manufacturing, nhằm hướng dẫn và giám sát quá trình thực hiện một cách hiệu quả.

3.2.5. *Phát triển nguồn nhân lực*

3.2.5.1. *Thu hút và giữ chân lao động lành nghề*

a) Tình hình thực tế

Số lượng nhân viên có tay nghề cao trong công ty rất hạn chế, và việc tuyển dụng những ứng viên có kinh nghiệm gặp khó khăn. Nguyên nhân có thể do tính chất công việc hoặc khối lượng công việc quá nhiều. Vì theo bộ phận nhân sự, mức lương và chế độ đãi ngộ của công ty được cho là khá cạnh tranh so với các doanh nghiệp cùng quy mô trong khu vực nhưng vẫn gặp khó khăn trong việc thu hút lao động lành nghề.

b) Giải pháp

Tạo môi trường làm việc an toàn và chuyên nghiệp: Đảm bảo môi trường làm việc không chỉ an toàn mà còn tạo điều kiện thuận lợi để nhân viên phát triển kỹ năng, nâng cao tay nghề và cảm thấy gắn bó lâu dài với công ty.

Tạo cơ hội thăng tiến: Xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp rõ ràng cho nhân viên, giúp họ nhận thấy cơ hội thăng tiến trong công ty, từ đó thúc đẩy động lực làm việc và gắn bó với tổ chức.

Cải thiện chế độ đãi ngộ: Đề xuất các chính sách nâng cao đãi ngộ, bao gồm tăng lương, thưởng theo hiệu quả công việc và cải thiện các phúc lợi khác như bảo hiểm, hỗ trợ nhà ở, nhằm thu hút và giữ chân nhân tài.

c) Mục tiêu

Thu hút và giữ chân lao động lành nghề: Xây dựng môi trường làm việc hấp dẫn để thu hút nhân viên có tay nghề cao và tạo điều kiện để họ gắn bó lâu dài với công ty.

Duy trì sự ổn định nhân sự, giảm chi phí tuyển dụng và đào tạo lại: Cải thiện chế độ đãi ngộ và phát triển nghề nghiệp để giảm tỉ lệ nghỉ việc, từ đó giảm thiểu chi phí tuyển dụng và đào tạo lại.

Đảm bảo công ty có đội ngũ nhân sự chất lượng cao đáp ứng yêu cầu công việc: Tạo ra một đội ngũ nhân viên có năng lực, phù hợp với nhu cầu công ty, giúp nâng cao hiệu quả công việc và đạt được mục tiêu sản xuất.

d) Thách thức

Cạnh tranh trên thị trường lao động: Các công ty trong cùng ngành thường đưa ra mức lương và phúc lợi cao để thu hút lao động có tay nghề, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt trong việc tuyển dụng nhân sự chất lượng.

Lao động có trình độ cao thường có nhiều lựa chọn: Những lao động lành nghề thường có nhiều cơ hội nghề nghiệp từ các công ty khác hoặc các công việc tự do. Họ có thể lựa chọn nơi có cơ hội phát triển nghề nghiệp tốt hơn, văn hóa công ty phù hợp hơn, hoặc môi trường làm việc linh hoạt, khiến việc thu hút và giữ chân họ trở nên khó khăn hơn.

3.2.5.2. *Mở rộng kênh tuyển dụng*

a) Tình hình thực tế

Hiện tại công ty chủ yếu sử dụng các kênh tuyển dụng qua Facebook và các mối quan hệ quen biết trong gia đình, bạn bè của nhân viên. Điều này dẫn đến việc tuyển dụng nhân viên mới có tay nghề, trình độ hoặc năng lực phù hợp gặp khó khăn, vì họ thường bị chen ép trong công việc hoặc không được đánh giá công bằng trong quá trình làm việc.

b) Giải pháp

Sử dụng các nền tảng tuyển dụng trực tuyến: Đăng tin tuyển dụng trên các website, ứng dụng chuyên dụng như VietnamWorks, CareerBuilder,... để tiếp cận một lượng lớn ứng viên có tay nghề và trình độ phù hợp.

Dán áp phích ở những nơi đông người: Tăng cường quảng bá cơ hội việc làm qua hình thức dán áp phích tại các khu vực đông người như khu chợ, trường học, khu công nghiệp,... nhằm thu hút sự chú ý của ứng viên tiềm năng.

Tham gia các ngày hội việc làm: Tích cực tham gia các sự kiện, hội chợ việc làm, nhằm giới thiệu công ty đến ứng viên một cách trực tiếp và tạo cơ hội tiếp xúc với nguồn nhân lực đa dạng.

Hợp tác với các trường nghề: Thiết lập mối quan hệ đối tác với các trường dạy nghề, trường đại học để tìm kiếm và thu hút nguồn nhân lực trẻ, tiềm năng ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường.

c) Mục tiêu

Tiếp cận và thu hút được nhiều ứng viên tiềm năng, đặc biệt là những người có tay nghề và trình độ phù hợp, nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ lao động và đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty.

d) Thách thức

Khó khăn trong việc sử dụng nền tảng trực tuyến: Các lao động phổ thông thường không quen thuộc với hình thức tuyển dụng trực tuyến, điều này khiến việc tiếp cận và thu hút ứng viên qua các nền tảng trực tuyến trở nên khó khăn.

Tốn thời gian, chi phí và nhân sự: Việc mở rộng kênh tuyển dụng đòi hỏi công ty đầu tư thêm thời gian, chi phí và nguồn lực để quản lý các kênh tuyển dụng mới và duy trì quy trình tuyển chọn hiệu quả.

3.2.5.3. *Xây dựng văn hóa doanh nghiệp*

a) Tình hình thực tế

Doanh nghiệp hiện không tổ chức các hoạt động gắn kết nhân viên, thiếu các sự kiện như ngày lễ, hội, hoặc các hoạt động ngoại khóa để tạo không khí đoàn kết trong công ty. Vào các ngày lễ, công ty sẽ tặng quà cho nhân viên nhưng chưa đủ để xây dựng một môi trường làm việc thân thiện và gắn bó lâu dài.

b) Giải pháp

Tổ chức hoạt động vào các ngày lễ: Tạo ra những sự kiện vui vẻ và ý nghĩa vào các dịp lễ, như Tết Trung Thu, ngày Quốc tế Phụ nữ, ngày hội gia đình,... để gắn kết tinh thần đoàn kết trong công ty.

Tổ chức các giải thi đấu và du lịch: Các giải thể thao, trò chơi nhóm hoặc hoạt động teambuilding sẽ là cơ hội để nhân viên giao lưu, học hỏi và tăng cường sự gắn kết. Đồng thời cũng có thể tổ chức các chuyến du lịch ngoại khóa để nhân viên có thời gian thư giãn và kết nối với nhau ngoài công việc.

Xây dựng một văn hóa doanh nghiệp độc đáo: Tạo dựng một văn hóa công ty riêng biệt, ví dụ các công ty nổi bật như Google với không gian làm việc sáng tạo, hay Zappos với văn hóa chăm sóc khách hàng vượt trội. Việc này sẽ giúp nhân viên cảm thấy gắn bó hơn với công ty, từ đó tạo dựng môi trường làm việc tích cực và năng động.

c) Mục tiêu

Xây dựng và phát triển tinh thần đoàn kết giữa các nhân viên, gắn kết họ với nhau và với công ty, từ đó tạo động lực để nhân viên làm việc hiệu quả hơn, nâng cao năng suất và xây dựng một môi trường làm việc tích cực, sáng tạo.

d) Thách thức

Tồn chi phí tổ chức: Các hoạt động như lễ hội, du lịch hay giải thi đấu đều yêu cầu ngân sách đáng kể, ảnh hưởng đến nguồn lực tài chính của công ty, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Cần nhân sự chuyên trách: Việc tổ chức các sự kiện yêu cầu có người có kinh nghiệm và kỹ năng quản lý sự kiện để đảm bảo mọi hoạt động diễn ra suôn sẻ. Nếu không có người đứng ra tổ chức dễ dẫn đến sự xung đột ý kiến và thiếu sự thống nhất trong quá trình triển khai, ảnh hưởng đến hiệu quả và chất lượng của các hoạt động.

KẾT LUẬN

Khóa luận "**Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH sản xuất nội thất gỗ Korea Tech & Art Vietnam**" đã hoàn thành mục tiêu nghiên cứu và đưa ra những giải pháp thiết thực nhằm cải thiện hoạt động xuất khẩu của công ty. Khóa luận đã làm rõ các vấn đề chính xoay quanh hoạt động xuất khẩu của công ty, bao gồm: thực trạng xuất khẩu sản phẩm, các thuận lợi và khó khăn trong quá trình xuất khẩu, cũng như những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động này. Cụ thể, khóa luận đã đạt được các kết quả như sau:

Phân tích thực trạng: Công ty đã duy trì ổn định thị trường truyền thống như Hàn Quốc và mở rộng thành công sang các thị trường tiềm năng như Hà Lan và Mỹ. Tuy nhiên, hoạt động xuất khẩu vẫn gặp một số thách thức như chi phí logistics cao, quy trình làm chứng từ phức tạp và rủi ro trong vận chuyển.

Đánh giá hiệu quả: Công ty đã có sự cải thiện trong quản lý chất lượng sản phẩm, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế và duy trì quan hệ tốt với khách hàng và các đối tác vận chuyển. Tuy vậy, hiệu quả tổng thể của hoạt động xuất khẩu vẫn chưa được tối ưu do năng lực cạnh tranh chưa mạnh mẽ.

Đề xuất giải pháp: Các giải pháp được đưa ra tập trung vào nâng cao năng lực cạnh tranh qua việc cải tiến quy trình sản xuất, tối ưu hóa chi phí logistics, đầu tư vào nghiên cứu thị trường và tăng cường đào tạo nguồn nhân lực. Đồng thời cần xây dựng chiến lược dài hạn, tập trung vào phát triển sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu đa dạng của từng thị trường.

Với các kết quả đạt được, khóa luận được kỳ vọng sẽ đóng góp vào việc cải thiện hoạt động xuất khẩu của công ty, giúp công ty nâng cao hiệu quả sản xuất, quản lý nguồn lực và phát triển bền vững trên thị trường quốc tế. Đồng thời, khóa luận cũng cung cấp những thông tin hữu ích và những phân tích về các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu, từ đó làm cơ sở cho các nghiên cứu tiếp theo trong lĩnh vực này. Các giải pháp được đề xuất trong khóa luận không chỉ mang tính ứng dụng cao mà còn góp phần nâng cao hiểu biết về quản lý xuất khẩu và cải tiến quy trình sản xuất, giúp các công ty trong ngành sản xuất nội thất gỗ hoặc các ngành khác đạt được những thành công tương tự.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ThS. Đinh Thu Phương. *Nghiệp vụ Ngoại thương: Giáo trình nội bộ, Trường Đại học Bà Rịa – Vũng Tàu.*
2. *Lệnh Thương mại 2005, số 36/2005/QH11.*
3. Wikipedia. *Xuất khẩu,*
https://vi.wikipedia.org/wiki/Xu%E1%BA%A5t_kh%E1%BA%A9u
4. Vinacontrol CE. *Quy trình xuất khẩu hàng hóa,*
<https://vncc.vn/quy-trinh-xuat-khau-hang-hoa>
5. Tài liệu nội bộ của Công ty TNHH Korea Tech & Art Vietnam.
6. Tan Cang-STC (2021, 03 02). Booking Confirmation hãng tàu OOCL.
Facebook,
<https://www.facebook.com/photo/?fbid=1880474205448917&set=a.452720698224282>
7. Bộ Công Thương (2024). *Báo cáo xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2023,* Nhà xuất bản Công Thương.
8. Tiến Long (2024, 10 14). *Xuất khẩu gỗ nỗ lực hướng tới mục tiêu xuất khẩu 14,2 tỷ USD.* Tạp chí Con số sự kiện,
<https://consosukien.vn/xuat-khau-go-no-luc-huong-toi-muc-tieu-xuat-khau-14-2-ty-usd.htm>
9. VTI Solutions (2023, 05 17). *Năng lực sản xuất – Bí quyết tối ưu hoá quy trình sản xuất,* <https://vti-solutions.vn/nang-luc-san-xuat-bi-quyet-toi-uu-san-xuat/>
10. VTI Solutions (2023, 11 14). *Năng suất sản xuất và 5 giải pháp cải thiện cho nhà máy 4.0,* <https://vti-solutions.vn/nang-suat-san-xuat/>
11. Phúc Minh (2023, 09 27). *Đề xuất hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đào tạo nghề cho lao động.* Tạp chí điện tử của Hội Khoa học Kinh tế Việt Nam (VnEconomy), <https://vneconomy.vn/de-xuat-ho-tro-doanh-nghiep-nho-va-vua-dao-tao-nghe-cho-lao-dong.htm>
12. Vinacontrol CE. *Nâng cao năng suất lao động trong doanh nghiệp,*
<https://vncc.vn/bien-phap-nang-cao-nang-suat-lao-dong-trong-doanh-nghiep>

13. Atalink Technology JSC (2022, 11 19). *Giải pháp cải tiến quy trình mua hàng cho doanh nghiệp*, <https://vietnam.atalink.com/blog/bien-phap-cai-tien-quy-trinh-mua-hang/>
14. GESO (2024, 06 07). *Tối ưu hóa quy trình sản xuất trong nhà máy*, <https://geso.us/toi-uu-hoa-quy-trinh-san-xuat-trong-nha-may/>
15. Ricoh (2024, 05 21). *Tối ưu hóa quy trình sản xuất với nền tảng chuyển đổi số*, <https://www.ricoh.com.vn/blogs-and-insights/toi-uu-quy-trinh-san-xuat>
16. Matterport Editorial Team (2023, 12 22). *Manufacturing Process Optimization: Steps & Examples*, https://matterport.com/blog/process-optimization?srsId=AfmBOopDc_TsqNu9JnkNQ4Q0sIDFto6L2VWj4BORyJHi_MCrqwVe7N4g
17. Học Viện PMS. *6 giải pháp nâng cao chất lượng nguồn lao động nước ta*, <https://pms.edu.vn/7-giai-phap-nang-cao-chat-luong-lao-dong/>
18. VNNP Việt Nam. *Giải pháp phát triển nguồn nhân lực*, <https://giaiphapdaotaovnnp.edu.vn/hanh-chinh-nhan-su/tin-tuc-hanh-chinh-nhan-su/giai-phap-phat-trien-nguon-nhan-luc>