

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh – 2024

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Khoa Quản trị kinh doanh

Ngành Quản trị kinh doanh

Đề tài

NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO

HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU HÀNG FCL

SANG MỸ CỦA CÔNG TY TNHH

TRANS-GLOBAL CONSOLIDATION

VIETNAM

Giảng viên hướng dẫn
TS Bùi Nguyên Khánh

Sinh viên
Quách Quế Chi
MSSV: 64012001907



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn
Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi, sinh viên Quách Quế Chi, mã số sinh viên 64012001907, khóa 13, ngành Kinh tế đối ngoại tại Trường đại học quốc tế Sài Gòn cam kết khóa luận tốt nghiệp này là công trình nghiên cứu của riêng tôi dưới sự hướng dẫn tận tình của TS. Bùi Nguyên Khánh

Tôi xin cam đoan rằng khóa luận không trùng lặp với bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác. Các kết quả, nguồn tài liệu tham khảo đã được trích dẫn đầy đủ và rõ ràng trong phần Tài liệu tham khảo. Nếu sai phạm về vấn đề sao chép hay không trung thực, tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng chấm khóa luận cũng như các quy định của Nhà trường.

Mọi số liệu do Công ty Trans-globle consodation cung cấp và cho phép dùng vào luận văn tốt nghiệp

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, xin bày tỏ lòng biết ơn vô hạn tới quý Thầy Cô Trường Đại học Quốc tế Sài Gòn - nơi đã không ngừng cống hiến, truyền đạt kiến thức chuyên môn và định hướng cho chúng tôi trong suốt quá trình học tập.

Tôi xin dành tặng lời cảm ơn sâu sắc đến TS. Bùi Nguyên Khánh- người đã tận tình hướng dẫn, đóng góp nhiều ý kiến quý báu và luôn động viên, khích lệ tôi trong suốt quá trình thực hiện khóa luận này. Những lời dạy, sự ân cần chỉ bảo của Thầy là nguồn tri thức vô giá và sự cổ vũ to lớn giúp tôi vượt qua khó khăn, hoàn thành tốt nghiệp vấn.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban Lãnh đạo và toàn thể nhân viên Công ty Trans-Global Consolidation Vietnam đã tạo điều kiện thuận lợi cho tôi được thực tập, nghiên cứu và tiếp cận môi trường làm việc thực tế trong thời gian qua. Những kiến thức thực tiễn và kinh nghiệm quý báu tôi được tiếp thu sẽ là hành trang vô cùng quan trọng cho tương lai nghề nghiệp.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn gia đình, bạn bè luôn yêu thương, động viên và đồng hành cùng tôi. Lời cổ vũ, sự chia sẻ của gia đình và bạn bè là nguồn động lực lớn lao giúp tôi vượt qua khó khăn, hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Ký hiệu	Nguyên nghĩa tiếng anh	Nguyên nghĩa tiếng Việt
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ
SI	Shipping Instruction	Hướng dẫn gửi hàng
VGM	Verified Gross Mass	Phiếu xác nhận khối lượng container
CY	Container Yard	Bãi Container
AMS	Automated Manifest System	Tên loại thủ tục mà hải quan Mỹ bắt bạn khai báo cho lo hàng muốn nhập khẩu vào Mỹ
ISF	Importer Security Filing	Khai báo an ninh cho người nhập khẩu
CFS	Container Freight Station	Hệ thống kho, bãi được sử dụng để thu gom, chia tách hàng lẻ
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa

HBL	House Bill of Lading	Vận đơn phụ
MBL	Mater Bill of Landing	Vận đơn chính
ATD	Actual Time of Department	Thời gian khởi hành thực tế
ETD	Estimated time of departure	Ngày giờ khởi hành dự kiến
FED	Federal Reserve System/Federal Reserve	Cục dự trữ Liên bang
SCAC	Standard Carrier Alpha	Mã do Mỹ cấp cho tất cả hãng tàu để phân biệt các hãng với nhau.

DANH MỤC BẢNG BIỂU VÀ SƠ ĐỒ

Hình 1.2.1-1 Các thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong quý I năm 2023 và quý 1 năm 2024	8
Hình 1.2.2-1 Các mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong quý I năm 2023 và quý I năm 2024	9
Hình 1.5.6-1 : Trị giá xuất khẩu sang các thị trường chủ lực trong tháng 1/2023 và tháng 1/2024	28
Hình 2.2.1-1: Cơ cấu tổ chức công ty TNHH Trans-Global Consolation Vietnam	38
Hình 2.2.2-1 :Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ trước ETD của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam	41
Hình 2.2.2-2 : Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ sau ETD của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam	43
Hình 2.5.4-1 Doanh thu hoạt động của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam năm 2022-2023	48

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1.2 Logo công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam.....24

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1.CƠ SỞ LÝ LUẬN.....	4
1.1 Khái niệm, vai trò của dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển.....	4
1.1.1 Khái niệm	4
1.1.2 Vai trò	4
1.1.3 Vai trò của dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đối với nền kinh tế Việt Nam	6
1.2 Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Mỹ tháng 3 năm 2024	7
1.2.1 Tình hình xuất khẩu chung cả nước	7
1.2.2 Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ tháng 3 năm 2024	8
1.2.3 Kết luận về cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ.....	10
1.3 Các quy định về xuất khẩu hàng sang Mỹ	10
1.3.1 Những lưu ý cơ bản trước khi xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ	10
1.3.2 Các thủ tục kê khai khi xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ.....	11
1.4 Các nghiệp vụ cơ bản để xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ.....	13
1.4.1 Ký hợp đồng ngoại thương và sắp xếp lịch vận chuyển	13
1.4.2 Đóng hàng và chuẩn bị chứng từ	13
1.4.3 Làm thủ tục thông quan xuất khẩu.....	14
1.5 Những yếu tố ảnh hưởng đến việc cung cấp dịch vụ xuất khẩu sang Mỹ	16
1.5.1 Chính sách thương mại và quy định pháp lý.....	16
1.5.2 Cơ sở hạ tầng.....	18
1.5.3 Dịch vụ hậu cần và logistic	19
1.5.4 Yếu tố văn hóa và ngôn ngữ.....	20
1.5.5 Tình hình kinh tế và tài chính của Việt Nam và Mỹ	21
1.5.6 Cạnh tranh trên thị trường cuối cùng	24
1.6 Hiện trạng hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Mỹ năm 2023-2024	25
1.7 Phương hướng xuất khẩu của Việt Nam đến 2030.	28
CHƯƠNG 2.HIỆN TRẠNG XUẤT KHẨU HÀNG FCL SANG MỸ CỦA CÔNG TY TNHH TRANS-GLOBAL CONSOLIDATON VIETNAM	31

2.1	Giới thiệu tổng quan về Công Ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam ...	31
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển công ty	31
2.1.2	Vài nét về công ty.....	32
2.1.3	Dịch vụ công ty cung cấp.....	33
2.2	Cơ cấu tổ chức và chức năng của các bộ phận	38
2.2.1	Cơ cấu tổ chức.....	38
2.2.2	Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận.....	38
2.3	Quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam.....	40
2.4	Đánh giá ưu điểm và nhược điểm của quy trình xuất khẩu hàng sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam.....	44
CHƯƠNG 3.NHỮNG GIẢI PHÁP VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM THỨC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG SANG MỸ CỦA CÔNG TY TNHH TRANS-GLOBAL CONSOLIDATON VIETNAM.....		46
3.1	Tình hình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam.....	46
3.2	Tình hình hoạt động của công ty trong năm 2022-2023.....	46
3.3	Phương hướng phát triển của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam trong 3 năm tới (2024-2026)	49
3.4	Phân tích mô hình SWOT của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam	51
3.4.1	Điểm mạnh (Strengths) trong mô hình SWOT	51
3.4.2	Điểm yếu (Weakness) trong mô hình SWOT	52
3.4.3	Cơ hội (Opportunities) trong mô hình SWOT	52
3.4.4	Thách thức (Threats) trong mô hình SWOT	52
3.5	Đánh giá về thuận lợi và thách thức của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam khi thực hiện kế hoạch trong những năm tới	53
3.6	Những giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam.....	54
3.6.1	Tận dụng thế mạnh về kinh nghiệm và năng lực vận chuyển trên tuyến Trung Quốc.....	54
3.6.2	Phát huy lợi thế về dịch vụ mở Container hàng Consol.....	55
3.6.3	Nghiên cứu và nắm bắt cơ hội từ thị trường Mỹ.....	55

3.6.4	Đầu tư công nghệ và ứng dụng số hóa.....	56
3.6.5	Tìm kiếm và hợp tác các đối tác Logistic tại Mỹ.....	57
3.6.6	Tăng cường đầu tư vào công tác đào tạo và tuyển dụng nhân sự	58
3.6.7	Thiết lập đối tác chiến lược và mạng lưới tại thị trường Mỹ	58
3.6.8	Quản trị rủi ro và tuân thủ pháp lý	59
3.7	Giải pháp tiết giảm tối đa chi phí làm hàng xuất khẩu sang Mỹ khi giá logistics tại Việt Nam đang tăng cao cạnh tranh mạnh	60
3.8	Một số kiến nghị nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ.....	61
KẾT LUẬN.....		64

PHẦN MỞ ĐẦU

I. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Chính phủ và Bộ Công Thương đã ban hành nhiều chính sách nhằm khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ.

Mỹ là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ. Tuy nhiên, thị trường Mỹ cũng đòi hỏi các doanh nghiệp xuất khẩu phải đáp ứng những yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật, và tuân thủ các quy định pháp lý.

Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam, với định hướng phát triển bền vững và mở rộng thị trường quốc tế, đang tập trung vào việc xuất khẩu hàng FCL (Full Container Load) sang Mỹ. Để nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu và tận dụng tốt các cơ hội từ thị trường Mỹ, công ty cần nghiên cứu và đưa ra các giải pháp toàn diện.

Xuất phát từ thực tiễn trên, đề tài "Những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam" được chọn làm khóa luận tốt nghiệp. Thông qua nghiên cứu này, khóa luận mong muốn đóng góp vào sự phát triển của công ty nói riêng và ngành xuất khẩu Việt Nam nói chung, đồng thời góp phần hiện thực hóa mục tiêu đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Mỹ của Chính phủ và Bộ Công Thương.

II. Mục tiêu nghiên cứu

1. Mục tiêu tổng quát

Nghiên cứu, phân tích và đề xuất các giải pháp khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu hàng FCL sang thị trường Mỹ của Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam, góp phần tăng cường năng lực cạnh tranh và mở rộng thị phần của công ty trên thị trường quốc tế.

Mục tiêu này tập trung vào việc tìm ra những phương pháp cụ thể và thực tế để cải thiện quá trình xuất khẩu, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong lĩnh vực vận chuyển hàng FCL sang Mỹ.

2. Mục tiêu cụ thể

- Phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam, xác định những thành tựu và hạn chế trong quá trình hoạt động.

- Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của công ty, bao gồm các yếu tố nội tại và các yếu tố từ môi trường kinh doanh bên ngoài.
- Nghiên cứu và đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm tối ưu hóa quy trình xuất khẩu, giảm thiểu chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Xây dựng kế hoạch hành động để triển khai các giải pháp đề xuất như lộ trình thực hiện.
- Đề xuất các biện pháp quản lý rủi ro trong quá trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ, nhằm đảm bảo tính ổn định và bền vững trong hoạt động kinh doanh của công ty.

III. Đối tượng nghiên cứu

- Hoạt động xuất khẩu hàng FCL (Full Container Load) sang thị trường Mỹ của Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam.
- Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ
- Các giải pháp và phương pháp tiềm năng để nâng cao hiệu quả xuất khẩu

IV. Phạm vi nghiên cứu

1. Phạm vi về nội dung

- Nghiên cứu tổng quan về hoạt động xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ:
 - o Các khái niệm, đặc điểm của vận chuyển hàng FCL
 - o Tổng quan thị trường xuất khẩu Việt Nam - Mỹ
 - o Các quy định, chính sách liên quan đến xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ
- Phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam:
 - o Quy trình xuất khẩu hiện tại
 - o Kết quả hoạt động xuất khẩu từ năm 2022 đến năm 2023
 - o Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức
- Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu
 - o Yếu tố nội tại: nguồn lực, công nghệ, quản lý
 - o Yếu tố bên ngoài: thị trường, đối thủ cạnh tranh, chính sách
- Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu:
 - o Giải pháp về quy trình vận chuyển và logistics
 - o Giải pháp về quản lý và nguồn nhân lực
 - o Giải pháp về ứng dụng công nghệ và hệ thống thông tin
 - o Giải pháp về marketing và phát triển thị trường
 - o Giải pháp về quản lý rủi ro

2. Phạm vi về đối tượng nghiên cứu

- Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam:
 - o Cơ cấu tổ chức và hoạt động của công ty
 - o Bộ phận trực tiếp phụ trách xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ
 - o Các quy trình, chính sách nội bộ liên quan đến hoạt động xuất khẩu

- Hoạt động xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ:
 - o Chỉ tập trung vào hàng FCL (Full Container Load), không bao gồm các loại hình vận chuyển khác
 - o Giới hạn trong phạm vi xuất khẩu từ Việt Nam sang thị trường Mỹ
- Thời gian nghiên cứu:
 - o Tập trung vào dữ liệu và hoạt động xuất khẩu của công ty từ năm 2022 đến năm 2023
 - o Các đề xuất giải pháp hướng đến khoảng thời gian 5 năm tới

Bằng cách giới hạn phạm vi đối tượng nghiên cứu như trên, đề tài tập trung sâu vào việc phân tích và đề xuất các giải pháp cụ thể, khả thi cho Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam trong lĩnh vực xuất khẩu hàng FCL sang thị trường Mỹ.

V. Phương pháp nghiên cứu

1. Nghiên cứu định tính

- Phương pháp phỏng vấn sâu: Tiến hành phỏng vấn sâu các nhân viên, quản lý có liên quan tại Công ty TNHH Trans-Global Consolidation Vietnam để thu thập thông tin chi tiết về quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ, bao gồm các bước thực hiện, các vấn đề và thách thức gặp phải.
- Phương pháp quan sát trực tiếp: Tiến hành quan sát trực tiếp các hoạt động trong quy trình xuất khẩu hàng FCL tại công ty như đóng gói, vận chuyển, thủ tục hải quan, v.v. để có cái nhìn thực tế và toàn diện.
- Nghiên cứu tài liệu: Thu thập và phân tích các tài liệu liên quan đến quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ như quy định pháp lý, hợp đồng, báo cáo, thống kê của công ty và các cơ quan quản lý.

2. Nghiên cứu định lượng

- Phương pháp khảo sát: Tiến hành khảo sát bằng bảng câu hỏi với một số nhân viên, quản lý liên quan tại công ty để thu thập số liệu định lượng về quy trình xuất khẩu như thời gian, chi phí, tỷ lệ đơn hàng giao thành công, v.v.
- Phương pháp phân tích SWOT: Sử dụng phân tích để đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với quy trình xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của công ty.

VI. Kết cấu khóa luận

Khóa luận gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận

Chương 2: Hiện trạng xuất khẩu hàng FCL sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam

Chương 3: Những giải pháp và một số kiến nghị thúc đẩy xuất khẩu hàng sang Mỹ của công ty TNHH Trans-global consolidaton Vietnam

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1 Khái niệm, vai trò của dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển.

1.1.1 Khái niệm

Theo tổ chức Hàng hải Quốc tế (IMO), dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển là “quá trình vận chuyển hàng hóa từ một quốc gia sang quốc gia khác bằng tàu biển, bao gồm các hoạt động như đóng gói, niêm phong, xếp dỡ, vận chuyển và thủ tục hải quan.”¹

“Dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển là quá trình vận chuyển hàng hóa từ một quốc gia đến một quốc gia khác bằng phương tiện đường biển, bao gồm các hoạt động đóng gói, bốc xếp, vận chuyển và hoàn thành thủ tục hải quan tại cả điểm xuất phát và điểm đến.”²

“Dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển liên quan đến việc chuyên chở hàng hóa qua biên giới quốc gia bằng tàu biển hoặc phương tiện đường thủy, bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến việc đóng gói, xếp dỡ, vận chuyển và hoàn tất thủ tục hải quan.”³

“Dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đề cập đến việc vận chuyển hàng hóa từ một quốc gia sang quốc gia khác bằng tàu biển hoặc phương tiện đường thủy, bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến việc chuẩn bị, xếp dỡ, vận chuyển và hoàn tất các thủ tục hải quan tại cả điểm xuất phát và nhập cảnh.”⁴

Tóm lại, mặc dù có sự khác biệt nhỏ trong cách diễn đạt, nhưng các định nghĩa từ các tổ chức uy tín này đều nhấn mạnh các yếu tố chính của dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển là vận chuyển hàng qua biên giới quốc gia bằng tàu biển/đường thủy, bao gồm các hoạt động đóng gói, xếp dỡ, vận chuyển và thực hiện thủ tục hải quan.

1.1.2 Vai trò

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng một vai trò vô cùng quan trọng, đóng góp to lớn cho sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Theo số liệu từ Tổ chức Hàng hải Quốc tế (IMO), hơn 80% khối lượng hàng hóa thương mại toàn cầu được vận chuyển bằng đường biển.

¹ Nguồn: Vận tải biển và dịch vụ logistics", Tổ chức Hàng hải Quốc tế (IMO)

² Nguồn: Hướng dẫn về Thương mại Dịch vụ của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

³ Cẩm nang Vận tải và Logistics của Tổ chức Vận tải Quốc tế (IRU), cập nhật năm 2023.

⁴ Báo cáo Logistics của Ngân hàng Thế giới, năm 2022.

Với ưu thế về chi phí thấp, khả năng vận chuyển khối lượng lớn cùng tính liên tục và đáng tin cậy, phương thức vận tải đường biển đã trở thành lựa chọn hàng đầu cho các doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa.

Thứ nhất, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển là một trong những nhân tố quan trọng thúc đẩy thương mại quốc tế và mở rộng thị trường xuất khẩu. Nhờ dịch vụ này, các doanh nghiệp có thể dễ dàng đưa sản phẩm của mình đến với người tiêu dùng trên toàn thế giới, vượt qua các rào cản về khoảng cách địa lý. Theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới, mỗi phần trăm tăng trưởng về khối lượng hàng hóa vận chuyển đường biển có thể làm tăng 0,25% kim ngạch thương mại toàn cầu. Điều này giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đảm bảo sự vận chuyển an toàn và hiệu quả của hàng hóa. Với hệ thống quản lý chặt chẽ, các tiêu chuẩn an toàn nghiêm ngặt và công nghệ hiện đại, dịch vụ này giúp giảm thiểu rủi ro và tổn thất trong quá trình vận chuyển hàng hóa. Như một nghiên cứu của Liên minh Thương mại Điện tử và Logistics (ATEL) đã chỉ ra, tỷ lệ tổn thất hàng hóa trong vận tải đường biển chỉ khoảng 1,5%, thấp hơn nhiều so với các phương thức khác. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các mặt hàng nhạy cảm hoặc có giá trị cao, đảm bảo chất lượng sản phẩm và mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

Thứ ba, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển giúp tiết kiệm chi phí vận chuyển, đặc biệt với hàng hóa khối lượng lớn hoặc cự ly vận chuyển xa. Theo số liệu từ Tổ chức Hàng hải Quốc tế, chi phí vận chuyển hàng hóa bằng đường biển chỉ bằng khoảng 1/3 so với đường hàng không và 1/5 so với đường bộ. So với các phương thức vận tải khác như đường bộ hoặc đường hàng không, vận tải đường biển thường có chi phí thấp hơn, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí logistics và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Bên cạnh đó, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển còn đóng góp không nhỏ vào việc tạo ra nhiều việc làm và thu nhập cho các ngành nghề liên quan như đóng tàu, sửa chữa tàu, cảng biển, logistics và vận tải biển. Theo ước tính của Liên minh Ngành Công nghiệp Hàng hải Châu Âu, lĩnh vực vận tải biển và các ngành liên quan tạo ra khoảng 6,5 triệu việc làm trực tiếp và gián tiếp trên toàn cầu. Các hoạt động này không chỉ tạo ra công ăn việc làm trực tiếp mà còn tạo ra nhiều việc làm gián tiếp trong các lĩnh vực phụ trợ khác, thúc đẩy sự phát triển kinh tế địa phương và toàn vùng.

Cuối cùng, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia. Hoạt động xuất khẩu là một trong những động lực chính của tăng trưởng GDP, giúp thu hút đầu tư nước ngoài, tạo ra nguồn ngoại tệ và tăng cường sự hội nhập của nền kinh tế vào thị trường toàn cầu. Theo nghiên cứu của Ngân hàng Phát triển Châu Á, mỗi tăng 1% trong hoạt động xuất khẩu sẽ dẫn đến tăng

trường GDP khoảng 0,3 - 0,4%. Với dịch vụ vận tải biển hiệu quả, các doanh nghiệp có thể mở rộng thị trường xuất khẩu, tăng kim ngạch thương mại và đóng góp vào sự phát triển bền vững của đất nước.

Tóm lại, với các số liệu và nghiên cứu trên, chúng ta có thể thấy rõ dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò không thể phủ nhận trong việc kết nối, trao đổi hàng hóa quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại quốc tế, đảm bảo sự vận chuyển an toàn và hiệu quả của hàng hóa.

1.1.3 Vai trò của dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đối với nền kinh tế Việt Nam

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế không ngừng sâu rộng, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Với vị trí địa lý thuận lợi, đường bờ biển dài và hệ thống cảng biển ngày càng được đầu tư, phát triển, Việt Nam đã tận dụng tốt lợi thế của phương thức vận tải biển để thúc đẩy xuất khẩu và hội nhập kinh tế quốc tế.

Trước hết, dịch vụ xuất khẩu đường biển đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế cho Việt Nam. Theo số liệu từ Tổng cục Hải quan, năm 2022, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt gần 370 tỷ USD, tăng 9,5% so với năm 2021. Trong đó, phần lớn các mặt hàng xuất khẩu chủ lực như điện thoại, linh kiện điện tử, máy tính, dệt may, giày dép... đều được vận chuyển bằng đường biển đến các thị trường lớn như Mỹ, EU, Trung Quốc. Sự phát triển của dịch vụ xuất khẩu đường biển đã tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp Việt Nam có thể mở rộng thị trường xuất khẩu, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước.

Bên cạnh đó, hoạt động xuất khẩu đường biển cũng đóng góp không nhỏ vào việc tạo ra nhiều việc làm và thu nhập cho người lao động Việt Nam. Theo Hiệp hội Vận tải biển Việt Nam, năm 2022, ngành vận tải biển trong nước đã tạo ra khoảng 150 nghìn việc làm trực tiếp và gián tiếp trong các lĩnh vực liên quan như logistics, cảng biển, đóng tàu,... với mức thu nhập khá cao. Điều này góp phần cải thiện đời sống, nâng cao thu nhập cho người lao động, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội tại địa phương.

Không chỉ vậy, thông qua hoạt động xuất khẩu đường biển, nhà nước Việt Nam cũng có nguồn thu đáng kể từ các khoản thuế, phí liên quan. Cụ thể, số liệu từ Tổng cục Hải quan cho thấy năm 2022, nguồn thu từ hoạt động xuất nhập khẩu đạt gần 50 nghìn tỷ đồng, đóng góp quan trọng vào ngân sách nhà nước, tạo nguồn lực cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội.

Ngoài ra, nhu cầu xuất khẩu bằng đường biển ngày càng tăng của Việt Nam cũng thúc đẩy quá trình đầu tư phát triển hạ tầng cảng biển và logistics. Tính đến năm 2022, Việt Nam đã có 34 cảng biển, trong đó có 02 cảng đặc loại biệt, 11 cảng biển loại I, 07 cảng biển loại II và 14 cảng biển loại III.

Cảng biển loại đặc biệt: Hải Phòng và Bà Rịa - Vũng Tàu

11 cảng biển loại I gồm: Quảng Ninh, Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh, Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Bình Định, Khánh Hòa, TP.HCM, Đồng Nai, Cần Thơ.

07 cảng biển loại II gồm: Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Bình Thuận, Đồng Tháp, Hậu Giang và cảng biển Trà Vinh.

14 cảng biển loại III gồm: Nam Định, Thái Bình, Quảng Nam, Phú Yên, Ninh Thuận, Bình Dương, Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Sóc Trăng, An Giang, Vĩnh Long, Cà Mau, Kiên Giang.

Quan trọng hơn, xuất khẩu đường biển là một phương thức hữu hiệu giúp Việt Nam mở rộng giao lưu, hợp tác kinh tế với nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ trên thế giới. Điều này thúc đẩy Việt Nam chủ động hội nhập kinh tế quốc tế thông qua việc tham gia ký kết các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương, từ đó nâng cao vị thế quốc gia trên trường quốc tế, thúc đẩy đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Với những đóng góp to lớn trong việc thúc đẩy xuất khẩu, tạo việc làm, thu ngân sách, đẩy mạnh đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng và thúc đẩy hội nhập quốc tế, dịch vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay và trong tương lai.

1.2 Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Mỹ tháng 3 năm 2024

1.2.1 Tình hình xuất khẩu chung cả nước

Tình hình xuất khẩu của Việt Nam trong quý I/2024 cho thấy những tín hiệu tích cực. Tổng trị giá xuất khẩu đạt 92,88 tỷ USD, tăng 16,8% so với cùng kỳ năm trước. Đáng chú ý, tháng 3/2024 chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ với kim ngạch xuất khẩu đạt 33,66 tỷ USD, tăng 36,4% so với tháng trước. Cả khối doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước đều ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng, lần lượt đạt 67,17 tỷ USD (tăng 13,7%) và 25,71 tỷ USD (tăng 25,7%) trong quý I. Đặc biệt, xuất khẩu nông sản và máy ảnh, máy quay phim của khối doanh nghiệp trong nước tăng mạnh. Kết quả này đã góp phần tạo nên thặng dư thương mại 7,8 tỷ USD cho cả quý, trong đó riêng tháng 3 đã thặng dư 2,78 tỷ USD. Những con số này phản ánh xu hướng phục hồi và tăng trưởng tích cực của hoạt động xuất khẩu Việt Nam trong năm 2024.

Xuất khẩu Việt Nam trong quý I/2024 đã ghi nhận những bước tiến ấn tượng trên nhiều mặt trận. Cả 10 thị trường xuất khẩu hàng đầu đều cho thấy sự tăng trưởng đáng kể. Mỹ dẫn đầu với mức tăng ngoạn mục 5,02 tỷ USD, khẳng định vị thế là đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam. Không kém phần sôi động, EU (27 nước) và Trung Quốc cũng đóng góp đáng kể với mức tăng lần lượt 1,8 tỷ USD và 1,2 tỷ USD. Hồng Kông và ASEAN tiếp tục là những thị trường tiềm năng khi đạt mức tăng trưởng trên 1 tỷ USD mỗi thị trường. Hàn Quốc, dù đứng sau nhưng vẫn ghi nhận mức tăng ấn tượng 0,51 tỷ