

BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CẤP BỘ

BÁO CÁO TỔNG KẾT ĐỀ TÀI CẤP BỘ

**CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ GIẢM THIỂU CHI PHÍ LIÊN QUAN
ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN
VÀ BẢO HIỂM NHẪM NÂNG CAO SỨC CẠNH TRANH
CỦA HÀNG XUẤT KHẨU VIỆT NAM**

Chủ nhiệm đề tài: PHẠM THỊ CẢI

6708

28/12/2007

HÀ NỘI, 2007

LỜI MỞ ĐẦU

Trong thời đại ngày nay, khi mà hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế ngày càng sâu sắc thì mức độ cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt. Người tiêu dùng trên thị trường thế giới không chỉ đơn thuần có nhu cầu tiêu thụ các loại hàng hoá mà họ còn có nhu cầu được cung cấp các dịch vụ xuất khẩu với chất lượng tốt và chi phí hợp lý.

Như vậy, giá xuất khẩu của hàng hoá sẽ bao gồm giá bán hàng của người sản xuất cộng với chi phí cho các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu như: Vận tải, giao nhận, bảo hiểm, bao bì đóng gói, lưu kho bãi, làm thủ tục giấy tờ, bốc xếp, gom hoặc chia tách các lô hàng để giao cho người nhập khẩu...

Trong các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu nêu trên, dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá có vai trò quan trọng hơn cả vì thông qua đó, hàng hoá được dịch chuyển từ người sản xuất và xuất khẩu đến người tiêu thụ. Trên thực tế, chi phí cho các hoạt động này chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí của các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu. Mặt khác, sự có mặt hay thiếu vắng các dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm chất lượng cao là nguyên nhân cơ bản tạo nên sự khác biệt giữa một nền kinh tế đang phát triển/chuyển đổi với một nền kinh tế phát triển.

Kết quả của các nghiên cứu trong và ngoài nước cho thấy, năng lực cạnh tranh về giá của hàng xuất khẩu Việt Nam so với các nước trong khu vực và trên thế giới hiện chưa đạt mức cao. Nguyên nhân của vấn đề trên một phần do chi phí cho các hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm còn chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu giá xuất khẩu của hàng hoá. Chính vì vậy, các doanh nghiệp luôn phải tính toán để giảm chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm - các yếu tố quan trọng để hàng xuất khẩu Việt Nam có giá cạnh tranh.

Để giải bài toán giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu cần có sự phối hợp của các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hàng hoá và các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ hàng hoá xuất khẩu.

Hiện nay, đã có một số tài liệu, công trình nghiên cứu ở trong nước và nước ngoài đề cập đến các vấn đề có liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu dưới các góc độ khác nhau như: (1) Kazuo Sugioka. *"The role of freight forwarder in Total Distribution"* in FIATA Information. Singapore. October 1991; (2) Masanori Shono. *"The Stand point of the Ocean Carrier"* in FIATA Information. Singapore 1992; (3)

Review of Transport and Logistics Development in Viet Nam, Dongwoo Ha, Transport and Tourism Division, United Nation ESCAP, 10/2004; (4) *Institutional & Legal Framework Required to Establish & Strengthen Multimodal Transport & Logistics Service*, Geetha Karandawala, Transport and Tourism Division, UNESCAP, 10/2004; (5) World Bank, *Trade and Logistics in East Asia*, 2003; (6) Hoàng Văn Châu, Nguyễn Như Tiến, *Vận tải và giao nhận trong ngoại thương*, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, 2005; (6) Đinh Ngọc Viện, Đinh Xuân Trình, Vũ Trọng Lâm, *Giao nhận vận tải hàng hoá quốc tế*, Nhà xuất bản Giao thông vận tải, 2002; (7) Hoàng Văn Châu, *Vận tải đa phương thức quốc tế và khả năng áp dụng trong kinh tế đối ngoại*, Những vấn đề kinh tế Ngoại thương - Trường Đại học Ngoại thương Hà nội, tháng 2/1994 (8) Nguyễn Thâm, *Vận tải đa phương thức & Logistics*, Tạp chí Visaba Times của Hiệp hội giao nhận, kho vận Việt Nam số 62, tháng 7/2004; (9) Phạm Thị Cải, *Nghiên cứu kinh nghiệm quốc tế về dịch vụ hậu cần và những bài học rút ra cho Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Bộ Thương mại, mã số 2005 - 78 - 006; (10) Viện Chiến lược và phát triển giao thông vận tải và Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, *Quy hoạch phát triển vận tải biển Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến 2020*, Hà Nội 2003.; (11) Trường Đại học Ngoại thương, *Giáo trình vận tải ngoại thương*, NXb Giáo dục năm 2004; (12) Cục Hàng hải Việt Nam, *Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động vận tải biển và dịch vụ hàng hải sau 4 năm thi hành Luật doanh nghiệp, những kiến nghị với Chính phủ*, Hà Nội, tháng 7/2004...

Tuy vậy, chưa có công trình nào tiến hành nghiên cứu một cách đầy đủ và có hệ thống về thực trạng chi phí liên quan đến các hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2001 - 2006. Mặt khác, cũng chưa có công trình nghiên cứu nào đề xuất được các giải pháp để giảm thiểu chi phí liên quan đến các hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Xuất phát từ những lý do cơ bản nêu trên, Bộ Thương mại đã cho phép tổ chức nghiên cứu đề tài: ***“Các giải pháp để giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam”***.

Mục tiêu chính của đề tài là: Nghiên cứu đề xuất giải pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

Đối tượng nghiên cứu của Đề tài là:

- Các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam

- Các giải pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam

Phạm vi nghiên cứu

- **Về nội dung:** Đề tài tập trung nghiên cứu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu và các giải pháp để giảm thiểu các chi phí nêu trên ở Việt Nam. Tuy nhiên, do trên 80% khối lượng hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam được chuyên chở sang các nước nhập khẩu bằng đường biển nên trong phần chi phí vận tải quốc tế, Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu thực trạng và giải pháp để giảm thiểu chi phí vận tải đối với hàng hoá xuất khẩu được chuyên chở bằng đường biển.

- **Về thời gian:** Đề tài nghiên cứu các chi phí và giải pháp giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam giai đoạn 2001 - 2006 và dự báo đến 2010.

Các phương pháp nghiên cứu chủ yếu được sử dụng để thực hiện Đề tài là: Phương pháp khảo sát, thu thập thông tin, tư liệu, phương pháp tổng hợp, phân tích, so sánh, lấy ý kiến chuyên gia, hội thảo chuyên đề...

Ngoài phần mở đầu, kết luận và phụ lục, Đề tài được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề về các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

Chương 2: Thực trạng các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam

Chương 3: Một số giải pháp chủ yếu để giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ CÁC CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU

I- KHÁI NIỆM, CÁC YẾU TỐ CẤU THÀNH CHI PHÍ VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU

1 - Khái niệm, các yếu tố cấu thành chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu

1.1 - Khái niệm

Như ta đã biết, vận tải hàng hoá xuất khẩu là một hoạt động kinh tế có mục đích của con người nhằm thay đổi vị trí của hàng hoá từ nước này đến các nước khác bằng các phương tiện vận tải. Hay nói cách khác, vận tải hàng hoá xuất khẩu là việc chuyên chở hàng hoá từ quốc gia này đến một hay nhiều quốc gia khác bằng các phương tiện vận tải (tức là điểm đầu và cuối của hành trình vận tải nằm ở những quốc gia khác nhau).

Trong quá trình thực hiện việc vận chuyển hàng hóa từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu, có rất nhiều chi phí phát sinh. Đó chính là chi phí vận tải hàng hóa xuất khẩu. Chi phí vận tải đối với hàng xuất khẩu lớn hay nhỏ phụ thuộc vào loại phương tiện vận tải, loại hàng hoá được vận chuyển, thoả thuận giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu về trách nhiệm thuê tàu và mua bảo hiểm đối với hàng hoá (ĐKCSGH), khoảng cách từ nơi giao hàng đến nơi nhận hàng...

Hay nói cách khác, *chi phí vận tải hàng hóa xuất khẩu là tất cả các khoản chi phí để thực hiện việc vận chuyển hàng hóa từ kho của người sản xuất/thu gom lên phương tiện vận tải quốc tế hoặc đến kho của người nhập khẩu.*

1.2 - Các yếu tố cấu thành chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu

Về cơ cấu, chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu bao gồm: Chi phí vận tải địa và chi phí vận tải quốc tế. Trong tổng chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu, cước phí vận tải chiếm tỷ trọng lớn hơn cả. Theo các chuyên gia về vận tải thì

cước phí chiếm khoảng 65 - 70% tổng chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu. Tuy nhiên, tùy theo loại hàng hoá và loại phương tiện mà tỷ trọng cước phí vận tải trong tổng chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu khác nhau. Đối với các mặt hàng có giá trị thấp (quặng, than), tỷ trọng cước phí vận tải trong chi phí xuất khẩu của hàng hoá sẽ cao hơn mức trung bình. Ngược lại, các loại hàng hoá có giá trị cao (hàng bách hoá, máy móc), tỷ trọng cước phí trong chi phí xuất khẩu của hàng hoá sẽ thấp hơn mức trung bình. Ngoài cước phí, phần còn lại của chi phí vận tải là các chi phí khác và các khoản lệ phí.

a/ Chi phí vận tải nội địa

Chi phí vận tải nội địa là toàn bộ chi phí để vận chuyển hàng hoá từ nơi sản xuất hoặc nơi gom hàng ra đến cảng biển hoặc cửa khẩu để xếp lên phương tiện vận tải quốc tế.

Chi phí vận tải nội địa bao gồm: Cước phí vận chuyển nội địa; Chi phí làm các thủ tục cần thiết; Chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện; Các khoản lệ phí...

+ Cước phí vận chuyển nội địa

Cước phí vận chuyển nội địa là khoản tiền mà chủ hàng (người xuất khẩu) phải trả cho người vận tải để chuyên chở hàng xuất khẩu từ nơi sản xuất hoặc thu gom hàng hoá đến cảng biển/cửa khẩu quốc tế.

Hiện nay, do sự phát triển của ngành giao thông vận tải nói chung và phương tiện vận tải nói riêng, hàng hoá xuất khẩu được vận chuyển ra cảng biển/cửa khẩu bằng nhiều loại phương tiện khác nhau. Tùy việc doanh nghiệp xuất khẩu sử dụng loại phương tiện vận tải nào (vận tải đường thủy, vận tải đường bộ, vận tải đường sắt...), vận tải hàng rời hay vận tải bằng container... mà cước phí vận tải nội địa được tính toán một cách khác nhau.

Giá cước vận tải trong nước bằng các phương tiện: Ô tô, đường sắt, đường sông, đường biển... hiện nay về cơ bản không thuộc danh mục Nhà nước quản lý giá (trừ cước vận chuyển hàng không nội địa). Do đó, giá cước vận tải nội địa tại Việt Nam chủ yếu do các doanh nghiệp vận tải thoả thuận với khách hàng và phụ thuộc chủ yếu vào các yếu tố cấu thành của nó như: Chi phí xăng dầu, chi phí phương tiện...

+ Chi phí làm các thủ tục cần thiết

Trong quá trình vận chuyển hàng hoá từ nơi sản xuất hoặc thu gom đến cảng hoặc cửa khẩu, chủ hàng phải bỏ ra một khoản chi phí để làm các thủ tục cần thiết như: Lệnh xuất kho hoặc hoá đơn kiêm phiếu xuất kho, chứng từ vận chuyển, giấy chứng nhận đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm (đối với hàng thực phẩm công nghệ)...Các chi phí loại này không lớn nhưng nó vẫn phát sinh và làm cho chi phí vận tải nội địa đối với hàng xuất khẩu tăng lên.

+ Chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện

Để đưa hàng hoá lên và dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải nội địa để đưa lên phương tiện vận tải quốc tế, cả người và phương tiện vận tải đều phải mất một khoảng thời gian nhất định để chờ đợi. Sự chờ đợi này gây lãng phí cho cả phương tiện và cả người điều khiển phương tiện. Chi phí cho việc chờ đợi nêu trên sẽ được cộng thêm vào khiến chi phí vận tải nội địa đối với hàng xuất khẩu tăng thêm.

+ Các khoản lệ phí

Ngoài cước phí vận tải, trong quá trình vận chuyển hàng hoá từ nơi sản xuất ra đến cảng biển/cửa khẩu quốc tế, người vận tải còn phải trả các khoản lệ phí khác như: Phí cầu, đường, bến, bãi, lệ phí cho xe ra, vào cảng/cửa khẩu... Các loại chi phí này cũng làm gia tăng tổng chi phí vận tải nội địa và có ảnh hưởng trực tiếp đến sức cạnh tranh về giá của hàng xuất khẩu Việt Nam.

b/ Chi phí vận tải quốc tế

Chi phí vận tải quốc tế là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình chuyên chở hàng hoá xuất khẩu (kể cả container) từ nơi gửi hàng (gốc) ở Việt Nam đến nơi nhận hàng (đích) ở nước ngoài. Về cơ cấu, chi phí vận tải quốc tế gồm: Cước phí vận chuyển quốc tế, chi phí làm các thủ tục cần thiết, chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện, các khoản lệ phí...

- Cước phí vận chuyển quốc tế

Cước phí vận chuyển quốc tế là giá trị của sản phẩm vận tải được biểu hiện bằng tiền trên thị trường vận tải quốc tế. Mức giá cước vận tải (cước phí)

được hình thành và biến động tùy thuộc vào yếu tố cung - cầu và những yếu tố khác trên thị trường vận tải quốc tế. Mức giá cước phí vận chuyển quốc tế phụ thuộc vào loại hàng hoá xuất khẩu, loại phương tiện vận tải, giá nhiên liệu, khoảng cách từ cảng/cửa khẩu gửi hàng đến nơi nhận hàng, thời gian cần thiết để vận chuyển hàng hoá từ nơi đi đến nơi đến...

Trong trường hợp hàng hoá xuất khẩu được vận chuyển bằng đường biển, cước phí vận tải quốc tế chính là giá cước thuê tàu, số tiền mà chủ hàng phải trả cho chủ tàu khi thuê tàu vận chuyển hàng hoá. Giá cước thuê tàu chịu ảnh hưởng các yếu tố sau:

- Loại hàng hoá chuyên chở: Chung loại mặt hàng, đặc điểm lý hoá của hàng hoá, giá trị của hàng hoá, loại bao bì, kích cỡ và khối lượng của lô hàng...

- Điều kiện chuyên chở và xếp dỡ, bao gồm: Khoảng cách giữa cảng đi và cảng đến, số lần xếp dỡ/chuyển tải, năng suất xếp dỡ tại cảng...

- Phương thức kinh doanh vận tải biển: Tàu chợ, tàu chạy rộng, tàu chở container, tàu chuyên dụng...

Ngày nay, do dịch vụ vận tải biển quốc tế phát triển, việc vận chuyển hàng hoá bằng container ngày càng trở nên phổ biến và chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng khối lượng hàng hoá xuất khẩu chuyên chở bằng đường biển. Chi phí vận chuyển bằng container chính là khoản chi phí mà chủ hàng phải bỏ ra để các hãng vận tải chuyên chở hàng hoá của họ bằng container từ cảng gửi hàng tới nơi nhận hàng. Chi phí vận chuyển bằng container bao gồm hai phần là cước phí và phụ phí.

Cước phí là khoản tiền mà chủ hàng phải trả cho người chuyên chở để họ thực hiện việc vận chuyển hàng hóa của mình bằng container từ cảng gửi hàng đến cảng đến. Mức cước khoán cho việc chuyên chở một container từ Việt Nam sang nước nhập khẩu phụ thuộc vào loại hàng hoá và giá trị của hàng hoá xếp trong container. Ngoài ra nó còn phụ thuộc vào việc chủ hàng thuê nguyên container cho hàng hoá của mình hay xếp chung với hàng của chủ khác trong cùng container hàng lẻ...

Phụ phí trong vận tải container là khoản tiền mà chủ hàng phải trả thêm cho người vận tải và các bên hữu quan ngoài cước phí vận chuyển container, bao gồm các khoản sau:

* Chi phí bến bãi: Là khoản tiền tính theo container phải trả cho cảng khi container được xếp/dỡ qua cảng (khoảng 30 USD/container).

* Chi phí dịch vụ hàng lẻ: Đây là khoản phụ phí mà chủ hàng phải trả cho việc giao nhận, đóng gói, niêm phong, lưu kho, dỡ hàng ra khỏi container, giao hàng...

* Chi phí vận chuyển container nội địa (Nếu người nhập khẩu thuê người vận tải đưa container đến tận nhà máy hoặc kho của họ).

* Chi phí nâng/đặt, di chuyển, sắp xếp container trong kho bãi.

* Tiền phạt đọng container: Là khoản tiền mà chủ hàng phải trả cho hãng tàu do việc không nhận, rút hàng và trả container theo đúng thời gian giao hàng ghi trong thông báo hàng đến. Thông thường, các chủ tàu dành cho chủ hàng từ 5-7 ngày đầu tiên kể từ ngày sẵn sàng giao hàng ghi trên thông báo hàng đến (Free time) để nhận hàng mà không phải chịu tiền phạt. Kể từ ngày thứ 8 trở đi, nếu chưa nhận hoặc chưa trả container, chủ tàu phải chịu một khoản tiền phạt khoảng 5 USD/container 20 feet/ngày; 10 USD/container 40 feet/ngày. Từ ngày thứ 15 trở đi mức phạt sẽ tăng gấp đôi.

* Phụ phí giá dầu tăng: Là một loại phụ phí mà hãng tàu sẽ thu thêm khi giá dầu trên thị trường tăng quá cao;

* Phụ phí do sự biến động của tiền tệ: Là khoản phụ phí chủ tàu sẽ thu thêm khi tỷ giá của các đồng tiền biến động làm cho chủ tàu bị thiệt.

+ *Chi phí làm các thủ tục cần thiết*

Trong quá trình vận chuyển hàng hoá từ cảng khẩu gửi hàng đến nơi giao hàng cuối cùng, chủ hàng phải bỏ ra một khoản chi phí để làm các thủ tục cần thiết như: Vận đơn đường biển (B/L), hoá đơn giao hàng, các giấy tờ có liên quan đến hàng hoá và lộ trình của hàng hoá...

Các chi phí loại này không lớn nhưng nó cũng làm cho chi phí vận tải quốc tế đối với hàng hoá được vận chuyển tăng lên.

Trong trường hợp hàng hoá bị hư hỏng hoặc tổn thất trong phạm vi được bảo hiểm thì chi phí cho các thủ tục cần thiết sẽ bao gồm thêm chi phí làm giám định và lấy chứng thư, chi phí cho việc làm hồ sơ khiếu nại, đòi bồi thường...đến các bên có liên quan.

+ Chi phí cho việc chờ đợi xếp/dỡ hàng

Để đưa hàng hoá lên/dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải quốc tế, cả người và phương tiện vận tải đều phải mất một khoảng thời gian nhất định để chờ đợi. Nếu thời gian chờ đợi để xếp hàng xuống/dỡ hàng khỏi phương tiện vượt quá mức cho phép, gây lãng phí cho cả phương tiện và người vận tải thì khoản chi phí này sẽ được cộng thêm vào khiến tổng chi phí vận tải quốc tế đối với hàng xuất khẩu tăng thêm.

+ Phí và lệ phí hàng hải

Theo quy định tại Phần II - Biểu mức thu phí và lệ phí hàng hải ban hành kèm theo Quyết định số 88/2004/QĐ/BTC ngày 19 tháng 11 năm 2004 của Bộ Tài chính, phí hàng hải bao gồm 6 loại là: Phí trọng tải, phí bảo đảm hàng hải, phí hoa tiêu, phí neo đậu tại vũng, vịnh, phí sử dụng cầu, bến, phao neo và lệ phí ra/vào cảng biển.

+ Phí dịch vụ cảng biển

Dịch vụ cảng biển bao gồm: Dịch vụ đóng/mở hầm hàng, dịch vụ đổ rác, dịch vụ tác nghiệp đối với hàng hoá và container, dịch vụ thuê lao động và thiết bị...

Mức giá các loại dịch vụ cảng biển hiện do các doanh nghiệp cảng quy định. Điều đáng nói hiện nay là giá của một số dịch vụ cảng biển chưa được công bố công khai nên phát sinh nhiều loại phí “không chính thức” làm mất thời gian và nản lòng các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải biển.

Nhìn chung, chi phí vận tải nói chung và cước phí vận tải nói riêng là yếu tố rất quan trọng, có ảnh hưởng trực tiếp đến việc hình thành và biến động của giá xuất khẩu hàng hoá. Chính vì vậy, người xuất khẩu luôn quan tâm đến yếu tố chi phí vận tải trong khi tính toán giá xuất khẩu của hàng hoá. Việc tính toán để lựa chọn hãng vận tải uy tín, có năng lực vận tải lớn, có mức cước phí hợp lý là hết sức quan trọng và cần thiết để chủ hàng có thể giảm được chi phí xuất khẩu, nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp.

2 - Khái niệm, các yếu tố cấu thành chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu

2.1 - Khái niệm

Theo Quy tắc mẫu của Liên đoàn quốc tế các Hiệp hội giao nhận - FIATA thì *dịch vụ giao nhận* là “bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hoá cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hoá”.

Như vậy, chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu là khoản chi phí mà chủ hàng phải trả cho người giao nhận để họ thực hiện các dịch vụ sau:

- Tư vấn cho chủ hàng trong việc chuyên chở hàng hoá;
- Tổ chức chuyên chở hàng hoá trong phạm vi ga, cảng;
- Tổ chức xếp dỡ hàng hoá;
- Làm các thủ tục hải quan, kiểm nghiệm, kiểm dịch;
- Lập các chứng từ cần thiết trong quá trình gửi hàng, nhận hàng;
- Nhận hàng từ chủ hàng giao cho người chuyên chở;
- Thu xếp chuyển tải hàng hoá;
- Nhận hàng từ người chuyên chở giao cho người nhận hàng
- Gom/tách hàng hoá theo yêu cầu của chủ hàng;
- Đóng gói bao bì; phân loại; tái chế hàng hoá;
- Lưu kho, bảo quản hàng hoá;
- Thông báo tình hình đi và đến của các phương tiện vận tải;
- Thông báo tổn thất với người chuyên chở;
- Giúp chủ hàng trong việc khiếu nại đòi bồi thường...

2.2 - Các yếu tố cấu thành chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu

Chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu được cấu thành bởi chi phí giao nhận nội địa và chi phí giao nhận quốc tế.

a/ Chi phí giao nhận nội địa

Chi phí giao nhận nội địa là số tiền mà người gửi hàng xuất khẩu phải trả cho người giao nhận để họ thực hiện các công việc cần thiết nhằm đưa số hàng hoá đó đến được cảng/cửa khẩu đích một cách an toàn và kịp thời gian. Trong cơ cấu của chi phí giao nhận nội địa có các loại chi phí như sau:

- Chi phí bốc hàng lên phương tiện vận tải nội địa

Chi phí bốc hàng lên phương tiện vận tải nội địa là số tiền mà người xuất khẩu chi trả cho người giao nhận để họ thực hiện việc đưa hàng hoá lên phương tiện để vận chuyển ra cảng quốc tế.

- Chi phí gom các lô hàng nhỏ thành lô hàng lớn hoặc tách một lô hàng lớn thành các lô hàng nhỏ để thuê chuyên chở. Đây là số tiền mà chủ hàng phải trả cho người gom hoặc tách hàng. Loại chi phí này phát sinh khi khách hàng cần những lô hàng lớn, người xuất khẩu phải tập trung hàng từ nhiều nhà cung cấp mới đủ để đáp ứng nhu cầu cho họ. Cũng có những trường hợp khách hàng cần những lô hàng nhỏ, và để đáp ứng nhu cầu này, người xuất khẩu phải tiến hành tách từ lô hàng lớn thành nhiều lô hàng nhỏ, có số lượng, chất lượng phù hợp với yêu cầu và tổ chức vận chuyển ra cảng/cửa khẩu để gửi đến cho người nhập khẩu. Chi phí cho việc gom/tách hàng hoá nói trên là một bộ phận của chi phí giao nhận nội địa.

- Chi phí lưu kho, lưu bãi, đóng gói, bao bì, ghi ký mã hiệu...(nếu có).

b/ Chi phí giao nhận quốc tế

Chi phí giao nhận quốc tế đó là toàn bộ chi phí để đưa hàng hoá từ cảng/cửa khẩu Việt Nam sang nước ngoài và giao cho người nhập khẩu.

+ Nếu doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hoá theo ĐKCSGH FOB cảng Việt Nam thì chi phí giao nhận quốc tế bao gồm:

- Chi phí bốc hàng ở cảng/cửa khẩu gửi hàng và giao cho người vận tải. Đây là khoản tiền mà người xuất khẩu phải trả cho các doanh nghiệp cảng hoặc các đơn vị kinh doanh kho bãi tại cảng/cửa khẩu để họ thực hiện các nghiệp vụ giao nhận cho đến khi hàng hoá được giao qua khỏi lan can tàu/toa xe cho người vận tải.

- Chi phí làm các thủ tục cần thiết để giao hàng

+ Nếu doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hoá theo ĐKCSGH CIF hoặc C&F cảng nước nhập khẩu thì chi phí giao nhận quốc tế bao gồm:

- Chi phí bốc hàng ở cảng/cửa khẩu gửi hàng và giao cho người vận tải. Đây là khoản tiền mà người xuất khẩu phải trả cho các doanh nghiệp cảng

hoặc các đơn vị kinh doanh kho bãi tại cảng/cửa khẩu để họ thực hiện các nghiệp vụ giao nhận.

- Chi phí gom/tách các lô hàng để giao cho các nhà nhập khẩu khác nhau ở một hoặc nhiều quốc gia.

- Phí lưu kho, lưu bãi

- Chi phí đóng gói, bao bì, ghi kỹ mã hiệu...(nếu có)

- Chi phí làm các thủ tục giấy tờ khác có liên quan đến hàng xuất khẩu như: Lệ phí làm thủ tục hải quan, lệ phí chứng từ, phí vận đơn, phí giám định hàng hoá, lệ phí C/O (lệ phí cấp giấy chứng nhận xuất xứ), phí hun trùng, phí kiểm dịch, phí làm thủ tục khiếu nại, đòi bồi thường (nếu có tổn thất xảy ra trong hành trình của hàng hoá từ Việt Nam sang nước nhập khẩu)...

- Chi phí chuyển tải (nếu có)

- Chi phí dỡ hàng từ phương tiện vận tải ở cảng/cửa khẩu đến rồi giao cho người nhập khẩu...

Nói tóm lại, chi phí giao nhận quốc tế đối với hàng hoá xuất khẩu phụ thuộc vào các qui định trong ĐKCSGH được thoả thuận giữa người bán và người mua, phụ thuộc yêu cầu của người nhập khẩu trong việc thu gom hoặc chia tách, bao gói lại hàng hoá, số phương tiện vận chuyển tham gia vào quá trình chuyên chở...

3 - Khái niệm, các yếu tố cấu thành chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

3.1 - Khái niệm

Bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là sự cam kết của người bảo hiểm bồi thường cho người được bảo hiểm về những thiệt hại, mất mát, hư hỏng đối với hàng hoá xuất khẩu do những rủi ro đã được thoả thuận gây ra, với điều kiện người được bảo hiểm đã mua bảo hiểm cho hàng hoá đó và nộp một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm.

Theo khái niệm trên, người bảo hiểm là người nhận trách nhiệm về rủi ro và phải bồi thường khi có tổn thất xảy ra đối với hàng hoá xuất khẩu trong quá trình vận chuyển. Bên cạnh nghĩa vụ nêu trên, họ có quyền lợi được hưởng phí

bảo hiểm. Người bảo hiểm có thể là doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp tư nhân hay doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Người được bảo hiểm là người sở hữu hàng hoá, có lợi ích bảo hiểm, là người bị thiệt hại khi rủi ro xảy ra và được người bảo hiểm bồi thường. Người được bảo hiểm có nghĩa vụ nộp phí bảo hiểm.

Tổn thất, rủi ro trong bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là những tổn thất, rủi ro đã được thoả thuận trong hợp đồng bảo hiểm như: Tai nạn, tai hoạ, sự cố xảy ra một cách bất ngờ, không tính toán hoặc lường trước được. Bảo hiểm là biện pháp tốt nhất, hiệu quả nhất để khắc phục hậu quả của rủi ro.

Chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là khoản chi phí mà chủ hàng phải bỏ ra để người nhận bảo hiểm cam kết bồi thường về những thiệt hại, mất mát, hư hỏng đối với hàng hoá của họ do những rủi ro đã được thoả thuận gây ra trong quá trình vận chuyển từ người sản xuất/thu gom đến cảng bốc hàng ở Việt Nam hoặc người nhập khẩu ở nước ngoài. (Giáo trình Vận tải quốc tế và bảo hiểm vận tải quốc tế - Trường Đại học Kinh tế TP. HCM, 2006).

3.2 - Các yếu tố cấu thành chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

Chi phí liên quan đến hoạt động bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu bao gồm: Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận tải nội địa và phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận tải quốc tế.

a- Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận chuyển nội địa

Hàng hoá từ kho của người sản xuất hay thu gom được vận chuyển ra cảng/cửa khẩu quốc tế bằng đường bộ, đường sắt, đường sông hoặc đường biển trong lãnh thổ quốc gia.

Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận tải nội địa được hình thành gồm 2 bộ phận:

(1) Phí bảo hiểm hàng hoá (nếu doanh nghiệp xuất khẩu mua bảo hiểm cho hàng hoá của họ). Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu chuyên chở nội địa được tính bằng tích của số tiền bảo hiểm và tỷ lệ phí bảo hiểm.

Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận chuyển nội địa được xác định theo công thức sau: $P = S_b \times R$

(Trong đó: S_b là số tiền bảo hiểm, R là tỷ lệ phí bảo hiểm)

Phí bảo hiểm gồm hai phần: Phí bảo hiểm chính và phí bảo hiểm phụ.

Phí bảo hiểm chính được tính toán hợp lý tùy thuộc vào việc chủ hàng lựa chọn loại phương tiện nào để chuyên chở hàng hoá của mình (đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển...). Tỷ lệ phí bảo hiểm chính đối với vận chuyển bằng đường bộ là thấp nhất, đối với vận chuyển bằng đường biển là cao nhất.

Phí bảo hiểm phụ được tính tùy thuộc vào tính chất của quãng đường vận chuyển. Ví dụ: Khi vận chuyển hàng hoá xuất khẩu ra cảng/cửa khẩu phải đi qua các tuyến đường miền núi, ngoài khoản phí bảo hiểm thông thường (bảo hiểm chính), chủ hàng còn phải nộp thêm khoản phí bảo hiểm phụ là phí bảo hiểm đối với hàng hoá vận chuyển trên các tuyến đường miền núi. Hoặc trong lộ trình vận chuyển hàng hoá từ Việt Nam sang nước nhập khẩu đi qua khu vực có chiến tranh thì ngoài khoản phí bảo hiểm thông thường, chủ hàng còn phải nộp thêm khoản phí bảo hiểm phụ là phí bảo hiểm rủi ro do chiến tranh...

(2) Các chi phí liên quan khác: Thủ tục phí, phí môi giới bảo hiểm...

b- Chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong vận tải quốc tế

Chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong vận tải quốc tế được hình thành bởi 2 bộ phận:

(1) Phí bảo hiểm hàng hoá (nếu doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá theo ĐKCSGH CIF cảng nhận hàng)

Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong vận tải quốc tế là khoản tiền do người xuất khẩu tham gia bảo hiểm cho hàng hoá của mình nộp cho người bảo hiểm để hàng hoá của họ được bảo hiểm theo các điều kiện bảo hiểm được quy định trong hợp đồng. Phí bảo hiểm được xác định trên cơ sở giá trị bảo hiểm và tỷ lệ phí bảo hiểm. Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong vận tải quốc tế trong trường hợp chủ hàng mua bảo hiểm ngang giá trị được xác định như sau:

$$P = CIF \times R \text{ (nếu không bảo hiểm lãi dự tính)}$$

$$\text{Hoặc } P = CIF (a+1) \times R \text{ (nếu bảo hiểm thêm lãi dự tính a)}$$

Tỷ lệ phí bảo hiểm được ghi trong hợp đồng bảo hiểm được thoả thuận giữa người bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm và nó phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Loại hàng hoá: Hàng dễ vỡ, dễ bị mất cắp... sẽ có tỷ lệ phí bảo hiểm cao hơn so với hàng hóa thông thường.

- Loại bao bì: Bao bì càng chắc chắn, tỷ lệ phí bảo hiểm càng hạ.

- Tuổi tàu: Hàng được chuyên chở trên tàu trẻ có tỷ lệ phí bảo hiểm thấp hơn hàng được chuyên chở bằng tàu già.

- Hành trình vận chuyển: Tỷ lệ phí bảo hiểm sẽ ở mức cao nếu hành trình của hàng hóa đi qua các vùng có thể xảy ra rủi ro như: Xung đột vũ trang, động đất, núi lửa...

- Điều kiện bảo hiểm: Điều kiện bảo hiểm có phạm vi càng hẹp thì tỷ lệ phí bảo hiểm càng thấp. Trong trường hợp hàng hoá có nguy cơ gia tăng rủi ro (Ví dụ: Hàng được vận chuyển bằng tàu già, hàng dễ vỡ, hành trình vận chuyển qua các vùng có xung đột vũ trang...), chi phí bảo hiểm gồm hai phần:

Ngoài ra, để thoả mãn nhu cầu của người tham gia bảo hiểm, đối với hàng hoá xuất khẩu, người bảo hiểm có thể nhận bảo hiểm thêm cả phần lãi dự tính (mức chênh lệch giữa giá mua hàng hoá ở cảng đi và giá bán hàng hoá ở cảng đến). Như vậy, giá trị bảo hiểm sẽ được tính thêm phần lãi dự tính (tối đa là 10% giá CIF cảng nhận hàng), nghĩa là giá trị bảo hiểm lớn nhất đối với hàng hóa sẽ bằng 110% CIF cảng nhận hàng.

Các bộ luật và quy tắc bảo hiểm hàng hải đều lưu ý, hợp đồng bảo hiểm chỉ có hiệu lực ngay sau khi phí bảo hiểm được trả, công ty bảo hiểm có quyền huỷ hợp đồng bảo hiểm nếu người được bảo hiểm không thực hiện đúng nghĩa vụ trả phí bảo hiểm hoặc có quyền từ chối bồi thường khi rủi ro xảy ra.

(2) Các chi phí liên quan khác: Thủ tục phí, phí môi giới bảo hiểm...

Nói tóm lại, chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu có ảnh hưởng trực tiếp đến giá xuất khẩu hàng hoá và lợi nhuận của doanh nghiệp. Nếu tiết kiệm được 1 USD trong chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu sẽ có tác động lớn hơn nhiều tới khả năng thu lợi nhuận của doanh nghiệp so với việc tăng 1 USD trong doanh số bán hàng vì tăng 1 USD doanh số bán hàng không có nghĩa là tăng 1 USD lợi nhuận. Thí dụ: Tỷ suất lợi nhuận của một đơn vị là 2% thì cứ tăng mỗi USD trong doanh số bán

hàng đơn vị đó chỉ thu được lợi nhuận trước thuế là 0,02 USD. Trong khi đó, mỗi USD tiết kiệm được từ chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm là lợi nhuận của đơn vị đó tăng được 1 USD. Do vậy, tiết kiệm chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là đòn bẩy có ý nghĩa lớn hơn rất nhiều so với việc tăng doanh số bán hàng.

II - CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHI PHÍ VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG XUẤT KHẨU

1 - Các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu

a/ Ảnh hưởng của chính sách, cơ chế hiện hành

Chính sách, cơ chế về hoạt động vận tải của Nhà nước là yếu tố chủ quan rất quan trọng ảnh hưởng đến chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu. Trong thời gian gần đây, mặc dù Nhà nước đã có nhiều biện pháp thực hiện cải cách hành chính, đơn giản hoá thủ tục trong các dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu như: Đơn giản hoá hoạt động khai báo Hải quan, giảm bớt các thủ tục trong quá trình vận tải, giao nhận hàng hoá... Tuy nhiên, các “Giấy phép con” vẫn còn tồn tại, hoạt động cải cách hành chính trong việc cung cấp các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá vẫn còn khá nhiều. Đây là nguyên nhân làm phát sinh các khoản “lệ phí không chính thức” làm cho chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá của Việt Nam đang ở mức cao. Để khắc phục tồn tại này, Chính phủ cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cải cách hành chính, triệt để xoá bỏ các giấy phép con, tránh hiện tượng nhiễu sách của cán bộ, công chức thi hành công vụ, gây phiền hà cho hàng hoá và doanh nghiệp.

b/ Ảnh hưởng của chi phí phương tiện vận tải, chất lượng đường sá

Bên cạnh chi phí xăng dầu, cước vận chuyển bằng mọi phương tiện nói chung còn chịu ảnh hưởng của chi phí về phương tiện vận tải.

Hàng hoá được vận chuyển bằng các phương tiện khác nhau thì mức độ ảnh hưởng của chi phí phương tiện đối với cước phí vận tải cũng khác nhau. Nếu hàng hoá được vận chuyển bằng đường biển thì mức độ ảnh hưởng của chi phí phương tiện không cao vì thời gian khấu hao đối với loại phương tiện vận tải biển tương đối thấp.

Cước vận chuyển đường bộ chịu ảnh hưởng của chi phí phương tiện lớn hơn cả vì hiện tại, ở Việt Nam, phương tiện vận tải đường bộ (ô tô) đang phải chịu thuế nhập khẩu và/hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt. Điều này đã tác động không nhỏ làm cho chi phí phương tiện/đơn vị hàng hoá vận chuyển bằng đường bộ tăng, từ đó làm gia tăng mức cước phí vận chuyển hàng hoá.

Ngoài việc chịu ảnh hưởng của chi phí phương tiện vận tải, cước phí vận tải đường bộ còn chịu ảnh hưởng của **chất lượng đường sá**. Thực tế cho thấy: Nếu đường sá có chất lượng tốt sẽ làm cho chi phí xăng dầu giảm và chi phí phương tiện vận tải cũng sẽ ở mức thấp và ngược lại.

c/ Ảnh hưởng của sự biến động giá xăng dầu

Cước phí vận tải nói chung và cước phí vận tải nội địa ở Việt Nam nói riêng hiện đang chịu tác động mạnh của chi phí xăng dầu. Theo tính toán của các doanh nghiệp vận tải đường bộ, thông thường, chi phí nhiên liệu chiếm khoảng 30% giá thành vận tải bằng ô tô. Trong 5 năm vừa qua, chi phí nhiên liệu (xăng dầu) đã tăng đáng kể. Năm 1999, xăng A92 có giá 4.600đ/lít, đến cuối năm 2003 giá đã lên tới mức 5.600đ/lít và năm 2006 là 11.000đ/lít. Điều này có nghĩa là, từ 1999 đến 2006, giá xăng dầu tăng khoảng 120%. Giá dầu diesel vào cuối năm 2000 là 2.300 đồng/lít, năm 2002 là 4.000 đồng/lít.

Từ 1/5/2007, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong nước được tự chủ định giá bán xăng cho phù hợp với giá thị trường thế giới. Cho đến ngày 7/5/2007, lần đầu tiên các doanh nghiệp tăng giá bán lẻ các loại xăng dầu tại vùng 1 lên 12.100đ/lít xăng RON 95 không chì, 11.800đ/lít xăng RON 92 không chì, 8.700đ/lít dầu diesel 0,25S và 8.600đ/lít đối với dầu hoả. Tại vùng 2, giá bán lẻ các mặt hàng trên thứ tự là: 12.340đ/lít, 12.030đ/lít, 8.870đ/lít và 8.770đ/lít.

Như vậy, Nhà nước đang giảm dần sự can thiệp vào giá xăng dầu. Điều này khiến giá xăng dầu ở Việt Nam tăng nhanh tương đương với giá của các nước trong khu vực và sự biến động của cước phí vận tải luôn gắn với sự biến động của giá xăng dầu trên thị trường. Theo tính toán của các chuyên gia về logistics, *trong chi phí vận tải hàng hóa bằng container từ Việt Nam sang các cảng Châu Âu, ảnh hưởng của việc tăng giá xăng dầu chiếm tới khoảng 11%*.

So với Thái Lan, nước có mức giá xăng dầu tương đương với Việt Nam, chi phí vận chuyển bằng ô tô có trọng tải 10 - 12 tấn từ Băng Cốc đi Chiangmai với chiều dài 750 km là 178 USD (Theo “Cost of doing business in Thailand” tại website: www.busines-in-asia.com), tương đương với mức 0,023 USD/tấn/km. Trong khi đó, với cùng tải trọng và cùng chiều dài, chi phí vận tải đường bộ của Việt Nam là 0,084 USD/tấn/km, gấp 3,6 lần của Thái Lan.

d/ Ảnh hưởng của các yếu tố khác

Ngoài 2 yếu tố chính là chi phí phương tiện vận tải và chi phí xăng dầu, cước phí vận tải hàng hoá xuất khẩu còn phụ thuộc vào các yếu tố có tính bất ngờ khác mà cả chủ hàng và chủ phương tiện đều không thể tính toán trước hay không lường trước được như: Thiên tai, đình công (trong vận tải quốc tế) và các khoản lệ phí không chính thức (hay xuất hiện trong vận tải đường bộ trong nước).

2 - Các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

a/ Ảnh hưởng của sự độc quyền của các nhà cung cấp dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm lớn

Thị trường vận tải, giao nhận, bảo hiểm thế giới đang chịu ảnh hưởng lớn bởi sự độc quyền của các nhà cung cấp dịch vụ logistics lớn, có khả năng hoạt động trên phạm vi toàn cầu.

Với sự lớn mạnh về tài chính và khả năng tiếp cận và mở rộng thị trường mới, từ chỗ chỉ cung cấp một dịch vụ đơn lẻ, hiện các Công ty, tập đoàn trên đã có đủ năng lực cung cấp “chuỗi dịch vụ logistics” cho khách hàng. Đây là thế mạnh mà các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm khác không thể có được.

Điển hình cho mô hình kinh doanh dịch vụ này là các công ty Maersk (Đan Mạch), Sealand (Mỹ), Công ty thương mại Mitsui - Mitsui & Co. Ltd (Nhật Bản), Công ty Neptune Oriental Line (NOL) của Singapore...

Các công ty này có phạm vi hoạt động trên toàn cầu với các chi nhánh đặt ở nhiều nước trên thế giới, cung cấp các dịch vụ phục vụ việc lưu chuyển

hàng hóa từ người sản xuất đến người tiêu dùng như: Dịch vụ vận tải, dịch vụ giao nhận, lưu kho, dịch vụ dự trữ, phân phối hàng hóa...

Như vậy, sự chuyên nghiệp, phạm vi hoạt động lớn, năng lực tài chính mạnh...là các yếu tố cơ bản giúp doanh nghiệp có thể chiến thắng đối thủ cạnh tranh và giữ vai trò quyết định giá dịch vụ trên thị trường.

b/ Ảnh hưởng của vận tải đa phương thức

Trong vận tải đa phương thức (Multimoda Transport Operator - MTO), người kinh doanh dịch vụ giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải suốt (còn gọi là vận tải “Door to Door”). Trong trường hợp này, người giao nhận đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức và họ có trách nhiệm tổ chức quá trình vận tải hàng hóa từ người sản xuất đến tay người tiêu dùng một cách tốt nhất, an toàn nhất và tiết kiệm chi phí nhất.

Hiện nay, thực hiện vận tải đa phương thức đang trở thành xu thế chung của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm quốc tế. Theo phương thức này, số lượng đầu mối tham gia vào quá trình đưa hàng hoá từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu sẽ giảm hẳn, người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm đối với hàng hóa trong suốt hành trình “Door to Door” của nó. Họ sẽ chịu trách nhiệm đưa hàng hóa đến nơi đến cuối cùng của hành trình mặc dù hàng hóa phải thay đổi từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác (Có thể là từ phương tiện vận tải bộ/thủy/hàng không nội địa của nước xuất khẩu sang tàu biển quốc tế rồi lại qua phương tiện vận tải bộ/thủy/hàng không nội địa của nước nhập khẩu để đến kho của người nhận hàng). Và như vậy, hành trình của hàng hóa xuất khẩu sẽ được tiến hành một cách liên tục, nhanh chóng, chính xác và mức chi phí cho các dịch vụ là thấp nhất. Theo tính toán của một số doanh nghiệp kinh doanh giao nhận, vận tải quốc tế, chi phí “Door to Door” thông qua vận tải đa phương thức luôn thấp hơn nhiều so với việc thực hiện đơn lẻ các dịch vụ để đưa hàng hóa đến tay người nhập khẩu.

III - KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI TRONG VIỆC GIẢM THIỂU CHI PHÍ VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM NHẪM NÂNG CAO SỨC CẠNH TRANH CỦA HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU

1 - Kinh nghiệm của Trung Quốc trong việc giảm chi phí vận tải quốc tế

Trong những năm gần đây, kim ngạch ngoại thương của Trung Quốc đã tăng trưởng rất nhanh. Do phần lớn hàng hóa xuất nhập khẩu của Trung Quốc được chuyên chở bằng đường biển nên quốc gia này đặc biệt chú trọng đến việc nâng cấp, đóng mới đội tàu và phát triển dịch vụ hàng hải, dịch vụ cảng biển. Từ năm 2000 đến nay, Trung Quốc đã đầu tư mua sắm thêm số lượng và tăng dung tích tàu biển, phát triển hệ thống cảng biển hiện đại có thể phục vụ bốc dỡ hàng hóa với khối lượng lớn với thời gian nhanh nhất và mục tiêu quan trọng nhất là để giảm chi phí vận tải.

Nhằm thu hút thêm khối lượng hàng hóa xuất khẩu qua các cảng biển, Trung Quốc đang nhanh chóng cải tạo, nâng cấp các hải cảng lớn của mình như: Thẩm Quyến, Thượng Hải, Quảng Châu, Đại Liên...và trở thành nước đứng thứ 5 trên thế giới về lượng tàu ra vào các cảng trong năm 2006 với trên 85.000 lượt.

Thẩm Quyến hiện là trung tâm trung chuyển hàng hóa xuất khẩu giá rẻ của vùng Nam Trung Quốc. Hồng Kông có lợi thế hơn với đường hàng hải trực tiếp tới Mỹ, châu Âu, chuyển tàu sang Đài Loan và khả năng tiếp nhận hàng hóa đặc biệt hay cần bảo quản tốt. Cảng Thẩm Quyến có mức phí cập bến tàu thấp hơn nhưng kỹ thuật kém hơn và năng suất bốc dỡ hàng hóa cũng thấp hơn so với cảng Hồng Kông. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp Trung Quốc đều cho rằng chi phí vận tải, giao nhận là yếu tố quan trọng hàng đầu hoặc thứ hai quyết định việc họ lựa chọn cảng nào ở Trung Quốc để thực hiện dịch vụ vận tải và giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

Từ năm 2001, để trở thành thành viên chính thức của WTO, Trung Quốc đã cam kết mở cửa thị trường dịch vụ vận tải tương đối mạnh mẽ, cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia trực tiếp vào dịch vụ vận tải, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, đối xử với người cung cấp dịch vụ nước ngoài như với các nhà cung cấp dịch vụ trong nước. Các công ty nước ngoài có thể đầu tư 100% vốn hoặc liên doanh với các công ty cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa của Trung Quốc. Hiện nay, nhiều hãng vận tải biển lớn của nước ngoài đã có mặt

tại Trung Quốc và đang tập trung phát triển vận tải đa phương thức (MTO) nhằm cung cấp dịch vụ “Door to Door” cho khách hàng với giá thấp nhất.

Theo nghiên cứu của các chuyên gia, các nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển của nước ngoài thường có xu hướng liên doanh với các công ty vận tải của Trung Quốc để xây dựng các trạm trung chuyển container và cung cấp dịch vụ kho chứa hàng tại các cảng. Điều này sẽ giúp ích rất lớn cho các công ty của Trung Quốc trong việc giảm chi phí đối với dịch vụ hàng hải và dịch vụ cảng biển.

Bảng 1.1: So sánh lệ phí cảng biển của Trung Quốc với một số cảng châu Á khác năm 2004

Đơn vị tính: USD/TEU

Cảng	Mức lệ phí
Thượng Hải (Trung Quốc)	911
Hải Phòng (Việt Nam)	1.500
Sài Gòn (Việt Nam)	1.400
Laem Changbang (Thái Lan)	1.350
Singapor (Singapor)	550

Nguồn: World Bank Report 2005

Như vậy, so với các cảng ở Việt Nam và Thái Lan thì mức lệ phí cảng của Trung Quốc là thấp hơn hẳn. Tuy nhiên, nếu so sánh với cảng “bận rộn nhất thế giới” - cảng Singapor - thì mức lệ phí cảng của Trung Quốc vẫn đang ở mức cao.

Riêng đối với chi phí vận chuyển container từ nội địa đến các cảng biển của Trung Quốc hiện đang ở mức khá cao (chiếm tới trên 60% tổng chi phí vận tải hàng hóa xuất khẩu). Đây là lý do dẫn đến tổng các khoản chi phí liên quan đến hành trình vận chuyển hàng xuất khẩu bằng container của Trung Quốc sang các nước khác vẫn ở mức khá cao.

Bảng 1.2: Chi phí vận tải hàng hoá bằng container từ nội địa Trung Quốc đến các cảng phía Tây nước Mỹ năm 2005 (CIF cảng đến)

		Mức chi phí (USD/TEU)	Tỷ trọng /tổng chi phí vận tải (%)
1	Chi phí vận tải nội địa để đưa hàng xuất khẩu ra cảng biển	2.300	63
2	Chi phí xếp hàng lên tàu biển	200	5
3	Cước phí vận tải biển	750	21
4	Chi phí dỡ hàng xuống tàu	150	4
5	Chi phí đưa hàng đến nơi nhận hàng	250	7
	Tổng	3.650	100

Ghi chú: 1 TEU tương đương 1 container 20 feet, container tiêu chuẩn

Nguồn: *Trade and Logistics Development in 8 inland lagging provinces of China* - International Trade Institute of Singapor 2005

2 - Kinh nghiệm của Thái Lan trong việc giảm chi phí vận tải nội địa và chi phí giao nhận

Được WB đánh giá là nước có dịch vụ vận tải phát triển trung bình cùng nhóm nước với những nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Malaysia, Phillipine, Thái Lan đã rất chú trọng phát triển dịch vụ vận tải. Cho đến nay, nguồn thu từ dịch vụ vận tải của Thái Lan đạt khoảng 41 tỷ baht/năm, trong đó chủ yếu từ dịch vụ vận tải biển và các dịch vụ hỗ trợ xuất nhập khẩu hàng hóa.

Để giảm thiểu các chi phí liên quan đến dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu, Chính phủ Thái Lan đang tích cực thực hiện cải cách hành chính trong tất cả các công đoạn nghiệp vụ của quá trình đưa hàng hoá từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ.

Đặc biệt, để thực hiện cải cách hành chính trong lĩnh vực Hải quan, từ đầu năm 2007, Hải quan Thái Lan áp dụng hệ thống niêm phong (seal) và

container điện tử. Seal điện tử (container chỉ mở được bằng mật khẩu) được coi là phương pháp thuận lợi hơn cho việc kiểm tra và giám sát hải quan đối với các lô hàng xuất khẩu và sự di chuyển của nó thông qua kết hợp sử dụng hệ thống vệ tinh định vị toàn cầu.

Cũng từ đầu năm 2007, Thái Lan thực hiện quy trình “xuất khẩu không giấy tờ” bằng việc thông quan điện tử (Khai báo hải quan từ các doanh nghiệp và xác nhận thông quan của Hải quan đều được thực hiện trên mạng). Như vậy, tất cả các container hàng hoá sẽ được thông quan mà không cần có sự can thiệp của nhân viên Hải quan (trừ những container có dữ liệu thấy nghi vấn).

Việc áp dụng công nghệ thông tin vào quy trình kiểm tra Hải quan sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp, đồng thời có thể giám sát được lượng hàng hoá thông quan ở mọi thời điểm.

Việc cải cách hành chính ở các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm ở Thái Lan không chỉ giúp cho việc lưu chuyển hàng hoá được dễ dàng mà còn là cơ sở để giảm chi phí hàng hải và chi phí cho các dịch vụ cảng biển.

Thực tế cho thấy, mức cảng phí của Thái Lan thấp hơn mức phí cùng loại của Việt Nam khoảng 30%, phí cầu bến đối với phương tiện cũng thấp hơn của Việt Nam 30 - 80%.

Hiện tại, phí bốc dỡ trạm cuối đối với container 20 feet tại Bangkok - Thái Lan là 71 USD, thấp hơn nhiều so với mức 81 USD của Port Klang - Malaixia và 86 USD của Manila - Philipin...

Nhìn chung, các cảng của Thái Lan hiện đang được xem là các cảng có mức phí và lệ phí tương đối thấp trong khu vực. Chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm thấp là nhân tố quan trọng nhằm giảm giá xuất khẩu đối với hàng hoá của Thái Lan. Đây cũng là cơ sở quan trọng nhằm làm tăng khả năng cạnh tranh của hàng hoá Thái Lan trên thị trường khu vực và thế giới.

Bảng 1.3: So sánh một số khoản mục phí và lệ phí giữa cảng Sài Gòn (Việt Nam) và cảng Bangkok (Thái Lan)

Phí và lệ phí	Cảng Sài Gòn (VN)	Cảng Bangkok (Thái Lan)	VN/TL
<i>1 - Cảng phí</i>	0,3 USD/GT	10 Baht/GT ~ 0,23 USD/GT	+30%
- Trọng tải phí	0,058 x 2 USD/GT		
- Phí đảm bảo HH	0,184 USD/GT		
<i>2 - Phí cầu bến</i>			
- Phương tiện (tàu)			
* Cầu tàu	0,0035 USD/GT	8,0Baht/100GT~ 0,00186 USD/GT	+88%
* Phao	0,0014 USD/GT	4,5Baht/100GT~ 0,00105 USD/GT	+33%
* Vùng vịnh	0,0006 USD/GT	1,500 Baht ~ 35USD/Chuyến	
- Hàng hoá	0,2 USD/tấn	5,0-25Baht/Tấn~0,116-0,58 USD/Tấn	1/3,5
-Container	1,8 USD/TEU	370 Baht/TEU	1/4,7

Ghi chú: Điều kiện tương tự về luồng lạch và vị thế cạnh tranh

Nguồn: Hiệp hội hiệp thương các hãng tàu Châu Á

3- Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Qua nghiên cứu kinh nghiệm của Trung Quốc và Thái Lan trong việc giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá xuất khẩu, một số bài học rút ra cho Việt Nam là:

+ *Đối với việc giảm thiểu chi phí vận tải biển*

- Để giảm thiểu chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển, vấn đề quan trọng hàng đầu là phải xây dựng đội tàu biển có năng lực vận tải lớn, có khả năng đảm nhận phần lớn khối lượng hàng hoá xuất khẩu của cả nước. Có như vậy, các hãng vận tải biển trong nước mới có thể chủ động trong việc thoả thuận cước phí cũng như các khoản phí và lệ phí khác liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hoá đến nước nhập khẩu.

- Kinh nghiệm của Trung Quốc cho thấy, để giảm thiểu các khoản lệ phí hàng hải và lệ phí cảng biển, cần xây dựng hệ thống cảng biển và cơ sở hạ tầng cảng biển đủ mạnh, có công suất lớn, được trang bị phương tiện xếp/dỡ hiện đại nhằm giải phóng tàu và hàng nhanh, giảm thời gian và chi phí chờ đợi. Không nên đầu tư xây dựng cảng nước sâu và có công suất lớn ở sâu trong các lưu vực sông mà xây dựng ngay sát ven biển để tàu biển có trọng tải lớn có thể vào/ra được dễ dàng, tiết kiệm chi phí chuyển tải, chi phí chờ đợi vào/rời cảng.

- Để dịch vụ vận tải hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển có khả năng hội nhập sâu vào thị trường thế giới, cần mở cửa lĩnh vực dịch vụ này để thu hút vốn đầu tư từ nguồn vốn FDI, liên kết với các Công ty, tập đoàn kinh doanh dịch vụ logistics có thế và lực trên thế giới nhằm giảm chi phí trên cơ sở thực hiện đồng bộ chuỗi các dịch vụ liên quan đến quá trình dịch chuyển của hàng hoá từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

+ *Đối với việc giảm thiểu chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu*

- Để hạn chế đến mức thấp nhất chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu, việc hiện đại hoá thiết bị và phương tiện phục vụ công tác khai báo hải quan của chủ hàng và xác nhận thông quan của cơ quan Hải quan là hết sức cần thiết và phù hợp với xu thế chung của thời đại. Kinh nghiệm của Thái Lan đã chỉ rõ hiệu quả của việc “thông quan điện tử” đối với hàng hóa xuất khẩu nhằm giảm thiểu chi phí giao nhận.

- Nâng cao năng suất bốc xếp hàng hoá bằng việc trang bị thiết bị giao nhận hiện đại là hết sức cần thiết, đặc biệt là hệ thống thiết bị để xếp/dỡ hàng hoá chuyên chở bằng container. Đây là điều kiện cơ bản để giải phóng tàu nhanh và xếp/dỡ hàng nhanh, tiết kiệm được các khoản chi phí và lệ phí cảng nhằm giảm chi phí giao nhận.

- Kinh nghiệm của Trung Quốc cho thấy: Tham gia vận tải đa phương thức (MTO), chi phí giao nhận hàng hóa xuất khẩu sẽ được tiết kiệm rất nhiều do người thực hiện dịch vụ MTO vừa là người vận tải, vừa là người giao nhận

và họ là người thực hiện mọi dịch vụ trong hành trình “Door to Door” của hàng hoá.

+ *Đối với việc giảm chi phí bảo hiểm hàng hoá*

- Để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm trong nước giành được quyền thu phí bảo hiểm và quyền chủ động thoả thuận tỷ lệ phí bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần tranh thủ thoả thuận với khách hàng để xuất khẩu hàng hoá theo ĐKCSGH CIF (cảng nhận hàng). Nên thay đổi tập quán bán hàng theo ĐKCSGH FOB (cảng Việt Nam) trước đây vì như vậy quyền thu phí bảo hiểm lại thuộc về các doanh nghiệp nước ngoài.

- Đối với chi phí bảo hiểm, tỷ lệ phí bảo hiểm theo các điều kiện bảo hiểm cụ thể là không thể thay đổi được. Nếu chủ hàng mua bảo hiểm với các điều kiện bảo hiểm “không đầy đủ” đối với hàng hoá của họ thì khi có tổn thất xảy ra sẽ không được bồi thường. Ngược lại, nếu chủ hàng mua bảo hiểm với các điều kiện bảo hiểm “không cần thiết” đối với hàng hoá của họ thì sẽ gây lãng phí rất lớn. Vậy giải pháp tốt nhất để giảm thiểu chi phí bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu là các doanh nghiệp cần tính toán và *mua bảo hiểm đúng cho hàng hoá của mình.*

- Ngoài ra, để giảm thiểu chi phí bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu, chủ hàng còn có thể dùng các biện pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan khác như: Thủ tục phí, phí môi giới bảo hiểm...

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CÁC CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

I- THỰC TRẠNG CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2001 - 2006

1- Thực trạng chi phí vận tải nội địa

Như đã nêu ở Chương 1, chi phí vận tải nội địa là toàn bộ chi phí để vận chuyển hàng hoá từ nơi sản xuất hoặc nơi gom hàng ra đến cảng biển hoặc cửa khẩu để xếp lên phương tiện vận tải quốc tế.

a/ Thực trạng mức cước phí vận chuyển nội địa

Hiện nay, về cơ bản Nhà nước không quản lý giá cước vận tải trong nước đối với các phương tiện: Ô tô, đường sắt, đường sông, đường biển...(trừ cước vận chuyển hàng không nội địa). Chính vì vậy, giá cước vận tải tại Việt Nam chủ yếu do các doanh nghiệp vận tải thoả thuận với khách hàng và phụ thuộc chủ yếu vào các yếu tố cấu thành nên giá thành vận tải như: Mức giá thuê phương tiện (tùy loại phương tiện và khả năng vận chuyển của phương tiện), giá tiêu hao nhiên liệu (xăng dầu), chất lượng của đường sá trong hành trình vận chuyển của hàng hóa...

b/ Thực trạng các khoản lệ phí phát sinh trong quá trình vận tải nội địa

Ngoài cước phí vận tải, trong quá trình vận chuyển hàng hoá từ nơi sản xuất ra đến cảng biển/cửa khẩu quốc tế, người vận tải còn phải trả các khoản lệ phí khác như: Phí cầu, đường, bến, bãi, lệ phí cho phương tiện ra/vào cảng hoặc cửa khẩu.

- Trường hợp hàng hóa xuất khẩu được vận chuyển ra cảng/cửa khẩu bằng đường bộ:

Số liệu điều tra của CIEM đối với một số tuyến đường bộ chính trong cả nước cho thấy, các loại phí và lệ phí nêu trên chiếm khoảng từ 4 - 9% tổng chi phí vận chuyển đường bộ.

Một trong những nguyên nhân dẫn đến vấn đề trên là hiện có khá nhiều trạm thu phí và lệ phí đối với xe tải chở hàng hoá tham gia giao thông trên các tuyến đường bộ chính của Việt Nam. Chẳng hạn như tuyến đường bộ Hà Nội -

TP. Hồ Chí Minh, với chiều dài khoảng 1.700 km, hiện có đến 16 trạm thu phí và lệ phí cầu, phà, đường...; tuyến quốc lộ 10 từ Hải Phòng đi Ninh Bình chiều dài 120 km có tới 4 trạm thu phí. Thậm chí, họ còn phải trả các loại lệ phí không chính thức rất vô lý phát sinh do sự cửa quyền của một số cán bộ quản lý... Các loại chi phí này cũng làm gia tăng tổng chi phí vận tải nội địa và có ảnh hưởng trực tiếp đến sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam,

- Nếu hàng hoá xuất khẩu được vận chuyển ra cảng/cửa khẩu quốc tế bằng đường thủy nội địa, chế độ thu, nộp và quản lý sử dụng phí, lệ phí cảng vụ được quy định cụ thể như sau:

Bảng 2.1: Chế độ thu, nộp và quản lý sử dụng phí, lệ phí cảng vụ vận chuyển bằng đường thủy nội địa của Việt nam

STT	NỘI DUNG CÁC KHOẢN THU	MỨC THU
1	Phí trọng tải - Luợt vào (kể cả có tải, không tải) - Luợt ra (kể cả có tải, không tải)	150 đ/tấn trọng tải toàn phần 150 đ/tấn trọng tải toàn phần
2	Lệ phí ra, vào cảng, bến thủy nội địa: - Phương tiện chở hàng có trọng tải toàn phần từ 10 tấn đến 50 tấn	5.000 đồng/chuyến
	- Phương tiện chở hàng có trọng tải toàn phần từ 51 tấn đến 200 tấn	10.000 đồng/chuyến
	- Phương tiện chở hàng, đoàn lai có trọng tải toàn phần từ 201 đến 500 tấn	20.000 đồng/chuyến
	- Phương tiện chở hàng, đoàn lai có tr.tải toàn phần từ 501 tấn trở lên, tàu biển có trọng tải toàn phần đến dưới 200 GT	30.000 đồng/chuyến
	- Tàu biển có trọng tải toàn phần từ 200 GT đến dưới 1000 GT	50.000 đồng/chuyến
	- Tàu biển có trọng tải toàn phần từ 1000 GT đến dưới 5000 GT	100.000 đồng/chuyến
	- Tàu biển có trọng tải toàn phần trên 5000 GT	200.000 đồng/chuyến

Nguồn: *Thông tư số 58/2005/TT-BTC ngày 18/07/2005 của Bộ Tài chính về chế độ thu, nộp và quản lý sử dụng phí, lệ phí cảng vụ vận chuyển bằng đường thủy nội địa*

So với quy định tại Quyết định số 62/2003/QĐ/BTC ngày 25/4/2003 của Bộ Tài chính thì mức phí, lệ phí cảng vụ đường thủy nội địa của Việt Nam đã được cắt giảm tương đối nhiều. Đây là điều kiện và cơ hội thuận lợi để vận tải thủy nội địa ở nước ta phát triển, đáp ứng nhu cầu vận tải trong nước.

Nhìn chung, chi phí vận tải nội địa đối với hàng hoá nói chung và hàng hoá xuất khẩu nói riêng những năm gần đây đã giảm đáng kể so với thời kỳ trước. Tuy nhiên, đây vẫn là mức chi phí đáng kể làm cho tổng chi phí xuất khẩu hàng hoá tăng cao khiến năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu bị hạn chế.

c/ Thực trạng chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện

Chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải tuy không chiếm tỷ trọng lớn nhưng cũng có ảnh hưởng trực tiếp đến tổng chi phí vận tải nội địa đối với hàng xuất khẩu Việt Nam. Những năm gần đây, thời gian mà các phương tiện vận tải phải chờ đợi để xếp/dỡ hàng đã giảm đi rất nhiều do cả chủ hàng, chủ phương tiện vận tải và người giao nhận hàng đã có sự phối hợp tốt. Việc giảm thời gian mà các phương tiện vận tải phải chờ đợi để xếp/dỡ hàng đã làm cho khoản chi phí liên quan giảm đi đáng kể.

d/ Thực trạng chi phí làm các thủ tục cần thiết

Cũng như chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải, chi phí làm các thủ tục cần thiết để đưa hàng hóa xuất khẩu ra cảng/cửa khẩu ngày càng được giảm thiểu. Các lệ phí hóa đơn, chứng từ hay những thứ thủ tục rườm rà khác đang dần được cắt bỏ khiến khoản chi phí này chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng chi phí vận tải nội địa đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.

2 - Thực trạng chi phí vận tải quốc tế

Chi phí vận tải quốc tế là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình chuyên chở hàng hoá xuất khẩu (kể cả hàng hoá xuất khẩu chuyên chở bằng container) từ nơi gửi hàng (gốc) ở Việt Nam đến nơi nhận hàng (đích) ở nước ngoài.

Về cơ cấu, chi phí vận tải quốc tế gồm: Cước phí vận chuyển quốc tế, chi phí làm các thủ tục cần thiết, chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện, các khoản lệ phí...

a/ Về cước phí vận chuyển quốc tế

Trong giai đoạn hiện nay, khi hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành nhu cầu tất yếu của mọi quốc gia và lượng hàng hoá lưu chuyển giữa các nước ngày càng lớn thì dịch vụ vận tải hàng hoá quốc tế ngày càng phát triển mạnh. Nhằm mục tiêu tăng khối lượng hàng hoá vận chuyển, đảm bảo an toàn cho hàng hoá và giảm chi phí vận tải cho một đơn vị hàng hoá, các doanh nghiệp, tập đoàn kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế đã thực hiện vận tải hàng hoá quốc tế bằng container.

Thực tế cho thấy, trên 80% khối lượng hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam được chuyên chở ra nước ngoài bằng đường biển. Chính vì vậy, khi nghiên cứu cước phí vận tải quốc tế đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, đề tài tập trung nghiên cứu cước phí vận tải hàng hoá bằng đường biển.

Theo số liệu của Cơ quan xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), mức cước phí vận chuyển một container 40 feet từ cảng Hải Phòng đi một số cảng trên thế giới như sau:

Bảng 2.2: Cước phí vận tải biển từ cảng Hải Phòng (Việt Nam) đi một số cảng trên thế giới năm 2005

Đơn vị tính: USD

	Singapor	Hong Kong	Châu Âu (Cảng chính)	USA (Los Angeles)	Yokohama (Nhật Bản)
Việt Nam (Hải Phòng)	330	330	3.200	3.655	1.630

Nguồn: Trích Gematrans và JETRO, *Điều tra về chi phí liên quan đến đầu tư lần thứ 15, so sánh chi phí ở một số thành phố lớn Châu Á*, Tokyo, 3/2006.

Theo số liệu từ Cục Hàng hải Việt Nam, từ tháng 4/2005, giá cước vận tải biển đi các nước châu Á tăng khoảng 50 USD/cont. 20 feet, cước đi Mỹ và các nước châu Âu tăng khoảng 100 - 150 USD/cont.20 feet. Từ 1/9/2005, giá cước vận tải biển tiếp tục tăng khoảng 50 USD/cont. 20 feet.

Tổng hợp kết quả khảo sát về cước phí vận tải hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển tại cảng Sài Gòn tháng 10/2006 cho thấy, cước phí vận tải biển bằng container của Việt Nam hiện nay như sau:

Bảng 2.3: Cước phí vận tải biển bằng container từ cảng Sài Gòn (Việt Nam) đi một số cảng trên thế giới năm 2006

Cảng đi	Cảng đến	Cước phí vận tải (USD)/cont.		
		20'	40'DC	40'HC
HCM	Cảng chính ở Châu Âu (HAM/ROT...)	1.400	2.800	3.000
HCM	Thái Lan (BANGKOK)	60	120	120
HCM	Singapore (SINGAPORE)	80	160	160
HCM	Đài Loan	350	700	700
HCM	Hồng Kông	80	160	160
HCM	Malaysia (PORT KLANG)	200	400	400
HCM	Hàn Quốc (BUSAN, INCHON)	400	800	800
HCM	Nhật Bản (OSA/KOB/TYO/NGO/YOKO)	400	800	800
HCM	Các cảng phía Tây nước Mỹ như: LOS ANGELES, LONG BEACH, OAKLAND, SEATTLE... *	1.700 - 2.400	2.200 - 3.300	2400 - 3500
HCM	Các cảng phía Đông nước Mỹ như: NEW YORK, SAVANAH, CHARLESTON,...) *	2.700 - 4.000	3.600 - 5.400	3.800 - 5.600

Ghi chú: DC: Container tiêu chuẩn;

HC: high container (Cao hơn container tiêu chuẩn 0,7 - 0,8 m);

* Cước phí đi các cảng phía Đông và Tây nước Mỹ đã bao gồm phụ phí

Nguồn: Tổng hợp số liệu khảo sát tại Cảng Sài Gòn 10/2006

Ngoài ra, cước phí vận tải biển của Việt Nam còn phụ thuộc lớn vào sự biến động về giá cước trên thị trường vận tải biển quốc tế. Do giá nhiên liệu tăng cao, giá thuê phương tiện cũng tăng cao đã khiến giá cước vận tải biển quốc tế tăng nhanh.

b/ Về các loại phí và lệ phí hàng hải

Ngoài vấn đề cước phí vận tải cao và liên tục tăng, chi phí vận tải quốc tế của Việt Nam còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác như: Thủ tục phí, các loại phí và lệ phí hàng hải...

+ Về thủ tục phí

Khảo sát mới đây của Bộ Tài chính, Bộ Thương mại, Bộ Giao thông vận tải, Cục Hàng hải Việt Nam cho thấy: Thủ tục hành chính tại các cảng của Việt Nam khá phức tạp. Để cập cảng Việt Nam, 1 tàu phải nộp 36 loại giấy tờ và trình 27 loại giấy tờ khác, làm tổng số giấy tờ cần trình báo lên tới 63 loại. Điều này có nghĩa là tàu phải mất thời gian chờ đợi từ 1 - 2 ngày để được cập bến. Đây là “thời gian chết” của tàu vận tải và nó gây tổn kém tiền bạc cho doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải vì chi phí cho tàu chờ tại cảng trung bình khoảng 7.000 - 8.000 USD/tàu/ngày.

+ Các loại phí, lệ phí hàng hải

Các loại phí, lệ phí hàng hải cũng có tác động làm tăng chi phí vận tải quốc tế đối với hàng hoá xuất khẩu. Phí và lệ phí hàng hải hiện nay của Việt Nam do Bộ Tài chính qui định, áp dụng thống nhất trong cả nước. Thực hiện lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, từ năm 2000 đến nay, Bộ Tài chính đã 3 lần điều chỉnh giảm mức thu các loại phí hàng hải từ 10 - 50% nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các hãng tàu vào/ra cảng biển Việt Nam và đảm bảo phù hợp với mặt bằng chung của các nước trong khu vực.

Các khoản phí trong lĩnh vực hàng hải như: Phí trọng tải, phí đảm bảo hàng hải, phí hoa tiêu, phí neo đậu và phí sử dụng cầu, bến, phao neo... Từ

năm 2003, Nhà nước đã điều chỉnh giảm 10 - 20% mức thu phí trọng tải đối với tàu vận tải quốc tế các tuyến có cự ly từ 30 hải lý trở lên.

Theo Quyết định số 88/2004/QĐ - BTC ngày 19/11/2004, từ ngày 1/1/2005, phí trọng tải tàu giảm thêm 45%; phí đảm bảo hàng hải giảm thêm 27%, phí hoa tiêu đối với các tuyến có cự ly từ 30 hải lý trở lên giảm từ 21% - 29%, phí neo đậu và phí sử dụng cầu, bến, phao neo giảm từ 11% đến 17%, so với trước năm 2005.

Đặc biệt, từ 1/1/2006 phí đảm bảo hàng hải được điều chỉnh giảm còn 75% so với mức năm 2005. (Xem các phụ lục 1 - 5).

Riêng lệ phí ra vào cảng biển (thuộc lệ phí quản lý Nhà nước đặc biệt về chủ quyền quốc gia) được giữ nguyên từ trước với mức thu từ 10 USD đến 100 USD tùy theo dung tích toàn phần của tàu lớn hay nhỏ.

c/ Về giá dịch vụ tại cảng biển

Từ năm 2004 trở về trước, cùng với việc quy định cụ thể các loại phí và lệ phí hàng hải, Bộ Tài chính cũng quy định cả mức giá các dịch vụ cảng biển.

Tuy nhiên, từ năm 2005, các mức giá dịch vụ cảng biển đã được để “mở” cho các doanh nghiệp kinh doanh và cung cấp dịch vụ cảng biển tự quyết định. Điều này cũng có nghĩa là giá các dịch vụ cảng biển đã được quyết định bởi quan hệ **cung - cầu** trên thị trường và sự cạnh tranh của các doanh nghiệp cảng, không thuộc danh mục Nhà nước quản lý giá.

Thêm vào đó, để tạo thuận lợi hơn nữa cho các doanh nghiệp cảng, Nhà nước cho phép các dịch vụ vận tải quốc tế và dịch vụ cung ứng trực tiếp cho vận tải quốc tế không thuộc đối tượng phải chịu thuế giá trị gia tăng.

**Bảng 2.4: Giá dịch vụ cảng biển đối với tàu 450 TEU
tại một số cảng chính của Việt Nam năm 2005**

Đơn vị: USD

Loại dịch vụ	Sài Gòn	Hải Phòng
1 - Hoa tiêu vào/ra	1.843	1.006
2 - Trục kéo vào/ra	850	690
3 - Thả, nhổ neo	34	51
4 - Phí dẫn đường	3.247	1.894
5 - Phí cầu cảng	568	568
6 - Phí hải quan	130	142
7 - Phí khác	634	611

Nguồn: Viện chiến lược phát triển giao thông vận tải

Với số lượng cảng nhiều (riêng khu vực Hải Phòng, Quảng Ninh hiện có khoảng gần 10 cảng; khu vực Hồ Chí Minh có hơn 20 cảng), trong khi nguồn hàng hạn chế nên các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cảng biển có sự cạnh tranh gay gắt chủ yếu bằng biện pháp hạ giá hoặc giữ ổn định giá dịch vụ với khách hàng theo từng chuyến, từng mặt hàng, từng dịch vụ cụ thể.

3- So sánh chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam với chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu của một số nước trong khu vực và thế giới

Ngành vận tải biển Việt Nam hiện được đánh giá là đang có những bước phát triển mạnh so với trước đây. Sự hiện diện của 40 đại diện các công ty, tập đoàn tham gia dịch vụ vận tải biển quốc tế tại Việt Nam đã tạo cơ hội cho

doanh nghiệp xuất khẩu có thể lựa chọn người vận tải phù hợp với hàng hoá của mình. Tuy nhiên, do có sự tham gia thị trường của nhiều đối thủ có tiềm lực mạnh đã tạo sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải biển trong nước. Để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường, các doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam cần có những đổi mới để cung cấp dịch vụ vận tải được tốt hơn, có lịch trình vận chuyển hợp lý hơn, thời gian vận chuyển được rút ngắn, chi phí vận tải thấp để thu hút khách hàng.

Tuy nhiên, so sánh các nước trong khu vực, chi phí cho hoạt động vận tải hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển của Việt Nam vẫn ở mức cao.

a/ Đối với cước phí vận tải biển

Số liệu của Cơ quan xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) cho thấy, việc vận chuyển một container 40 feet từ Hải Phòng đi Yokohama (Nhật Bản) hay Los Angeles (Hoa Kỳ) đều có chi phí cao hơn so với vận chuyển từ các nước trong khu vực như Thái Lan, Singapore, Philipines.

So với các nước trong khu vực, các công ty vận tải biển của Việt Nam không được đánh giá cao với thực tế là các hãng tàu biển Việt Nam hiện mới vận chuyển được dưới 20% sản lượng hàng hoá xuất nhập khẩu, phần còn lại là các hãng tàu nước ngoài đảm nhận. Chính vì vậy, các hãng tàu biển Việt Nam khó có thể chủ động cắt giảm cước phí vận chuyển.

Mặt khác, các công ty vận tải biển Việt Nam vẫn chưa hội nhập sâu vào mạng lưới các đại lý vận tải quốc tế. Đây là lý do khiến các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam ít sử dụng đội tàu của các hãng vận tải trong nước mà thường lựa chọn hình thức xuất khẩu theo điều kiện cơ sở giao hàng FOB hoặc sử dụng đại lý của các hãng vận tải biển quốc tế ở Việt Nam nếu xuất khẩu theo điều kiện cơ sở giao hàng CIF.

Bảng 2.5: Cước phí vận tải biển của Việt Nam trong tương quan với một số nước trong khu vực năm 2005

Đơn vị tính: USD

	Singapor	Hong Kong	Châu Âu (Cảng chính)	USA (LosAngeles)	Yokohama (Nhật Bản)
Việt Nam (Hải Phòng)	330	330	3.200	3.655	1.630
Thái Lan	652	584	2.107	3.332	1.300
Phillipin (Manila)	350	250	-	2.460	900 -1.000
Banglades	-	900	1.800	3.450	1.550
Singapor	-	-	-	3.250	770

Nguồn: Trích theo Gematrans và JETRO

Điều tra về chi phí liên quan đến đầu tư lần thứ 15, so sánh chi phí ở một số thành phố lớn Châu Á, Tokyo, tháng 3/2006.

b/ Đối với các loại phí và lệ phí hàng hải

Tuy đã cố gắng giảm thiểu các khoản chi phí hàng hải như đã nêu, thậm chí không thu một số khoản phí như phí biên phòng, cửa khẩu... nhưng nếu so sánh mức phí hàng hải của Việt Nam áp dụng đối với tàu vận tải quốc tế (trừ phí thủ tục) vẫn cao hơn mức trung bình một số nước trong khu vực, cụ thể như:

- Phí trọng tải và phí bảo đảm hàng hải (tại khu vực cảng Hải Phòng – Việt Nam) cao hơn so với mức trung bình của các cảng có điều kiện tương tự (khoảng cách 40 hải lý) khoảng 21%; tại khu vực cảng Đà Nẵng cao hơn so

với trung bình của các cảng có điều kiện tương tự của 4 nước (Thái Lan, Philippines, Indonesia, Hàn Quốc) khoảng 54%.

- Phí hoa tiêu tại cảng biển Việt Nam so với mức trung bình của 5 nước Thái Lan, Philippines, Indonesia, Hàn Quốc, Trung Quốc: Thấp hơn 28% (tại khu vực cảng Đà Nẵng), cao hơn 104% (tại các cảng khu vực Hải Phòng), cao hơn 202% (tại các cảng khu vực Sài Gòn).

- So sánh tổng chi phí về sử dụng cầu bến mà tàu phải trả thì mức thu của Việt Nam cao hơn 29% so với mức trung bình của 5 nước Thái Lan, Philipin, Indonesia, Hàn Quốc, Trung Quốc.

Nhìn chung, mức thu phí và các loại lệ phí hàng hải của Việt Nam hiện đang cao hơn so với mức trung bình một số nước trong khu vực. Nguyên nhân chủ yếu là do hầu hết các cảng biển có sản lượng lớn của Việt Nam đều không ở sát biển nên cự ly dẫn tàu dài.

Mặt khác, hàng năm chi phí cho việc nạo vét khơi thông luồng do phù sa bồi lấp, duy tu hệ thống phao (khoảng 160 tỷ đồng), chi phí hoa tiêu đưa đón cao. Trong khi đó, hầu hết các cảng của các nước trong khu vực nằm sát biển nên các chi phí dịch vụ hàng hải của họ thấp so với Việt Nam khá nhiều.

c/ Đối với giá dịch vụ cảng biển

Theo đánh giá của Hiệp hội cảng biển Việt Nam, giá dịch vụ cảng biển của nước ta hiện nay đang ở mức thấp so với các nước trong khu vực. Ngoài lý do năng suất xếp dỡ và chất lượng dịch vụ kém thì việc cạnh tranh thông qua biện pháp hạ thấp mức giá các dịch vụ cảng biển của các doanh nghiệp cũng là yếu tố tác động lớn đến mặt bằng giá dịch vụ cảng biển nói chung.

**Bảng 2.6: So sánh giá dịch vụ cảng biển đối với tàu 450 TEU
tại cảng Sài Gòn và Hải Phòng (VN) với một số cảng trong khu vực**

Đơn vị: USD

	Sài Gòn	Hải Phòng	Thượng Hải	Singapore	Songkla
1 - Hoa tiêu vào/ra	1.843	1.006	2.895	329	357
2- Trục kéo vào/ra	850	690	3.690	461	758
3 - Thả, nhổ neo	34	51	80	165	35
4 - Phí dẫn đường	3.247	1.894	679	44	-
5 - Phí cầu cảng	568	568	220	1.207	270
6 - Phí khác	634	611	895	-	369

Nguồn: Viện Chiến lược phát triển giao thông vận tải.

Nhìn chung, chi phí vận tải biển đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam hiện đang ở mức cao. Để tham gia vào thị trường dịch vụ vận tải biển quốc tế một cách hiệu quả thông qua việc phấn đấu giảm chi phí vận tải nói chung nhằm góp phần giảm chi phí xuất khẩu hàng hoá, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics Việt Nam cần có các biện pháp tích cực để từng bước cắt giảm cước phí vận tải biển đồng thời với việc giảm thiểu các chi phí có liên quan như: Giảm phí và lệ phí hàng hải, giảm giá các dịch vụ tại cảng biển...

Nghiên cứu cụ thể chi phí vận tải đối với cà phê xuất khẩu bằng container

Để nghiên cứu chi phí vận tải cà phê ở các nước khác nhau, người ta tiến hành phân tích toàn bộ các khâu của dây chuyền vận tải đối với hàng hóa xuất khẩu từ kho của người sản xuất hay thu gom cho đến khi dỡ hàng ở cảng đến tại châu Âu, có tính đến các hình thức tổ chức vận tải hiện đại.

Chi phí vận tải cà phê xuất khẩu bằng container của một số nước đến các cảng Le Harve (CH Pháp) năm 2005

Đơn vị tính: USD/tấn

Nước xuất khẩu	Côte d'Ivoire	Camerun	Costa Rica	Việt Nam	Indonesia
Vận tải trên đất liền	73	66	68	2.5	21
Lệ phí cảng xuất khẩu	10	14	1	3	10
Cước phí vận tải biển	90	94	100	74	79
Phí xếp dỡ cảng nhập khẩu	10	10	10	10	10
Tổng chi phí vận tải	183	184	179	112	120
Giá bán (CIF cảng Ch. Âu)	2090	2090	2986	1700	1798
Tỷ trọng chi phí vận tải/ Giá xuất khẩu	8,76%	8,80%	6,00%	6,6%	6,67%

Nguồn: *Vận tải quốc tế và bảo hiểm vận tải quốc tế* - Trường Đại học Kinh tế TP. HCM, 2006.

Nhìn một cách chung nhất, chi phí vận tải hiện đang chiếm khoảng từ 6 - 9% trong tổng chi phí xuất khẩu của mặt hàng cà phê (tính theo giá CIF cảng Le Harve). Các nước Châu Phi có chi phí vận tải đến cảng Le Harve là cao nhất (Côte d'Ivoire là 183 USD/tấn; Cameroun là 184 USD/tấn, Costa Rica là 179 USD/tấn), chi phí vận tải cà phê đến Le Harve từ các nước Châu Á có mức thấp hơn (Indonesia là 120 USD/tấn, Việt Nam là 112 USD/tấn). Mức chênh lệch giữa chi phí vận tải cà phê của Việt Nam so với của Cameroun lên tới 75 USD/tấn (khoảng hơn 3% giá xuất khẩu cà phê của Cameroun).

II- THỰC TRẠNG CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2001 - 2006

Như ta đã biết, chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu là khoản tiền mà chủ hàng phải bỏ ra để thuê người giao nhận thực hiện các dịch vụ cần thiết nhằm đưa hàng hoá từ kho của người sản xuất hoặc thu gom đến cảng xuất khẩu và đưa lên tàu. Trong trường hợp chủ hàng yêu cầu giao hàng tại kho nội địa của người nhập khẩu (theo ĐKCSGH CIF cảng nhập khẩu) thì khoản chi phí phát sinh cũng được tính vào chi phí giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

Chi phí giao nhận hàng xuất khẩu bao gồm: Chi phí giao nhận nội địa và chi phí giao nhận quốc tế.

1 - Thực trạng chi phí giao nhận nội địa

Chi phí giao nhận nội địa là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình đưa hàng hoá xuất khẩu từ kho của nhà cung cấp đến cảng để xếp lên tàu biển chở ra nước ngoài. Các chi phí này bao gồm:

+ Chi phí mua bao bì và đóng gói hàng hoá:

Đây là khoản chi phí mà chủ hàng phải bỏ ra mua bao bì để đóng gói hàng hoá phục vụ quá trình chuyên chở nội địa và quốc tế. Tùy loại hàng hoá khác nhau mà yêu cầu về số lớp bao bì, chất liệu làm bao bì và cách đóng gói khác nhau. Tất cả các yếu tố trên dẫn đến chi phí về bao bì đối với mỗi đơn vị hàng hoá hay lô hàng xuất khẩu là không giống nhau. Chúng hoàn toàn phụ thuộc vào giá nguyên liệu làm bao bì, cách bao gói và chi phí lao động cần thiết để thực hiện nghiệp vụ trên.

Ngoài ra, chi phí này còn phụ thuộc một phần vào uy tín, trình độ lãnh nghề của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận trên thị trường.

+ Chi phí lưu kho chờ xếp hàng lên tàu biển

Để tập trung hàng hoá thành lô lớn phục vụ nhu cầu mua hàng của nhà nhập khẩu, trong một số trường hợp, chủ hàng phải tập hợp hàng hoá tại kho cảng, chờ đến ngày bốc hàng lên tàu để vận chuyển ra nước ngoài và trả chi phí lưu kho cho chủ kho, bãi.

Riêng đối với hàng hoá xuất khẩu được vận chuyển bằng container thì chủ hàng phải trả thêm một khoản phí nữa gọi là phí CFS (Container Freight Station) - phí container tại cảng đi đầu tiên và cảng đến cuối cùng.

Giá dịch vụ lưu kho, bãi cảng ở Việt Nam hiện nay được đánh giá là có mức thấp hơn một số nước trong khu vực từ 48% đến 50%. Nguyên nhân chính là do lượng hàng hoá thông qua cảng thấp hơn các nước trong khi khả năng cung về kho, bãi hiện đang lớn hơn cầu.

+ Chi phí bốc xếp hàng hoá xuất khẩu lên phương tiện vận tải nội địa để đưa hàng ra cảng: Hàng hoá xuất khẩu được đưa ra cảng có thể bằng phương tiện vận tải đường bộ hoặc bằng phương tiện vận tải thuỷ nội địa. Tùy loại phương tiện vận tải nội địa mà mức chi phí bốc hàng lên phương tiện khác nhau. Thông thường, chi phí bốc hàng lên phương tiện vận tải nội địa chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí giao nhận và chủ yếu do chủ hàng và người giao nhận thoả thuận.

2- Thực trạng chi phí giao nhận quốc tế

Trong quá trình tiến hành dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu, các chi phí phát sinh là không thể tránh khỏi.

Chi phí giao nhận quốc tế là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình đưa hàng hoá xuất khẩu từ cảng gửi hàng đến nơi nhận hàng của người nhập khẩu như: Chi phí hải quan, chi phí xếp hàng lên phương tiện vận tải ngoại thương, chi phí làm các thủ tục phục vụ quá trình vận chuyển hàng hoá xuất khẩu, chi phí thuê văn phòng...

Cụ thể là:

+ Chi phí cho dịch vụ gom, tách các lô hàng hoặc bao gói lại hàng hóa

Đây là những dịch vụ mà các nhà giao nhận thực hiện theo yêu cầu của chủ hàng khi một lô hàng lớn là của nhiều chủ hàng hoặc nhiều lô hàng nhỏ cần phải gom lại thành một lô lớn để xếp vừa vào một hay một số container nhằm hạ giá thành vận chuyển.

Ngoài ra, theo yêu cầu của người nhập khẩu, các nhà kinh doanh dịch vụ giao nhận cần đóng gói lại hoặc chia hàng hoá thành các đơn vị nhỏ hơn cho

phù hợp với tập quán hoặc thói quen của người tiêu dùng trên thị trường nhập khẩu.

Ví dụ: Đóng gói gạo, ngô... từ các lô hàng rời thành các bao 50kg hoặc chia gạo, bột mì...từ các bao 50kg thành các bao 25kg, 10kg, 5kg (theo yêu cầu của người nhập khẩu) để phục vụ nhu cầu tiêu dùng với khối lượng nhỏ của đa số dân cư khu vực thành thị... Hoặc trong trường hợp sau hành trình vượt biển, hàng hoá bị rách/hỏng bao bì, cần thay bao bì mới hoặc đóng gói lại... thì nhà giao nhận có thể cung cấp dịch vụ này và thu khoản chi phí về dịch vụ chia tách hay bao gói lại hàng hoá.

+ Chi phí hải quan:

Như chúng ta đã biết, hàng hoá xuất khẩu rời khỏi Việt Nam sang các quốc gia khác đều phải làm thủ tục hải quan. Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định số 73/2006/QĐ-BTC ngày 25 tháng 6 năm 2006 quy định chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí, lệ phí trong lĩnh vực hải quan. Theo đó, mức thu phí, lệ phí hải quan được quy định như sau:

- Lệ phí làm thủ tục hải quan được tính theo tờ khai Hải quan với mức thu là 30.000 đồng/tờ khai;

- Lệ phí hàng hoá, phương tiện vận tải quá cảnh Việt Nam cũng được tính theo tờ khai với mức thu là 300.000 đồng/tờ khai.

- Phí niêm phong hải quan được quy định mức thu như sau:

- Niêm phong bằng giấy tự vỡ có tráng keo: 1.000 đồng/tờ.
- Niêm phong bằng dây nhựa: 2.000/dây.
- Niêm phong bằng dây cáp thép: 5.000 đồng/dây.
- Chốt seal niêm phong container: 12.000 đồng/chốt seal.

+ Chi phí làm các thủ tục phục vụ quá trình vận chuyển hàng hoá xuất khẩu như:

- Chứng từ phí:

Chứng từ phí bao gồm: Đại lý phí (D/O phí) + phí phát hành vận đơn

- Đại lý phí hay D/O phí (Delivery/order)

Đây là chi phí tính theo lần/chuyến giao hàng (shipment). Mức phí đại lý rất khác nhau, tùy theo quy định của mỗi hãng tàu.

Hiện tại, đối với các doanh nghiệp Việt Nam thì D/O phí là 300.000đ/shipment. Đối với doanh nghiệp FDI kinh doanh dịch vụ giao nhận thì D/O phí là 30USD/shipment. Có những lô hàng nhỏ nhưng được giao làm nhiều lần thì mức D/O phí là khá lớn.

- Phí phát hành vận đơn: Vận đơn chồng lên vận đơn (Bill chồng lên Bill). Chi phí này chỉ xuất hiện khi các hãng đi thuê lại người giao nhận.

- Phí làm chứng thư khiếu nại đòi bồi thường nếu hàng hoá bị hư hỏng, mất mát trong quá trình vận chuyển.

+ *Chi phí văn phòng*

Hiện nay, trong số 100 doanh nghiệp hội viên của Hiệp hội Giao nhận kho vận Việt Nam chỉ có khoảng 10% là doanh nghiệp Nhà nước. Các doanh nghiệp còn lại (90%) là doanh nghiệp nhỏ và vừa, thường phải đi thuê văn phòng. Thực tế cho thấy, chi phí thuê văn phòng chiếm tỷ trọng đáng kể trong giá dịch vụ giao nhận mà doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng.

Ngoài ra, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận còn phải thay mặt chủ hàng thực hiện một số nghiệp vụ và trả chi phí như:

- Phí giám định:

Là chi phí mà công ty giao nhận phải trả cho các công ty giám định. Chi phí này phát sinh khi người nhập khẩu cần kiểm tra lại chất lượng, phẩm cấp hàng hoá trước khi nhận hàng. Tùy loại hàng và khối lượng hàng hoá cần giám định mà các bên thoả thuận mức chi phí giám định phù hợp.

- Phí cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O - Certificate of Origin):

Đây là khoản chi phí công ty giao nhận phải trả khi xin cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá tại phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (hoặc tại Bộ Công Thương đối với C/O form D).

- Lệ phí kiểm tra văn hoá:

Là chi phí mà chủ hàng phải trả cho cơ quan văn hoá làm thủ tục kiểm tra văn hoá đối với hàng hoá xuất khẩu.

3- So sánh chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu ở một số cảng Việt Nam với chi phí cùng loại ở các cảng khu vực và thế giới

Nghiên cứu về chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam trong tương quan với chi phí cùng loại của các nước trong khu vực và trên thế giới, một số điểm đáng được quan tâm là:

+ Về chi phí kho bãi:

Đối với loại container 20 feet, mức chi phí kho bãi tại Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực nhưng đối với loại container 40 feet thì có mức phí vừa phải, thậm chí thấp hơn so với một số cảng khác như: Port Klang (Malaysia) hay Singapore (Singapore).

Bảng 2.7: So sánh phí kho bãi tại một số cảng chính của Việt Nam với một số cảng khu vực năm 2005

Đơn vị tính: USD

Loại container	Sài Gòn	Hải Phòng	Port Klang	Penang	Laem Chabang	Songkla	Singapor	Thượng hải
20 feet	57	57	61	18	18	19	82	57
40 feet	59	59	93	56	30	20	108	57

Nguồn: Các hãng tàu biển quốc tế

+ Chi phí cho tàu chờ đợi để cập cảng

So với các cảng khác trong khu vực và trên thế giới, các hãng vận tải biển luôn phàn nàn vì thời gian tàu chờ đợi để cập cảng tại các cảng biển Việt Nam là quá lâu. Có những lúc có tới hàng chục tàu chờ cầu, có cả những tàu xếp dỡ hàng theo điều kiện liner (tàu chợ) cũng phải chờ đợi từ 5 đến 6 ngày mới vào được cầu cảng để xếp hoặc dỡ hàng, bình quân mỗi tàu phải chờ cầu

từ 7 - 10 ngày, gây phát sinh nhiều chi phí. Nếu không nhanh chóng khắc phục tình trạng này thì việc thuê tàu vận chuyển hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sẽ gặp khó khăn do các hãng tàu không muốn chờ đợi để ăn hàng mất quá nhiều thời gian và ảnh hưởng đến lộ trình chạy tàu.

+ Về năng suất bốc xếp tại cảng

Tại các cảng Việt Nam, việc bốc xếp hàng hoá được đánh giá là có năng suất thấp hơn so với các cảng khác trong khu vực. Nếu so sánh với cảng Thượng Hải (Trung Quốc) hoặc Singapore thì năng suất bốc xếp hàng hoá tại các cảng Việt Nam thấp hơn rất nhiều. Nguyên nhân của vấn đề nêu trên là do phần lớn các cảng bốc xếp hàng xuất khẩu của Việt Nam là các cảng không được xây dựng ngay sát biển nên tàu có trọng tải lớn không thể cập bến nhận hàng trực tiếp mà phải chuyển tải hàng hoá từ cảng ra nơi tàu đậu mới có thể xếp hàng lên tàu. Đây là lý do khiến cước xếp dỡ hàng rời (không đóng trong container) của Việt Nam cao hơn mức trung bình của 4 nước Thái Lan, Singapore, Malaixia, Trung Quốc khoảng 30%. Còn nếu so sánh riêng với các cảng của Trung Quốc thì cước xếp dỡ hàng rời của các cảng Việt Nam thấp hơn 18%.

Năm 2005, tại cảng Hải Phòng, giá cước xếp dỡ một số mặt hàng đã được cắt giảm so với trước đó, đặc biệt giá cước xếp dỡ mặt hàng gạo giảm gần 20% so với năm 2004.

Mặt khác, cùng thời gian trên, giá cước xếp dỡ tại cảng Hải Phòng đối với container 20 feet là 50 USD, đối với container 40 feet là 75 USD (giảm khoảng 20% so với mức 53 USD và 79 USD năm 2004). Trong khi đó, tại cảng Sài Gòn, năm 2004 - 2005 vẫn giữ ổn định giá cước xếp dỡ container 20 feet là 45 USD. Đây là mức cước xếp dỡ thấp hơn mức bình quân của các nước trong khu vực từ 46% đến 56%.

Nhìn chung, thời gian qua, chi phí cho các nghiệp vụ giao nhận đã liên tục được xem xét, điều chỉnh theo hướng giảm bớt các chi phí, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh giao nhận hàng hoá xuất khẩu cạnh tranh, nâng cao chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, chi phí giao nhận đối với hàng xuất khẩu tại Việt Nam so với các nước trong khu vực vẫn ở mức cao, trực tiếp hoặc gián tiếp gây tác động làm ảnh hưởng bất lợi đến chi phí xuất khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp.

III - THỰC TRẠNG CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

Tính đến hết năm 2006, trên thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có 30 doanh nghiệp được cấp giấy phép hoạt động trong các lĩnh vực bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Ngoài ra, còn có sự góp mặt của hơn 30 văn phòng đại diện của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài. Theo tính toán của các chuyên gia bảo hiểm thì thị phần của các công ty bảo hiểm trong nước chỉ chiếm khoảng 20%, phần còn lại do các hãng bảo hiểm nước ngoài thực hiện.

Các sản phẩm của các công ty bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu chủ yếu là: Bảo hiểm mọi rủi ro, bảo hiểm rủi ro chính và bảo hiểm rủi ro chính có giới hạn...để bảo hiểm về rủi ro hay mất mát đối với hàng hoá chuyên chở bằng đường biển do phương tiện vận chuyển hàng hoá bị cháy nổ, đắm, lật úp, mất cắp, ướt...trong quá trình vận chuyển; và nhiều rủi ro khác như động đất, núi lửa, sét đánh...theo thông lệ của Bộ Điều khoản bảo hiểm hàng hoá của Hiệp hội bảo hiểm Luân Đôn 82 và theo những Quy tắc bảo hiểm hàng hoá vận chuyển trong lãnh thổ Việt Nam.

Những rủi ro đối với hàng hóa xuất khẩu thường được các cơ quan bảo hiểm nhận bảo hiểm là: Tổn thất về hàng hoá do cháy nổ tàu thuyền, mắc cạn,

đắm hoặc lật úp, đâm va của phương tiện tải biển với vật thể khác không phải là nước, dỡ hàng tại cảng nơi tàu gặp nạn...

Bảo hiểm hàng hóa xuất khẩu có vai trò quan trọng, không chỉ trong việc bù đắp những thiệt hại, mất mát cho các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế - xã hội, các cá nhân và Nhà nước do việc hàng hóa của họ bị tổn thất mà còn là một nguồn thu lớn và tập trung để đầu tư sang những lĩnh vực khác, tạo lập quỹ đầu tư. Ngoài ra, bảo hiểm hàng hóa xuất khẩu còn giúp bổ sung ngân sách Nhà nước bằng lợi nhuận bảo hiểm, tăng thu và giảm chi trong cán cân thanh toán quốc tế và tạo tâm lý an toàn trong hoạt động kinh tế và đời sống...

Theo số liệu từ Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam, giá trị hàng hoá xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước tham gia bảo hiểm tăng từ 3 tỷ USD năm 1996 lên 12,21 tỷ USD năm 2004 (bình quân giai đoạn 1996 - 2004 đạt 21,9%/năm). Con số này tăng nhanh trong năm 2005 và đạt khoảng 17 tỷ USD vào năm 2006.

Điều đáng quan tâm hiện nay là tốc độ tăng giá trị bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu thời gian qua là rất đáng khích lệ nhưng tổng mức phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam lại có tốc độ tăng chậm (đạt mức trung bình 7,7%/năm giai đoạn 1996 - 2004 và đạt 18,6 triệu USD vào năm 2004). Năm 2005, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam đạt trên 32,223 tỷ USD nhưng các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam mới thực hiện dịch vụ bảo hiểm cho khoảng 4,8% trị giá hàng hoá xuất khẩu.

Có thể nói, đây là con số quá nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm nước ta.

Theo nghiên cứu của các chuyên gia bảo hiểm quốc tế, mặt bằng phí bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu hiện nay tại Việt Nam được coi là *không khác biệt đáng kể* so với các nước trong khu vực. Tuy nhiên, hiện nay, thị

trường bảo hiểm Việt Nam đang diễn ra cuộc cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm. Một số công ty bảo hiểm đã mở rộng điều kiện bảo hiểm một cách thái quá, trái với thông lệ bảo hiểm quốc tế để giành khách hàng như: Không thu phí bảo hiểm tàu già, nhận bảo hiểm cả điều kiện thiếu hàng trong container nguyên kẹp chì mà những rủi ro này chủ yếu thuộc trách nhiệm của người bán hàng... Các hiện tượng trên đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến sự bất ổn của thị trường bảo hiểm hàng hoá ở Việt Nam.

IV- MỘT SỐ ĐÁNH GIÁ VỀ THỰC TRẠNG VIỆC GIẢM THIỂU CÁC CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

1. Những kết quả đạt được

- Trong những năm gần đây, các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu đã được giảm thiểu một cách đáng kể (nhất là chi phí vận tải và chi phí giao nhận). Đặc biệt, từ năm 2005, Nhà nước không trực tiếp định mức cước phí vận tải (nội địa và quốc tế) đối với hàng hóa xuất khẩu mà các doanh nghiệp được quyền tự quyết định theo quy luật cung - cầu trên thị trường.

- Mức giá các dịch vụ cảng biển là tương đối “mở” đã giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biển Việt Nam được chủ động quyết định. Đây cũng là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biển được tự do cạnh tranh để cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

- Đối với dịch vụ hàng hải, Quyết định số 88/2004/QĐ - BTC ngày 19/11/2004 quy định từ ngày 1/1/2005, phí trọng tải tàu giảm thêm 45%; phí đảm bảo hàng hải giảm thêm 27%, phí hoa tiêu đối với các tuyến có cự ly từ 30 hải lý trở lên giảm từ 21% - 29%, phí neo đậu và phí sử dụng cầu, bến, phao neo giảm từ 11% đến 17% so với trước năm 2005. Điều này cho thấy

mức giá dịch vụ hàng hải của Việt Nam hiện đang tiệm cận dần với giá quốc tế nhằm khuyến khích chủ hàng và chủ tàu không “ngại” khi qua cảng Việt Nam để bốc/dỡ hàng.

- Mức giá cho dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu ở Việt Nam ngày càng được cải thiện do hệ thống doanh nghiệp ngày càng chuyên nghiệp hơn, cơ sở hạ tầng cho dịch vụ giao nhận ngày càng hoàn thiện hơn. Mặt khác, ngày càng có nhiều chủ hàng ký hợp đồng vận tải theo phương thức MTO (vận tải đa phương thức) nên chi phí giao nhận được giảm thiểu rất đáng kể.

Nói tóm lại, trong khoảng 5 năm trở lại đây, giá các dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đã được các doanh nghiệp đấu tranh giảm thiểu ở mức đáng kể. Nguyên nhân của những kết quả nêu trên chủ yếu là:

- *Thứ nhất:* Hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt việc trở thành thành viên chính thức thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới đã tạo cho Việt Nam có được môi trường pháp lý ngày một minh bạch và dần tiệm cận với các tiêu chuẩn của quốc tế. Đây là cơ hội hết sức quan trọng để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu phát triển mạnh với điều kiện họ phải đưa ra thị trường các dịch vụ có chất lượng cao và với chi phí thấp.

- *Thứ hai:* Việc giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm đối với hàng hóa xuất khẩu sẽ là cơ sở để giảm chi phí xuất khẩu. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam đang tìm mọi biện pháp để cắt giảm các chi phí này đến mức thấp nhất để nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa và doanh nghiệp trên thị trường..

- *Thứ ba:* Để thực hiện được mục tiêu từng bước giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm đối với hàng hóa xuất

khẩu, các doanh nghiệp đã được sự hỗ trợ từ phía Chính phủ trong việc cải tạo và xây dựng mới hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại (đường sá, cầu cống, bến cảng, kho bãi...), đưa công nghệ thông tin vào phục vụ hoạt động của dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu, đưa ra các chính sách, biện pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan đến các dịch vụ nêu trên... Sự hỗ trợ từ phía Chính phủ đang có tác động tốt cho các doanh nghiệp để trong việc giảm thiểu chi phí đối với các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu hàng hóa.

- *Thứ tư:* Cho đến nay, hệ thống các chi nhánh, văn phòng đại diện của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm đã trải rộng trên phạm vi cả nước. Lợi thế này là tiền đề quan trọng cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh và giảm chi phí dịch vụ của các doanh nghiệp vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động và có đủ điều kiện gia nhập các Hiệp hội vận tải, giao nhận, bảo hiểm khu vực và quốc tế...

2 - Một số tồn tại cần giải quyết để giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, việc giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu nói chung ở Việt Nam hiện nay đang đối mặt với một số tồn tại cần quan tâm giải quyết là:

- Chi phí cho từng loại dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm trong tổng giá xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam đang ở mức cao so với chi phí cùng loại của các nước khác trong khu vực. Điều này chứng tỏ các dịch vụ trên do các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp có sức cạnh tranh chưa cao trên thị trường vận tải, giao nhận và bảo hiểm quốc tế.

- Tỷ trọng của chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm đang là con số đáng kể trong tổng giá xuất khẩu của hàng hoá Việt Nam. Đây là lý do khiến giá

xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trong nước đưa ra thị trường thiếu tính cạnh tranh dẫn đến lợi nhuận thu về từ xuất khẩu bị hạn chế.

- Một hạn chế khác làm cho giá các dịch vụ nêu trên của Việt Nam kém cạnh tranh hơn so với các nhà cung cấp nước ngoài là do còn nhiều chi phí không chính thức phát sinh trong quá trình vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu. Những tồn tại này chủ yếu do các thủ tục hành chính của Việt Nam đang khá rườm rà và một phần khác là do đạo đức và năng lực quản lý của cán bộ viên chức thi hành công vụ còn hạn chế. Đây hiện vẫn đang là vấn đề bức xúc cần được giải quyết để thực hiện thuận lợi hóa và nâng cao hiệu quả cung cấp các dịch vụ phục vụ xuất khẩu hàng hóa.

Tuy nhiên, để giảm thiểu chi phí đối với từng dịch vụ cụ thể, những khó khăn, vướng mắc cần tháo gỡ là không giống nhau. Điều này phụ thuộc vào tính chất, yêu cầu và đặc điểm của từng loại dịch vụ, các chính sách của Nhà nước điều chỉnh các yếu tố cấu thành chính của từng loại chi phí.

Cụ thể là:

a/ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải hàng hoá xuất khẩu

Trong những năm qua, dịch vụ vận tải hàng hoá phục vụ xuất khẩu của Việt Nam được đánh giá là có những bước phát triển tương đối tốt, chi phí vận tải đang từng bước được giảm thiểu. Tuy nhiên, việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải hàng hoá xuất khẩu còn nhiều khó khăn, vướng mắc cần tháo gỡ. Cụ thể là:

+ Cước phí vận tải nội địa đang ở mức cao (kể cả cước phí vận tải nội địa bằng đường bộ hoặc đường thủy nội địa) chủ yếu do giá thuê phương tiện, giá xăng dầu cao và nhiều khoản phí và lệ phí không chính thức đang tồn tại.

+ Cước phí vận tải biển quốc tế của Việt Nam cao hơn giá cước phí của các hàng tàu biển quốc tế do năng lực vận chuyển của đội tàu biển quốc gia còn hạn chế, tuổi bình quân của đội tàu biển tương đối cao, trang thiết bị lạc hậu...nên không có khả năng vận chuyển được những lô hàng xuất khẩu có khối lượng lớn.

+ Dịch vụ hàng hải tại các cảng biển Việt Nam còn thiếu sự đồng bộ, các loại chi phí và lệ phí cao.

+ Dịch vụ cảng biển chưa được hiện đại hoá, thời gian chờ đợi để cập cảng và để bốc xếp hàng dài, năng suất bốc dỡ hàng hoá thấp, nhiều loại phí, lệ phí chưa hợp lý...làm nản lòng chủ tàu cũng như chủ hàng.

Những hạn chế trên đây là nguyên nhân cơ bản làm cho chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam cao hơn so với các nước trong khu vực và trên thế giới.

b/ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu

Những tồn tại cần giải quyết để giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam hiện nay là:

- Các cảng lớn của Việt Nam (Hải phòng, Sài Gòn...) đều không nằm sát ven biển, tàu vận tải biển phải đậu ngoài khơi, hàng hoá phải được chuyển ra bằng các tàu, sà lan... nên cả tàu và hàng đều mất nhiều thời gian chờ đợi và chi phí chuyển tải là khá lớn.

- Thiết bị phục vụ công tác giao nhận hàng hoá chưa được hiện đại hoá, tại các cảng có khả năng tiếp nhận hàng hoá chở bằng container chưa có hệ thống thiết bị bốc dỡ hiện đại để đảm bảo giải phóng tàu nhanh. Chi phí bốc hàng hoặc đưa container lên tàu đang ở mức cao.

- Thời gian tàu ra/vào cảng để bốc/dỡ hàng còn tương đối dài do năng suất xếp dỡ hàng thấp. Việc này cũng có nghĩa là chủ hàng phải chịu một khoản chi phí do việc tàu nằm ở ngoài biển chờ vào cảng lấy hàng hoặc chờ ở cảng chờ xếp đủ hàng.

- Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam hoạt động chưa có sự liên kết chặt chẽ để có thể hỗ trợ lẫn nhau trong từng khâu của quá trình kinh doanh cũng như để tăng quy mô doanh nghiệp, đổi mới công nghệ, trao đổi kỹ năng quản trị, bổ sung nguồn vốn hình thành những tập đoàn kinh tế lớn đủ sức cạnh tranh trên thị trường dịch vụ giao nhận quốc tế.

c/ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

- Những năm gần đây, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam mới thực hiện dịch vụ bảo hiểm cho trị giá hàng hoá xuất khẩu quá nhỏ (khoảng 4,8%). Có thể nói, đây là con số quá nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm nước ta.

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam còn yếu, số doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đăng ký trên 1.000 tỉ đồng rất ít, đa số các doanh nghiệp bảo hiểm có số vốn đăng ký chỉ khoảng 70 - 100 tỉ đồng. Chính điều này đã làm cho các chủ hàng, bao gồm cả chủ hàng Việt Nam lẫn các chủ hàng nước ngoài sẽ không yên tâm khi sử dụng dịch vụ bảo hiểm của các công ty bảo hiểm Việt Nam.

- Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc thuyết phục, thu hút khách hàng, đặc biệt là khách hàng

thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tham gia bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu tại các hãng bảo hiểm Việt Nam.

- Việc áp dụng công nghệ tin học vào lĩnh vực bảo hiểm còn nhiều hạn chế, ngay cả ở các khâu quan trọng như: Tính phí bảo hiểm, quản lý đại lý...

- Thị trường bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt là bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu còn tồn tại một số biểu hiện thiếu lành mạnh, chưa ổn định như: Hiện tượng trục lợi bảo hiểm, thiếu chính xác trong đánh giá rủi ro, thiếu chính xác trong giám định, bồi thường...

3 - Nguyên nhân

Việc đấu tranh giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian vừa qua tuy đã đạt được những thành công đáng kể song vẫn còn nhiều tồn tại, hạn chế cần phải khắc phục trong thời gian tới. Nguyên nhân của những hạn chế nêu trên chủ yếu là:

- Các dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đang được thực hiện trong bối cảnh ***thiếu một hành lang pháp lý thuận lợi và minh bạch.***

Thực tế cho thấy, hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của chúng ta hiện nay chưa thật hoàn thiện và đồng bộ. Vẫn còn hiện tượng vừa thiếu các văn bản pháp luật điều chỉnh cụ thể cho mỗi loại dịch vụ vừa có sự chồng chéo giữa các văn bản khác nhau. Cùng một vấn đề nhưng vừa được quy định trong pháp luật này, vừa được quy định trong các văn bản chuyên ngành khác nhưng lại chưa có các quy định rõ ràng về nguyên tắc áp dụng khiến cho cả việc thực thi pháp luật lẫn giám sát thực thi pháp luật đều gặp khó khăn.

- Việt Nam hiện đang ***thiếu các doanh nghiệp chuyên nghiệp*** hoạt động trong lĩnh vực vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu, sự liên kết giữa các doanh nghiệp chưa thật chặt chẽ và hiệu quả, chưa có tác dụng hỗ trợ lẫn nhau để cùng phát triển và tham gia các Hiệp định vận tải, giao nhận và bảo hiểm khu vực và quốc tế.

Ở nước ta hiện nay, hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu còn thiếu tính chuyên nghiệp cao, thiếu hẳn sự liên kết cần thiết. Trong xu hướng outsourcing, mỗi doanh nghiệp cần tập trung vào thế mạnh của mình và sẽ thuê ngoài các dịch vụ không phải là thế mạnh thì tính liên kết cần thiết hơn bao giờ hết. Một công ty giao nhận có thể liên kết với một công ty về kho bãi, về vận tải biển, về môi giới thuê tàu... tạo thành một chuỗi liên kết chặt chẽ để thực hiện đồng bộ tất cả các dịch vụ nhằm đưa hàng hoá thẳng từ kho của người sản xuất đến nơi tiêu thụ.

Hiện nay trên thế giới đã xuất hiện nhiều công ty, tập đoàn kinh doanh dịch vụ logistics có phạm vi hoạt động toàn cầu, nếu các doanh nghiệp Việt Nam không tham gia vào hệ thống này hoặc không đảm nhận được từng khâu trong hệ thống thì sẽ không có khả năng hội nhập sâu và sẽ bị mất thị trường.

- Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm đang hoạt động trong điều kiện ***thiếu một hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại đủ mạnh hỗ trợ*** để đạt hiệu quả cao.

+ Chúng ta đang đối mặt với hệ thống hạ tầng giao thông vận tải còn rất thiếu và yếu. Điều này khiến các chi phí cho dịch vụ vận tải và giao nhận của Việt Nam đang ở mức cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Bản thân các công ty kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận sẽ tốn nhiều chi phí đầu tư, làm giảm lợi nhuận của họ cũng như khả năng mở rộng dịch vụ.

+ Về hạ tầng thông tin:

Mặc dù các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm đã có ý thức trong việc áp dụng CNTT vào hoạt động kinh doanh của mình nhưng trình độ vẫn còn kém xa so với các công ty, các hãng vận tải, giao nhận và bảo hiểm của nước ngoài. Nếu chỉ xét về khía cạnh xây dựng website thì phần lớn website của doanh nghiệp Việt Nam chỉ đơn thuần giới thiệu về mình, về dịch vụ của mình nhưng thiếu hẳn các tiện ích mà khách hàng cần như công cụ theo dõi đơn hàng, lịch tàu, e-booking, theo dõi chứng từ...

Đây chính là điểm yếu mà các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm của Việt Nam cần khắc phục để nâng cao năng lực cạnh tranh đối với dịch vụ của mình trên trường quốc tế.

- Một vấn đề nữa khiến các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm chưa thể hoạt động đạt hiệu quả cao là ***sự phức tạp của thủ tục hành chính***, gây tốn kém về thời gian, tiền bạc và làm nản lòng các nhà đầu tư.

Nguyên nhân của tình trạng trên là trình độ, năng lực thực thi công vụ của công chức còn rất thấp, thời gian xử lý công việc kéo dài, bộ máy hành chính công kênh, thủ tục hành chính rườm rà, sự thiếu đồng bộ, nhất quán của các văn bản pháp luật...

Việc các doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu những khoản phí, lệ phí không chính đáng do thái độ cửa quyền, những nhiễu của một số người thi hành công vụ đã trở thành một thực tế nhức nhối trên thị trường dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm Việt Nam mặc dù Chính phủ đã có nhiều biện pháp để giảm thiểu những chi phí bất hợp lý và ngăn chặn những chi phí ngoài luồng.

- Chúng ta hiện đang *thiếu một đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp* và được đào tạo bài bản trong các lĩnh vực dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm. Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công hay không thành công của doanh nghiệp. Nguồn nhân lực làm việc trong lĩnh vực vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu được đánh giá vừa yếu về trình độ vừa thiếu tính chuyên nghiệp cao và thiếu khả năng ứng xử linh hoạt trước những biến động của kinh tế thị trường. Hơn bao giờ hết sự thành công bắt đầu từ con người. Việt Nam cần nhanh chóng xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực có khả năng đáp ứng được nhu cầu phát triển của các dịch vụ nêu trên.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ GIẢM THIỂU CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM ĐỐI VỚI HÀNG XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

I - BỐI CẢNH CỦA VIỆC THỰC HIỆN MỤC TIÊU GIẢM THIỂU CHI PHÍ VẬN TẢI, GIAO NHẬN, BẢO HIỂM NHẪM NÂNG CAO SỨC CẠNH TRANH CỦA HÀNG XUẤT KHẨU VIỆT NAM

Trong xu thế hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đang phải cạnh tranh gay gắt trên thị trường, nhất là cạnh tranh về giá xuất khẩu của hàng hoá. Để thực hiện mục tiêu giảm giá xuất khẩu hàng hoá nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu, bên cạnh việc giảm chi phí sản xuất (hoặc chi phí mua hàng), việc giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá cũng không kém phần quan trọng. Tuy nhiên, việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá không phải là dễ dàng vì nó đang được diễn ra trong bối cảnh khá phức tạp.

1- Bối cảnh quốc tế

- Tự do hoá trong việc cung cấp các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá đang diễn ra trên phạm vi toàn cầu

Trong thời đại ngày nay, toàn cầu hoá và tự do hoá nền kinh tế thế giới đã trở thành xu thế tất yếu. Bất kỳ một quốc gia hay lĩnh vực kinh tế nào muốn tồn tại và phát triển thì phải chấp nhận và tích cực tham gia vào xu thế chung đó. Vì vậy, tự do hóa cung cấp dịch vụ cũng có nghĩa là các doanh nghiệp được tự định đoạt giá dịch vụ của mình trên cơ sở sự chấp nhận của khách hàng. Bối cảnh nêu trên đang đặt ra nhiều thách thức đối với việc giảm thiểu chi phí các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá Việt Nam.

- Các công ty, tập đoàn kinh doanh dịch vụ logistics có quy mô lớn được hình thành, có khả năng cung cấp đồng bộ các loại dịch vụ với chi phí thấp và phạm vi hoạt động trên phạm vi toàn cầu

Như ta đã biết, xu hướng hình thành và phát triển các công ty, tập đoàn đa quốc gia trên mọi lĩnh vực đang là xu hướng nổi trội trên phạm vi toàn cầu. Các công ty, tập đoàn kinh tế...kinh doanh dịch vụ xuất hiện ngày càng nhiều và từ chỗ chỉ chuyên kinh doanh một loại dịch vụ (dịch vụ vận tải vận hay dịch vụ giao nhận, kho bãi...) nay đã phát triển thành các công ty, tập đoàn kinh tế lớn, kinh doanh tất cả các dịch vụ phục vụ quá trình lưu chuyển của hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ.

Các công ty, tập đoàn này có quy mô lớn, có khả năng tài chính mạnh, đặt trụ sở ở các nước khác nhau, có khả năng hoạt động trên thị trường toàn cầu để cung cấp dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm một cách tốt nhất, nhanh nhất và với chi phí thấp nhất. Điều này đã tạo ra sức ép cạnh tranh ngày càng lớn đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá trong nước trong việc giảm thiểu chi phí .

- Khả năng cung cấp đồng bộ hệ thống các dịch vụ với chi phí thấp của các doanh nghiệp vận tải đa phương thức (MTO) quốc tế đang đòi hỏi các doanh nghiệp vận tải, giao nhận, bảo hiểm Việt Nam phải có những bước “chuyển mình” để có thể bắt kịp với xu hướng chuyên nghiệp hóa và cắt giảm chi phí đối với các dịch vụ phục vụ hoạt động xuất khẩu hàng hóa.

2- Bối cảnh trong nước

- Chính phủ đã và đang chủ trương giảm sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá nói chung. Như vậy, doanh nghiệp được quyền tự chủ trong việc giảm thiểu chi phí liên quan đến các loại dịch vụ mà họ có khả năng cung cấp.

- Các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện việc giảm thiểu chi phí dịch vụ hỗ trợ hàng hoá xuất trong điều kiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật (đường sá, công nghệ thông tin...) để thực hiện các dịch vụ còn nhiều bất cập.

- Các doanh nghiệp tham gia cung cấp dịch vụ, vận tải, giao nhận, bảo hiểm ở Việt Nam có số lượng lớn nhưng không mạnh, đa phần là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, khả năng tài chính và năng lực liên kết kém. Đây là những vấn đề đang làm trở ngại cho việc giảm thiểu chi phí dịch vụ để giảm giá xuất khẩu đối với hàng hoá của Việt Nam.

II - QUAN ĐIỂM VÀ DỰ BÁO KHẢ NĂNG GIẢM THIỂU CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN CÁC HOẠT ĐỘNG VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM CỦA VIỆT NAM THỜI GIAN TỚI

1- Một số quan điểm về việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam

Với mục tiêu thúc đẩy phát triển xuất khẩu đi đôi với việc giảm thiểu chi phí xuất khẩu hàng hoá nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam, việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là hết sức cần thiết. Để nâng cao khả năng cạnh tranh nói chung và khả năng cạnh tranh về giá nói riêng của hàng xuất khẩu Việt Nam, một số quan điểm về vấn đề giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong thời gian tới cần được quán triệt là:

Quan điểm thứ nhất: Việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là hết sức cần thiết nhưng phải đảm bảo không làm ảnh hưởng đến khả năng phát triển xuất khẩu của hàng hoá Việt Nam sang thị trường các nước khu vực và thế giới.

Đây là quan điểm hết sức quan trọng nhằm đảm bảo cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam luôn phát triển, không bị các trở ngại do việc không vận chuyển được hàng hoá ra nước ngoài hoặc hàng hoá đến với người nhập khẩu nước ngoài không đầy đủ hoặc chậm thời gian. Trong điều kiện hội

nhập và mở của thị trường dịch vụ (trong đó có dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá), nếu các nhà kinh doanh dịch vụ Việt Nam không cung cấp các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu hàng hoá một cách đầy đủ, kịp thời gian và chi phí thấp thì sẽ bị mất thị trường ngay trên sân nhà trước các doanh nghiệp nước ngoài có năng lực cạnh tranh mạnh hơn.

Quan điểm thứ hai: Việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu cần được thực hiện trong điều kiện luôn đảm bảo cho hàng hoá xuất khẩu được di chuyển một cách an toàn, nhanh chóng từ người sản xuất và xuất khẩu đến người tiêu dùng.

Quan điểm này nhằm đề cao sự tin cậy của chủ hàng đối với các doanh nghiệp vận tải, giao nhận, bảo hiểm khi họ cung cấp các dịch vụ phục vụ quá trình dịch chuyển của hàng hoá từ trong nước ra nước ngoài. Trong điều kiện tự do hoá thương mại dịch vụ, bên cạnh việc cung cấp dịch vụ với chi phí thấp, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm cần phải đảm bảo an toàn cho hàng hoá xuất khẩu, tránh hiện tượng giá dịch vụ ở mức thấp đồng thời với việc cung cấp dịch vụ chất lượng thấp hoặc không hoàn hảo.

Quan điểm thứ ba: Việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu cần được xác định như là một phần, một bộ phận trong mục tiêu giảm chi phí xuất khẩu nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

Như ta đã biết, chi phí xuất khẩu của hàng hoá bao gồm: Chi phí sản xuất, chi phí vận chuyển, chi phí giao nhận và lưu kho bãi, chi phí bảo hiểm, chi phí giải quyết đơn hàng và cung cấp thông tin...

Để có chi phí xuất khẩu thấp thì các yếu tố cấu thành chi phí này cũng phải đạt mức thấp. Sự thiếu cạnh tranh về giá dịch vụ ở bất cứ khâu nào, công đoạn nào của quá trình dịch chuyển của hàng hoá cũng sẽ đẩy tổng chi phí xuất khẩu của hàng hoá lên cao. Đây là vấn đề hết sức quan trọng khiến các chủ

hàng luôn đòi hỏi các nhà cung cấp dịch vụ vận tải giao nhận, bảo hiểm hàng hoá phải đưa ra giá dịch vụ thấp để đạt được tổng chi phí xuất khẩu thấp.

Quan điểm thứ tư: Việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu phải được tiến hành đồng bộ trong mọi khâu, mọi công đoạn trong lộ trình di chuyển của hàng xuất khẩu từ kho của người sản xuất Việt Nam đến nơi tiêu thụ ở nước ngoài.

Quan điểm này phù hợp với xu hướng hình thành các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics trên phạm vi quốc gia, khu vực hay toàn cầu. Theo quan điểm này, việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu phải được tiến hành đồng bộ trong mọi khâu, mọi công đoạn trong lộ trình di chuyển của hàng hoá. Nếu chỉ giảm thiểu chi phí liên quan đến một hoặc một số khâu trong toàn bộ hệ thống dịch vụ hỗ trợ thì việc giảm thiểu tổng chi phí xuất khẩu hàng hoá sẽ không đạt hiệu quả cao.

Quan điểm thứ năm: Việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu phải được coi là cơ sở để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm Việt Nam có thể hội nhập, nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu không chỉ chịu sức ép cạnh tranh trên thị trường trong nước mà phạm vi cạnh tranh được mở rộng trên quy mô toàn cầu. Giá cả dịch vụ là yếu tố được các chủ hàng quan tâm hàng đầu khi họ sử dụng dịch vụ của các hãng vận tải, giao nhận và bảo hiểm. Các Công ty, tập đoàn logistics lớn trên thế giới luôn sẵn sàng cung cấp mọi dịch vụ với giá cạnh tranh để thực hiện quá trình chuyển dịch của hàng hoá từ Việt Nam sang nước ngoài. Thực tế trên đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm Việt Nam phải có những biện pháp tích cực để cung cấp các dịch vụ có giá cả cạnh tranh thì mới có thể hội nhập cũng như nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

2- Dự báo khả năng giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010 và những năm tiếp theo

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, khối lượng thương mại giữa Việt Nam và các nước khác dự báo sẽ gia tăng nhanh chóng. Điều này làm cho khối lượng hàng hoá xuất khẩu có nhu cầu vận chuyển ra nước ngoài sẽ tăng lên. Sự gia tăng khối lượng hàng hoá xuất khẩu có nhu cầu vận chuyển ra nước ngoài vừa là cơ hội song cũng là thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong nước.

Trước yêu cầu tự do hoá dịch vụ vận tải hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển, với sự tham gia của các hãng, các công ty vận tải đa quốc gia trên thị trường, mức độ cạnh tranh trên thị trường vận tải quốc tế sẽ ngày càng gay gắt và lợi thế sẽ thuộc về người cung cấp dịch vụ vận tải nào có khả năng cung cấp dịch vụ hoàn hảo nhất và chi phí thấp nhất .

Dự báo, trong giai đoạn từ nay đến 2010 và những năm tiếp theo, cước phí vận tải biển của Việt Nam sẽ giảm nhiều so với hiện nay và tiến tới ngang bằng với giá của thị trường dịch vụ vận tải biển quốc tế.

Cùng với việc giảm thiểu chi phí vận tải đối với hàng hoá xuất khẩu, *chi phí cho các hoạt động giao nhận, bảo hiểm cũng giảm do có sự cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ trong và ngoài nước.*

Mặt khác, khi hệ thống dịch vụ logistics đã được tiêu chuẩn hoá, các khoản phí và lệ phí đều do thị trường quyết định. Việc không có (hoặc có rất ít) các khoản phí, lệ phí “không chính thức” sẽ làm cho chi phí các dịch vụ giao nhận, bảo hiểm được giảm thiểu một cách đáng kể.

Nói chung, khi các doanh nghiệp xuất khẩu sử dụng dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ nêu trên đều phải trả các khoản phí và lệ phí. Vấn đề đặt ra là: Để nâng cao sức cạnh tranh cho hàng xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường quốc tế, cùng với việc hạ giá

thành sản phẩm, các doanh nghiệp cần áp dụng mọi biện pháp để giảm thiểu các chi phí có liên quan đến quá trình dịch chuyển của hàng hoá từ trong nước ra nước ngoài. Mức độ giảm thiểu các chi phí tùy mức độ “mở cửa” của các dịch vụ nêu trên trên thị trường và khả năng thích ứng với kinh tế thị trường của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ.

III- MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM GIẢM THIỂU CHI PHÍ VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU Ở VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP

Kinh doanh dịch vụ vận tải biển, dịch vụ giao nhận và dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là ngành quan trọng làm tăng thu ngoại tệ cho quốc gia, giảm chi phí ngoại tệ do việc phải đi thuê dịch vụ của nước ngoài.

Phân tích thực trạng phát triển của các phân ngành của hệ thống dịch vụ logistics ở Việt Nam, chúng ta thấy sự phát triển của các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của ta còn nhiều bất cập, chưa tương xứng với tiềm năng và thế mạnh của Việt Nam. Đặc biệt, chi phí cho các dịch vụ cụ thể hiện đang ở mức cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Điều này có ảnh hưởng lớn đến giá xuất khẩu, sức cạnh tranh của hàng hoá và sức cạnh tranh của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ Việt Nam trên thị trường thế giới.

Việt Nam hiện đã trở thành thành viên chính thức của WTO, cánh cửa của thị trường dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm Việt Nam được mở rộng trên thị trường khu vực và thế giới. Các doanh nghiệp trong nước sẽ gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của các hãng kinh doanh vận tải, giao nhận, bảo hiểm lớn của các nước trong khu vực và trên thế giới, song họ cũng có nhiều cơ hội mới để chiếm lĩnh thị trường trong nước cũng như vươn ra thị trường bên ngoài bằng chính chất lượng, sự hoàn hảo và chi phí thấp của các dịch vụ phục vụ hàng hoá xuất khẩu mà họ cung cấp.

Muốn đạt được các mục tiêu nêu trên, cùng với các cơ quan quản lý vĩ mô (quản lý ngành và Nhà nước), các nhà quản trị doanh nghiệp kinh doanh

dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu luôn phải phân tích, đánh giá được thực trạng những mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và thách thức với quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ của mình để có những giải pháp phù hợp với hoàn cảnh, môi trường kinh doanh mới trong toàn cầu, nhằm giảm thiểu chi phí nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam trong điều kiện hội nhập.

1 - Các giải pháp vĩ mô

a/ Các giải pháp đối với Chính phủ

- Giải pháp về việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp lý có liên quan để phát triển dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam

Để giảm thiểu chi phí xuất khẩu hàng hoá, vấn đề cơ bản là Chính phủ phải có một hành lang pháp lý để điều chỉnh hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu. Việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu có vai trò hết sức quan trọng trong việc tạo lập môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng và lành mạnh cho các doanh nghiệp kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế. Khi đã có một hành lang pháp lý thuận lợi, các doanh nghiệp có nghĩa vụ thực hiện đúng pháp luật của Nhà nước trong lĩnh vực hoạt động của mình, tránh hiện tượng độc quyền, cửa quyền hoặc lạm dụng những ưu thế về thị trường, giá cả, thương hiệu...

Tuy nhiên, để có được môi trường cạnh tranh công bằng, Chính phủ Việt Nam cần phải xây dựng hành lang - khung pháp lý mở và chọn lọc nhằm đảm bảo tính nhất quán, minh bạch và hợp lý trong hệ thống văn bản, quy định có liên quan đến dịch vụ logistics nói chung và dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu nói riêng. Muốn vậy, khi xây dựng hệ thống các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động của các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu, Chính phủ cần tổ chức trao đổi, đóng góp ý kiến của các doanh nghiệp và các cơ quan quản lý. Có như vậy, tính thực

tiến và tính hiệu quả của các văn bản chính sách của Nhà nước mới được nâng cao, tránh hiện tượng bị chồng chéo, văn bản nọ phủ nhận văn bản kia gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tổ chức thực hiện.

Như vậy, việc hoàn thiện các chính sách, cơ chế liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là để tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế và phù hợp với quy định của WTO. Đây cũng là cơ sở để các doanh nghiệp có thể chủ động nâng cao chất lượng, giảm giá thành để dịch vụ của họ được chấp nhận trên thị trường.

- Tạo thuận lợi hơn nữa cho việc hình thành các doanh nghiệp vận tải, giao nhận, bảo hiểm theo mô hình Tổng công ty, tập đoàn hay Công ty mẹ - Công ty con để chuyên nghiệp hoá các hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu.

Trước thực tế là ở Việt Nam hiện đang thiếu các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics đầy đủ (các doanh nghiệp có khả năng cung cấp các loại dịch vụ từ khâu thu mua nguyên liệu đến khâu chuyển hoá thành sản phẩm phân phối đến người tiêu dùng).

Bằng việc áp dụng công nghệ thông tin vào việc điều hành và quản lý sự dịch chuyển của hàng hoá, thông qua các đơn hàng của người nhập khẩu, các doanh nghiệp Logistics sẽ thiết kế, lắp ráp các hàng hoá theo yêu cầu của khách hàng và chuyển đến cho người tiêu dùng.

Nhìn lại các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận chuyển hàng hoá, dịch vụ giao nhận, dịch vụ kho bãi của Việt Nam hiện nay, loại hình công ty TNHH đang chiếm tỷ lệ khá cao nhưng quy mô đều là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động tản mạn, manh mún, thị trường khai thác không ổn định, một số doanh nghiệp Nhà nước đang được cổ phần hoá nhưng chưa có doanh nghiệp nào có năng lực đủ mạnh để tham gia cung ứng dịch vụ Logistics hoặc cung ứng dịch vụ vận tải đa phương thức ở nước ngoài.

Mô hình doanh nghiệp vận tải, giao nhận, bảo hiểm đầy đủ, hiện đại và chuyên nghiệp nêu trên là mô hình mà Việt nam cần hướng tới để tạo cho các doanh nghiệp kinh doanh có đủ khả năng về vốn, về công nghệ, về năng lực quản lý...để tham gia cung ứng dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trên phạm vi toàn cầu với chi phí thấp nhất.

Để làm được điều đó, Chính phủ cần cho phép thành lập các Tổng công ty hay Công ty chuyên kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm để họ có thể điều hành, kiểm soát và giải quyết những vướng mắc nảy sinh trong toàn bộ quá trình lưu chuyển của hàng hoá từ kho của nhà sản xuất đến nơi tiêu thụ cuối cùng với chi phí ở mức thấp nhất.

- Nhà nước cần có các chính sách hỗ trợ để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu có khả năng tham gia các Hiệp định về vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá quốc tế và khu vực.

Hiện nay, do hạn chế về năng lực đội tàu, về vốn đầu tư, về cơ sở hạ tầng kỹ thuật nên sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường dịch vụ thế giới chưa cao. Việt Nam đã tham gia vào Hiệp hội vận tải, giao nhận ASEAN, Hiệp hội giao nhận kho vận quốc tế và từng bước mở cửa thị trường dịch vụ vận tải, giao nhận theo cam kết gia nhập WTO.

Để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam có thể hội nhập sâu vào hệ thống dịch vụ logistics khu vực và toàn cầu, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu có khả năng thực hiện hiệu quả các Hiệp định về vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá quốc tế và khu vực.

Các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu trong giai đoạn đầu của quá trình hội nhập quốc tế cần được thực hiện là: Khuyến khích các doanh nghiệp thuê tàu của Việt Nam để chuyên chở hàng hoá xuất khẩu thông qua việc định mức giá

cước vận chuyển cao khi chuyên chở bằng tàu treo cờ Việt Nam, cho vay ưu đãi hoặc tạo điều kiện để các doanh nghiệp ký hợp đồng vận chuyển, giao nhận... dài hạn với các doanh nghiệp, tập đoàn sản xuất có khối lượng hàng hoá xuất khẩu lớn, ổn định trong thời gian dài...

- Giải pháp tăng cường đầu tư vốn xây dựng cơ sở hạ tầng cho hoạt động vận tải, giao nhận như: Đường sá, hệ thống cầu cảng, kho tàng, bến bãi... để thực hiện hoạt động vận tải hàng hoá xuất khẩu; hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư trang thiết bị hiện đại để thực hiện và quản lý quá trình di chuyển của hàng xuất khẩu từ người sản xuất đến người nhập khẩu.

Để giảm thiểu chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu, Nhà nước cần đầu tư xây dựng, nâng cấp hệ thống cảng biển Việt Nam nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn ngành. Việc đầu tư xây dựng, nâng cấp hệ thống cảng biển của cả nước cần phải tập trung vào các cảng lớn, có sản lượng hàng hoá thông qua lớn và tăng nhanh qua các năm, một hệ thống các cảng có khả năng tiếp nhận các tàu container lớn, xử lý được khối lượng hàng lớn trong thời gian ngắn. Kinh nghiệm của Trung Quốc cho thấy, việc lựa chọn các nhà đầu tư nước ngoài có uy tín và khả năng tài chính mạnh đầu tư xây dựng hệ thống cảng biển nước sâu hiện đại để khơi luồng vận chuyển hàng hoá trong và ngoài nước đóng vai trò rất quan trọng trong việc đẩy mạnh hoạt động vận tải, giao nhận, hàng hoá trong nước phát triển.

- Hỗ trợ về pháp lý và cơ sở vật chất kỹ thuật cho chương trình E-Logistics để các doanh nghiệp kinh doanh vận tải, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu có thể từng bước ứng dụng công nghệ tin học hiện đại vào hoạt động của mình.

Như ta đã biết, trong thời đại ngày nay, nhờ những tiến bộ trong công nghệ tin học (để tập hợp, xử lý thông tin và hợp lý hóa hệ thống), việc sử dụng hệ thống trao đổi thông tin điện tử (EDI) với sự hỗ trợ của mạng lưới thông tin liên lạc và công nghệ xử lý thông tin đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc quản lý quá trình lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và chứng từ của lô hàng

đó. Hiện nay, các Công ty, tập đoàn kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu đang từng bước thực hiện E-logistics, đưa công nghệ thông tin vào việc khai hải quan và thông quan hàng hoá xuất khẩu, ứng dụng hệ thống mã vạch để phân loại hàng hoá trong quá trình giao nhận... Việc ứng dụng công nghệ tin học hiện đại vào hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu sẽ giúp cho công tác tìm kiếm khách hàng, quản lý, theo dõi và giải quyết kịp thời mọi vướng mắc đối với hàng xuất khẩu trong suốt hành trình của nó với chi phí tiết kiệm nhất.

- Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cải cách hành chính, cung cấp thông tin và đào tạo nguồn nhân lực.

Cũng như các doanh nghiệp khác, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam hiện đang tích cực thực hiện việc cải cách hành chính trong đơn vị nhằm đơn giản hoá các thủ tục hành chính, giảm thiểu những chi phí cần thiết và xoá bỏ hẳn những chi phí không cần thiết.

Đây là biện pháp tích cực để thuận lợi hoá hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm, xoá bỏ các loại chi phí “không chính thức” nảy sinh trong quá trình di chuyển của hàng hoá xuất khẩu. Đồng thời, cải cách hành chính trong doanh nghiệp sẽ giúp giảm thiểu chi phí hành chính để từ đó giảm thiểu chi phí xuất khẩu hàng hoá. Cụ thể, công tác cải cách hành chính cần được thực hiện đồng bộ cả ở các hãng vận tải hay đại lý vận tải biển, các doanh nghiệp cảng trong cả nước, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận và đại lý giao nhận hàng hoá của các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam.

Tuy nhiên, để nâng cao hơn nữa hiệu quả của công tác cải cách hành chính tại các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm, khắc phục hiện tượng chi phí hành chính tại doanh nghiệp quá cao, các Bộ chủ quản và Bộ, Ngành có liên quan như: Bộ Giao thông vận tải, Bộ Thương mại, Bộ Tài chính... cần tăng cường hơn nữa công tác cải cách hành chính trong quản lý, giám sát hoạt động của doanh nghiệp, thực hiện việc quản lý Nhà

nước đối với doanh nghiệp thông qua hệ thống các văn bản pháp quy thay cho quản lý bằng các biện pháp hành chính trước đây. Đây cũng là cơ sở ban đầu để các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm ở Việt Nam có đủ điều kiện tham gia vào hệ thống dịch vụ logistics trên phạm vi khu vực và toàn cầu.

Mặt khác, Nhà nước cũng cần hỗ trợ doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm trong việc đào tạo nguồn nhân lực có đủ trình độ nghiệp vụ, trình độ ngoại ngữ và kỹ năng quản lý kinh tế hiện đại. Đây là yếu tố rất quan trọng để hoạt động của doanh nghiệp được tiến hành một cách nhanh chóng và đạt hiệu quả cao, tránh được những chi phí không cần thiết do cán bộ của doanh nghiệp thiếu hiểu biết về chuyên môn nghiệp vụ, thiếu linh hoạt trong giải quyết các vấn đề nghiệp vụ gây thất thoát, lãng phí.

Ngoài ra, để hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm có thể đạt được hiệu quả cao, Nhà nước cần hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin cần thiết để họ có thể ứng xử một cách linh hoạt cho phù hợp với những biến động trên thị trường trong điều kiện hội nhập.

b/ Các giải pháp đối với các Bộ, ngành

+ *Đối với Bộ Giao thông vận tải*

- Giải pháp phát triển đội tàu

Thực hiện mục tiêu phát triển vận tải biển Việt Nam với tốc độ nhanh và đồng bộ nhằm thoả mãn nhu cầu vận tải hàng hoá xuất khẩu, tăng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp vận tải biển trong nước, Bộ Giao thông vận tải cần có những biện pháp thích hợp nhằm phát triển đội tàu theo hướng vừa tăng dung tích vận tải, vừa trẻ hoá đội tàu.

Mặt khác, cần ưu tiên đầu tư phát triển đội tàu không chỉ có năng lực vận chuyển lớn mà phải chuyên dụng, đa dạng (đặc biệt là tàu chở container và tàu dầu) nhằm chiếm lĩnh được thị phần vận tải lớn trong tổng lượng hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung.

Để giúp doanh nghiệp có thể đầu tư đóng mới hoặc mua sắm tàu của nước ngoài, Bộ Giao thông vận tải cần đề nghị Chính phủ hỗ trợ về tài chính cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải biển thông qua chính sách vay ưu đãi, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, miễn hoặc giảm thuế nhập khẩu linh kiện, vật tư, phụ tùng, cho phép Tổng công ty Hàng hải Việt Nam được giữ lại toàn bộ thu nhập doanh nghiệp hàng năm (giai đoạn đến 2010) và coi đây như là khoản ngân sách Nhà nước cấp bổ sung nguồn vốn đầu tư cho phát triển đội tàu của Tổng công ty...

Mặt khác, đối với các tàu cỡ lớn chạy các tuyến quốc tế, các doanh nghiệp có thể đầu tư mua sắm thông qua việc huy động vốn từ các nguồn khác như: Vốn tự có của doanh nghiệp, vốn tín dụng ưu đãi, vốn ODA, vốn cổ phần...

Việc xây dựng được đội tàu vận tải biển mạnh sẽ giúp các doanh nghiệp vận tải Việt Nam có thêm nhiều cơ hội cung cấp dịch vụ vận tải hàng hoá ra nước ngoài và ngược lại để thu ngoại tệ, còn các doanh nghiệp sản xuất - xuất khẩu trong nước có thể chủ động trong đàm phán giá cước vận tải biển với mức hợp lý, tránh bị các hãng vận tải nước ngoài ép giá cước vận tải làm tăng giá xuất khẩu hàng hoá.

- Giải pháp giảm thiểu chi phí vận tải

Để từng bước giảm thiểu chi phí vận tải đối với hàng hoá xuất khẩu, với chức năng quản lý Nhà nước, Bộ Giao thông vận tải cần có những biện pháp tích cực để đồng thời vừa giảm cước phí vận tải, vừa giảm giá dịch vụ hàng hải và giá dịch vụ cảng biển.

Cụ thể là:

* Cần nâng cao chất lượng hoạt động vận tải biển song song với phát triển đội tàu thông qua việc xác định các tuyến đường, luồng đường vận tải thích hợp để vừa rút ngắn đoạn đường vận chuyển, vừa tiết kiệm chi phí, nhất là chi phí nhiên liệu trong điều kiện giá xăng dầu thế giới ngày một tăng cao.

* Lựa chọn các phương án tổ chức chuyên chở hàng hoá xuất khẩu tốt nhất, tức là vừa đáp ứng yêu cầu giao hàng, vừa có *giá cước phí vận tải thấp nhất*. Đây là biện pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam trên thị trường vận tải biển quốc tế thông qua khả năng cạnh tranh về giá cước phí.

* Cần nâng cấp một số cảng cũ và xây dựng mới các cảng nước sâu ngay trên bờ biển nhằm tiếp nhận các tàu vận tải có trọng tải lớn, hạn chế đến mức thấp nhất thời gian và chi phí cho việc chuyển tải hàng hoá xuất khẩu từ các cảng trên sông ra nơi tàu neo đậu chờ xếp hàng. Đầu tư trang thiết bị bốc dỡ tại các cảng lớn, có tần suất tàu ra/vào lớn, nhất là các cảng container để thực hiện *giải phóng tàu nhanh, giảm thiểu các khoản phí và lệ phí cảng biển*.

* Nâng cao chất lượng các dịch vụ hàng hải nhằm giúp cho tàu vận tải biển vào ra được thuận lợi, *giảm thiểu các khoản phí đối với các dịch vụ hàng hải* như: Phí trọng tải, phí đảm bảo hàng hải, phí hoa tiêu, phí neo đậu và phí sử dụng cầu, bến, phao neo...

* Tăng cường hơn nữa khả năng ứng dụng công nghệ thông tin trong lĩnh vực vận tải vì đây là yếu tố hết sức quan trọng giúp cho việc tổ chức và quản lý quá trình lưu chuyển hàng hoá qua nhiều công đoạn, chặng đường, phương tiện và địa điểm khác nhau. Nhờ có công nghệ thông tin mà người ta có thể điều hành toàn bộ quá trình lưu chuyển hàng hoá một cách khoa học, hợp lý, kịp thời, với độ an toàn cao và chi phí thấp.

Để thực hiện vai trò của công nghệ thông tin trong quá trình vận chuyển - lưu kho - phân phối hàng hoá, vấn đề đặt ra là các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải phải thiết lập được hệ thống thông tin quản lý hữu hiệu để có thể quản lý được cả quá trình lưu chuyển của hàng hoá, đồng thời xử lý những tồn tại nảy sinh thông qua công cụ không thể thiếu là máy tính và mạng. Đây là điều kiện cơ bản để các doanh nghiệp Việt Nam hội nhập với thế giới trong lĩnh vực vận tải biển.

- Giải pháp cải cách hành chính trong hoạt động vận tải

Tăng cường hơn nữa công tác cải cách hành chính trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải biển, giảm bớt những giấy tờ, thủ tục rườm rà, không cần thiết vừa làm khó cho chủ tàu và chủ hàng trong quá trình thực hiện, vừa làm cho các chi phí liên quan tăng cao, làm phát sinh những khoản chi phí không cần thiết gây tham nhũng, lãng phí.

- Giải pháp về đào tạo nguồn nhân lực

Trong điều kiện hội nhập, yếu tố nguồn nhân lực đóng vai trò hết sức quan trọng cho sự phát triển của dịch vụ vận tải. Dịch vụ vận tải trong hội nhập kinh tế quốc tế không chỉ giới hạn trong phạm vi một hoặc một số quốc gia nhất định mà phạm vi hoạt động của nó mang tính toàn cầu, nên cho dù các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải có năng lực tài chính mạnh, có trang thiết bị hiện đại, có hệ thống thông tin hiện đại mà không có nguồn nhân lực tốt thì cũng không thể đạt hiệu quả kinh doanh cao được.

Yêu cầu của đội ngũ cán bộ trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải cần được đào tạo các kiến thức về kinh tế, về chuyên ngành, về tin học, có khả năng ứng xử với những biến động của kinh tế thị trường. Nói cách khác, đội ngũ cán bộ trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải cần được đào tạo một cách chính quy và thường xuyên được đào tạo lại. Có như vậy, các quyết định mà họ đưa ra mới đảm bảo độ chính xác cao, không gây thất thoát tiền bạc cho chủ tàu và chủ hàng...

+ *Đối với Bộ Công Thương*

- Thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về hoạt động thương mại, Bộ Công Thương cần hướng dẫn các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc đàm phán ký kết các điều khoản về vận tải trong hợp đồng mua bán ngoại thương một cách cụ thể, chặt chẽ và hợp lý, tránh sơ hở để đối phương lợi dụng gây khó khăn trong thực hiện và thiệt hại về tài chính.

- Khuyến khích các doanh nghiệp cải tiến cách đóng gói hàng hoá xuất khẩu, sử dụng loại bao bì thích hợp với hàng hoá để vừa đảm bảo chất lượng

hàng hoá vừa phải đạt yêu cầu tiết kiệm chi phí vận tải và chi phí của bản thân bao bì.

- Hướng dẫn doanh nghiệp trong việc thực hiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu để giảm thời gian và chi phí giao nhận. Trong dịch vụ giao nhận, người thực hiện dịch vụ này có thể thay mặt người bán để giao hàng cho người mua hoặc thay mặt cho người mua nhận hàng từ người bán. Công tác giao nhận hàng hoá được tiến hành thuận tiện, hiệu quả sẽ giúp giảm chi phí cho hàng hoá trong quá trình lưu chuyển. Tuy nhiên, nó cũng phụ thuộc nhiều vào thiết bị xếp dỡ và khả năng tổ chức hoạt động giao nhận của doanh nghiệp.

- Đề nghị Chính phủ nghiên cứu xây dựng mô hình và cho phép thành lập các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics hoàn chỉnh, đúng nghĩa để có thể tham gia vào hoạt động logistics khu vực và toàn cầu và có khả năng cạnh tranh với các công ty đa quốc gia. Đây là xu hướng phát triển chung của các nước trong khu vực và trên thế giới hiện nay, nếu các doanh nghiệp Việt Nam chỉ có khả năng cung cấp các dịch vụ đơn lẻ thì sẽ không có khách hàng và chi phí sẽ rất cao.

+ Đối với Bộ Tài chính

- Tiếp tục rà soát các quy định về phí và lệ phí đối với dịch vụ hàng hải và dịch vụ cảng biển, thường xuyên sửa đổi để có mức phí và lệ phí dịch vụ hàng hải và dịch vụ cảng biển ở mức thấp nhất, xoá bỏ các chi phí không hợp lý và không chính thức...Có như vậy, tổng chi phí xuất khẩu hàng hoá sẽ ở mức thấp, sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới mới được nâng cao.

- Cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm một cách đầy đủ, rõ ràng, tránh các hiện tượng thiếu chính xác trong đánh giá rủi ro, thiếu chính xác trong giám định, bồi thường...do thiếu thông tin

- Cần có chính sách hợp lý để khuyến khích các đơn vị xuất khẩu mua bảo hiểm tại công ty bảo hiểm trong nước, đặc biệt là đối với các mặt hàng có

kim ngạch xuất khẩu lớn hay mặt hàng chủ lực như: Cao su, cà phê, hàng may mặc, hải sản, dầu thô...

2 - Các giải pháp đối với doanh nghiệp để giảm chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam

a/ Đối với doanh nghiệp kinh doanh hàng xuất khẩu

- Chuẩn bị hàng hoá sẵn sàng giao cho người vận tải

Để giảm thiểu chi phí vì phương tiện vận tải phải chờ đợi hàng hoá hoặc bị phạt vì giao hàng chậm, trước ngày, giờ xếp hàng lên phương tiện vận tải nội địa hay tàu biển ghi trong hợp đồng vận tải, chủ hàng phải chuẩn bị hàng hoá sẵn sàng để giao cho người vận tải. Nếu làm tốt việc này, chủ phương tiện không phải tốn thời gian và chi phí do phải chờ đợi hàng hoặc không phải trả chi phí bến, bãi do phương tiện neo đậu. Tuy nhiên, cũng không nên đưa hàng đến nơi giao lên phương tiện quá sớm vì như vậy sẽ tốn thêm khoản chi phí kho bãi hay chi phí thuê nhân lực trông coi, bảo quản. Việc chuẩn bị hàng hoá sẵn sàng giao cho người vận tải đúng thời gian quy định là việc làm mà chủ hàng hoàn toàn có thể chủ động được nhằm mục đích đảm bảo an toàn cho hàng hoá, vừa giảm thiểu hoặc không phải tốn kém cho những khoản chi phí không cần thiết.

- Lựa chọn phương thức bao gói thích hợp

Tùy theo tính chất hay yêu cầu bảo quản trong quá trình vận chuyển của từng loại hàng hoá xuất khẩu mà chủ hàng cần sử dụng loại bao bì và cách đóng gói riêng. Cũng tùy theo yêu cầu và tập quán tiêu dùng của từng thị trường khác nhau mà hàng hoá được bao gói một cách khác nhau.

Tuy nhiên, để giảm thiểu cước phí vận tải và các chi phí liên quan khác, nhất là khi hàng hoá được vận chuyển bằng container, nhà sản xuất cần nghiên cứu và lựa chọn phương thức và loại bao bì dùng để bao gói thích hợp. Điều này có ý nghĩa hết sức quan trọng trong đảm bảo cho hàng hoá có thể an toàn

về số lượng trên quãng đường vận chuyển, đồng thời tận dụng hết sức chứa của container nhằm giảm chi phí vận tải.

- Xác định lộ trình vận chuyển hợp lý

Xác định lộ trình vận chuyển hợp lý là yếu tố hết sức quan trọng để giảm thiểu cước phí vận tải trong quá trình chuyên chở. Với cùng khối lượng hàng hoá cần thiết phải chuyên chở đến cùng một địa điểm giao hàng, nếu chủ hàng không xác định được một lộ trình vận chuyển thích hợp thì sẽ gây tổn kém về cước phí nếu quãng đường vận chuyển không phải là ngắn nhất.

Tuy nhiên, chủ hàng sẽ không lựa chọn lộ trình vận chuyển hàng hoá có quãng đường vận chuyển là ngắn nhất nhưng lại phải đi qua vùng nguy hiểm như: Vùng có chiến tranh, vùng có núi lửa hoạt động, vùng hay gặp cướp biển...(vì như vậy sẽ không an toàn cho hàng hoá), hoặc tàu chở hàng cho họ phải ghé đỗ tại nhiều cảng biển để dỡ/xếp hàng (sẽ tốn nhiều thời gian từ cảng đi đến cảng đến, gây hư hỏng cho hàng hoá, nhất là hàng nông sản thực phẩm hay rau quả...).

- Lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ vận tải chuyên nghiệp, có uy tín

Ở Việt Nam hiện nay, dịch vụ vận tải hàng hoá xuất khẩu đang được cung cấp bởi nhiều nhà vận tải khác nhau cả ở trong và ngoài nước. Đặc biệt, khi gia nhập WTO, Việt Nam cam kết từng bước mở cửa thị trường dịch vụ vận tải biển cho các doanh nghiệp có vốn FDI nên mức độ cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt.

Vấn đề đặt ra là các nhà xuất khẩu hàng hoá phải tính toán và lựa chọn cho mình nhà cung cấp dịch vụ vận tải tốt nhất, có tính chuyên nghiệp cao, có uy tín trên thị trường, có mức giá cước phí thấp nhất cùng với chất lượng dịch vụ tốt nhất. Đây là điều kiện quan trọng để người xuất khẩu có thể giảm thiểu được cước phí vận tải, góp phần giảm thiểu chi phí xuất khẩu hàng hoá.

- Lựa chọn điều kiện cơ sở giao hàng phù hợp (Bán CIF hoặc C&F để giành quyền vận tải và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu cho doanh nghiệp Việt Nam).

Để có thể chủ động trong việc thuê tàu biển để vận tải hàng hoá xuất khẩu sang nước nhập khẩu và chủ động đàm phán về mức cước phí vận tải cũng như chủ động trong đàm phán các điều kiện bảo hiểm và tỷ lệ phí bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu cần thay đổi hình thức bán hàng với giá không bao gồm cước phí vận tải và phí bảo hiểm (bán theo giá FOB) hay bán hàng với giá không bao gồm phí bảo hiểm (bán theo giá C& F) sang các hình thức bán hàng theo giá bao gồm cả phí vận tải và phí bảo hiểm (bán theo giá CIF hoặc C&F). Sự thay đổi này sẽ giúp cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá có thể tận dụng tối đa ưu thế quyền mua và mặc cả phí vận tải cũng như phí bảo hiểm với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm trong nước vì mức phí vận tải và phí bảo hiểm có thể được thoả thuận và thương lượng một cách khá linh hoạt.

- Doanh nghiệp xuất khẩu cần ưu tiên mua bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu tại các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm trong nước để tăng thu ngoại tệ cho quốc gia.

b/ Đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa xuất khẩu

+ *Đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải*

- Đa dạng hoá các phương thức cung cấp dịch vụ vận tải để đưa hàng hoá đến nước nhập khẩu.

- Hiện đại hoá phương tiện vận tải, bốc xếp

- Chủ động xây dựng và tổ chức doanh nghiệp vận tải chuyên nghiệp theo hướng hiện đại (Theo mô hình của các Tập đoàn kinh tế hay mô hình Công ty mẹ - Công ty con), tăng cường khả năng hợp tác và hội nhập kinh tế với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ Logistics nước ngoài.

- Nâng cao chất lượng của hệ thống dịch vụ vận tải hàng hoá xuất khẩu nhằm đảm bảo hàng xuất khẩu của Việt Nam có thể đến tay người nhập khẩu một cách đầy đủ, an toàn và nhanh chóng để hạn chế chi phí phát sinh.

- Chủ động đưa khoa học công nghệ hiện đại vào hoạt động vận tải hàng hoá xuất khẩu.

- Tăng cường cải cách hành chính trong tất cả các khâu, các bộ phận của doanh nghiệp để thuận lợi hoá các chứng từ, thủ tục có liên quan.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ có năng lực toàn diện cả về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và kỹ năng quản lý, có khả năng ứng xử linh hoạt với những biến động của thị trường nhất là thị trường dịch vụ vận tải quốc tế.

+ *Đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận*

- Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu cũng phải không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thông qua việc mở rộng qui mô, tăng cường đầu tư thiết bị và công nghệ hiện đại, đặc biệt phải có chiến lược kinh doanh một cách rõ ràng thì mới có thể thắng thế trong cạnh tranh. Ngược lại, các doanh nghiệp có qui mô nhỏ, phạm vi hoạt động hẹp, thiết bị công nghệ kém sẽ bị loại trừ trong cạnh tranh và có thể dẫn tới phá sản.

- Với chủ trương đa dạng hoá chủ thể cung cấp dịch vụ trên thị trường, thị trường dịch vụ giao nhận cũng trở nên cạnh tranh gay gắt hơn. Nếu trước kia chỉ có các công ty Nhà nước được phép cung cấp dịch vụ thì nay đã xuất hiện các doanh nghiệp liên doanh và thậm chí các hợp tác xã và tư nhân cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa. Nhìn chung, các công ty liên doanh vẫn chiếm ưu thế trong cạnh tranh do có các ưu điểm về giá cả và khả năng cung ứng dịch vụ đồng bộ. Vì vậy, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận Việt Nam cần đa dạng hoá các loại dịch vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm thiểu chi phí giao nhận...để thu hút khách hàng nâng vị thế trên thị trường.

- Các doanh nghiệp giao nhận cần thực hiện liên doanh, liên kết với nhau. Liên kết có thể để hỗ trợ trong từng khâu của quá trình kinh doanh; cũng có thể để tăng quy mô doanh nghiệp, hình thành những tập đoàn kinh tế lớn, đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới. Liên kết giúp đổi mới công nghệ, trao đổi kỹ năng quản trị, giúp bổ sung nguồn vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh... Có rất nhiều phương thức liên doanh, liên kết: giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ với nhau, giữa doanh nghiệp vừa và nhỏ với các doanh nghiệp lớn, giữa

doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, kể cả các tập đoàn lớn, các công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia...

- Các doanh nghiệp giao nhận Việt Nam cần được tiếp xúc nhiều hơn với công nghệ tiên tiến và tập quán giao thương quốc tế. Việc nghiên cứu và nắm được tập quán giao thương quốc tế sẽ giúp các doanh nghiệp thực hiện hoạt động của mình một cách chính xác, tiết kiệm chi phí và đạt hiệu quả cao.

+ Đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm

Bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu là loại hình bảo hiểm có tính cạnh tranh quốc tế và dựa trên quan hệ bạn hàng lâu dài. Trong điều kiện năng lực tài chính chưa đủ lớn, kinh nghiệm chưa nhiều... việc thuyết phục khách hàng, đặc biệt là khách hàng thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tham gia bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước là không mấy dễ dàng. Để nâng cao năng lực hoạt động của mình, góp phần đấu tranh giảm giá xuất khẩu hàng hoá, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm Việt Nam cần có một số giải pháp sau:

- Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước cần phải có chiến lược phát triển rõ ràng. Trên cơ sở chiến lược phát triển, các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm mới có thể xác định và cung cấp dịch vụ bảo hiểm phục vụ quá trình di chuyển của hàng hoá từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu một cách chính xác, hạn chế việc phải đền bù theo các điều kiện bảo hiểm đã thoả thuận với khách hàng.

- Cần tinh giản bộ máy quản lý, áp dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý các nghiệp vụ bảo hiểm để giảm chi phí tiền lương và các chi phí hành chính khác.

- Tăng cường công tác đào tạo nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ ngành bảo hiểm, áp dụng công nghệ thông tin vào việc quản lý hồ sơ khách hàng như: Tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ, quản lý đại lý... nhằm tránh các hiện tượng trục lợi bảo hiểm, thiếu chính xác trong đánh giá rủi ro, thiếu chính xác trong giám định, bồi thường...

3 - Các giải pháp đối với các Hiệp hội doanh nghiệp: (Hiệp hội vận tải biển Việt Nam, Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam...)

- Tăng cường khả năng hỗ trợ doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế về thông tin thị trường, khách hàng, giá dịch vụ giao nhận, vận tải...

- Tư vấn cho doanh nghiệp về những vấn đề liên quan đến các công ước quốc tế về giao nhận, vận tải, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu và các qui định pháp luật của các nước khi Việt Nam là người xuất khẩu hàng hoá và là người cung cấp các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm cho hàng xuất khẩu của họ.

- Tăng cường vai trò là cầu nối giữa doanh nghiệp và Chính phủ trong phát triển dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm...

- Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc đào tạo nguồn nhân lực và tìm đối tác nước ngoài, thúc đẩy liên kết doanh nghiệp theo hướng cùng có lợi

- Bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các doanh nghiệp thành viên trong tranh chấp thương mại

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, hoạt động xuất khẩu của Việt Nam đã phát triển nhanh chóng và có đóng góp tích cực vào công cuộc phát triển kinh tế đất nước. Với mục tiêu phát triển xuất khẩu đạt kim ngạch 72,5 tỷ USD vào năm 2010 và 120 tỷ USD vào năm 2020, khối lượng hàng hoá xuất khẩu có nhu cầu vận chuyển ra nước ngoài sẽ tăng lên nhanh chóng. Sự gia tăng khối lượng hàng hoá xuất khẩu có nhu cầu vận chuyển ra nước ngoài là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam.

Mặt khác, thực hiện cam kết gia nhập WTO, Việt Nam đang từng bước mở cửa thị trường, thực hiện tự do hoá các lĩnh vực vận tải, giao nhận và bảo hiểm. Trong điều kiện đó, các doanh nghiệp trong nước sẽ có cơ hội mở rộng thị trường và hội nhập trên phạm vi khu vực và toàn cầu.

Tuy nhiên, sức ép cạnh tranh với các công ty, tập đoàn chuyên nghiệp và có thế mạnh về tài chính của nước ngoài đang buộc các doanh nghiệp Việt Nam phải đấu tranh giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm đối với hàng hoá xuất khẩu để tạo vị thế trên thị trường. Đây là những thách thức to lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện mục tiêu giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm để giảm chi phí xuất khẩu nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường trong khi cơ sở hạ tầng kỹ thuật, hệ thống pháp luật điều chỉnh, năng lực quản lý, năng lực phát triển kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam còn đang ở mức thấp, giá các dịch vụ nêu trên đang ở mức cao. Các khoản chi phí đối với hàng xuất khẩu tại Việt Nam so với các nước trong khu vực vẫn ở mức cao đã trực tiếp hoặc gián tiếp gây tác động làm ảnh hưởng bất lợi đến chi phí xuất khẩu của hàng hoá. Để nâng cao sức cạnh tranh (đặc biệt sức cạnh tranh về giá cả) cho hàng hoá xuất khẩu Việt Nam, bài toán giảm thiểu chi phí có liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu đang đòi hỏi các doanh nghiệp

kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm cũng như Chính phủ và các Bộ, Ngành tìm lời giải đáp nhằm phục vụ quá trình lưu chuyển của hàng hoá trên thị trường một cách có hiệu quả nhất.

Bám sát các mục tiêu, yêu cầu và nội dung nghiên cứu đã được phê duyệt, Ban chủ nhiệm đề tài đã hoàn thành được một số nhiệm vụ sau:

1/ Làm rõ các vấn đề có liên quan đến chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu và ảnh hưởng của việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu đến khả năng nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

2/ Phân tích, đánh giá thực trạng các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001 - 2006 và thực trạng một số chính sách, quy định của Nhà nước và các Bộ, Ngành liên quan về mức chi phí và cơ chế quản lý, sử dụng các chi phí có liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu và tìm ra được những vấn đề bức xúc cần được quan tâm giải quyết để giảm thiểu các chi phí nêu trên trong điều kiện khối lượng thương mại của tăng lên nhanh chóng sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO và sức ép cạnh tranh do thực hiện tự do hoá kinh doanh đối với các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu tăng cao.

3/ Nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước trên thế giới về các biện pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu nhằm giảm thiểu chi phí xuất khẩu, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường khu vực và thế giới. Thông qua việc nghiên cứu kinh nghiệm giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của các nước Trung Quốc, Thái Lan, đề tài đã tìm ra một số bài học cho Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam.

4/ Trên cơ sở dự báo khả năng phát triển dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu và khả năng giảm thiểu chi phí liên quan đến các dịch vụ nêu trên của Việt Nam đến 2010 và 2020, đề tài đã đề xuất các nhóm giải pháp ở tầm vĩ mô như: Tạo hành lang pháp lí thuận lợi cho các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu phát triển trên cơ sở đấu tranh giảm chi phí; Từng bước thực hiện tự do hoá giao dịch các dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá, tăng cường hội nhập khu vực và quốc tế; Xây dựng mô hình các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics đầy đủ (các công ty, tập đoàn Logistics) theo hướng hiện đại; Đưa công nghệ tin học vào việc thực hiện và quản lý dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu; Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm;

5/ Bên cạnh các giải pháp vĩ mô, đề tài cũng đưa ra một số giải pháp giúp các doanh nghiệp có thể giảm thiểu chi phí liên quan đến dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm nhằm giảm chi phí xuất khẩu hàng hoá như: Giảm thiểu chi phí vận tải trên cơ sở giảm cước phí vận tải, giảm giá các dịch vụ cảng biển và dịch vụ hàng hải; Giảm chi phí giao nhận và bảo hiểm hàng hoá; Giảm thiểu các khoản chi phí cần thiết và xoá bỏ hẳn những khoản phí và lệ phí không chính thức; Tăng cường đầu tư trang thiết bị hiện đại, đưa kỹ thuật điện tử vào phục vụ việc kiểm tra, giám sát dòng lưu chuyển của hàng hoá từ người sản xuất đến người tiêu thụ...

Trong quá trình nghiên cứu, nhóm tác giả đã cố gắng đáp ứng các mục tiêu đề tài đặt ra. Tuy nhiên, do hạn chế về nhiều mặt, kết quả nghiên cứu của đề tài không thể tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết, chúng tôi kính mong được sự đóng góp ý kiến của các nhà khoa học, các vị đại biểu...

Ban chủ nhiệm đề tài xin chân thành cảm ơn các cơ quan, các chuyên gia, các nhà khoa học, các đồng nghiệp đã giúp đỡ để chúng tôi hoàn thành việc nghiên cứu Đề tài.

Phụ lục 1

MỨC THU PHÍ TRỌNG TẢI ĐỐI VỚI TÀU THUỶ VÀO, RỜI CẢNG BIỂN, PHÂN CẢNG XUẤT DẦU THÔ

Mức thu phí trọng tải đối với tàu thủy vào, rời cảng biển, phân cảng xuất dầu thô (trạm rót dầu không bến), cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí phải nộp phí trọng tải theo mức như sau:

Loại tàu	Mức thu
A. Tàu thủy (trừ tàu Lash)	
- Lượt vào:	0,032 USD/GT
- Lượt rời:	0,032 USD/GT
B. Tàu Lash	
- Tàu mẹ	
Lượt vào	0,017 USD/GT
Lượt rời	0,017 USD/GT
- Sà lan con (khi rời tàu mẹ tới cảng không thuộc cảng tàu mẹ tập kết)	
Lượt vào	0,017 USD/GT
Lượt rời	0,017 USD/GT

Phụ lục 2

MỨC THU PHÍ BẢO ĐẢM HÀNG HẢI

Tàu thủy vào, rời cảng biển, cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí, quá cảnh đi Campuchia phải nộp phí bảo đảm hàng hải như sau:

Loại tàu	Khu vực I và khu vực III	Khu vực II
A. Loại tàu thủy (trừ tàu Lash)		
- Lượt vào	0,135USD/GT	0,092 USD/GT
-Lượt rời	0,135USD/GT	0,092 USD/GT
B. Tàu Lash		
- Tàu mẹ		
Lượt vào	0,050 USD/GT	0,040 USD/GT
Lượt rời	0,050 USD/GT	0,040 USD/GT
- Sà lan con	(Chỉ thu khi rời tàu mẹ để đi trên luồng)	
Lượt vào	0,073 USD/GT	0,040 USD/GT
Lượt rời	0,073 USD/GT	0,040 USD/GT

Phụ lục 3

MỨC THU PHÍ HOA TIÊU ĐỐI VỚI TÀU THUỶ VÀO, RỜI CẢNG BIỂN

1.1. Tàu thuỷ vào, rời cảng biển có sử dụng hoa tiêu phải nộp phí hoa tiêu như sau:

TT	Đối với cự ly dẫn tàu	Mức thu tương ứng (USD/GT-HL)
1	Đến 10 HL	0,0034
2	Đến 30 HL	0,0022
3	Trên 30 HL	0,0015

Mức thu tối thiểu cho một lượt dẫn tàu là 200 USD.

1.2. Một số tuyến áp dụng mức thu phí hoa tiêu như sau:

TT	Tuyến dẫn tàu	Mức thu USD/GT/HL	Mức thu tối thiểu (USD/tàu/lượt)
1	Khu vực Bình Trị Hòn Chông - Kiên Giang, Đầm Môn - Khánh Hoà, Xuân Hải - Cửa Lò, Phao O - Cảng Nghi Sơn, Chân Mây, Dung Quất, Vũng áng	0,0045	180
2	Tuyến Định An qua luồng sông Hậu	0,0032	270
3	Khu vực Phú Quốc - Kiên Giang	0,0070	200

1.3. Tàu thuỷ vào, rời, di chuyển trong khu vực phân cảng xuất dầu thô hoặc di chuyển giữa các phân cảng có sử dụng hoa tiêu phải nộp phí hoa tiêu như sau:

- Dẫn cập tàu: 0,024 USD/GT

- Dẫn rời tàu: 0,024 USD/GT

1.4. Tàu thuỷ có dung tích toàn phần dưới 200 GT (kể cả tàu đánh bắt cá) áp dụng mức thu: 25 USD/tàu/lượt.

1.5. Tàu thuỷ di chuyển trong cảng có sử dụng hoa tiêu áp dụng mức thu: 0,015 USD/GT, mức thu tối thiểu 50 USD/tàu/lần di chuyển.

Phụ lục 4

PHÍ SỬ DỤNG CẦU, BẾN, PHAO NEO

1. Đối với phương tiện:

- + Tàu thủy đỗ tại cầu, phao phải trả phí như sau:
 - Đỗ tại cầu: 0,0031 USD/GT- giờ
 - Đỗ tại phao: 0,0013 USD/GT- giờ
- Tàu thủy đỗ nhiều nơi trong phạm vi một cảng thì tính theo thời gian thực tế tàu đỗ từng khu vực sau đó cộng lại
- + Trường hợp tàu thủy nhận được lệnh rời cảng mà vẫn chiếm cầu, phao phải trả phí theo mức:
 - Chiếm cầu: 0,006 USD/GT- giờ
 - Chiếm phao: 0,002 USD/GT- giờ
- + Trường hợp tàu thủy đỗ áp mạn với tàu khác ở cầu thì trả phí theo mức: 0,0015 USD/GT- giờ.
- + Trường hợp không làm hàng được do thời tiết với thời gian trên 01 ngày (24 giờ liên tục) hoặc phải nhường cầu cho tàu thủy khác theo lệnh của Cảng vụ Hàng hải thì khung thu phí của thời gian khung làm hàng.
- + Tàu thủy cập cầu, bến tại các cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí mà có làm hàng hoặc nhận dầu, nước, trả phí theo mức 0,3USD/m- giờ, mức tối thiểu cho một lần cập cầu là 90USD/tàu.
- + Tàu thủy trực tiếp cập cầu bến tại các cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí nhưng không làm hàng hoặc không nhận dầu, nước, trả phí theo mức 0,35 USD/m- giờ, mức thu tối thiểu cho một lần cập cầu là: 100 USD/tàu.
- + Tàu thủy đỗ áp mạn song song với các tàu thủy khác cập tại cầu cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí trả phí theo mức 0,08 USD/m- giờ, mức thu tối thiểu cho một lần đỗ áp mạn là: 25USD/tàu.

2. Đối với hàng hoá:

Hàng hoá (kể cả container) qua cầu bến, phao neo phải chịu phí cầu, bến, phao neo theo mức sau:

a/ Làm hàng tại cầu cảng:

- Hàng hoá: 0,18 USD/tấn.
- Container 20 feet: 1,6 USD/cont.
- Container 40 feet: 3,2 USD/cont.
- Container trên 40 feet: 4,0 USD/cont.

b/ Làm hàng tại phao: 0,09 USD/tấn.

c/ Phương tiện vận tải:

- Xe bảo ôn, xe xích, gầu ngoạm, xe lăn đường, xe nâng hàng, cần cẩu trả phí theo mức: 2,7 USD/chiếc.
- Xe ô tô 15 chỗ ngồi trở xuống, xe có trọng tải 2,5 tấn trở xuống trả phí theo mức: 0,9 USD/chiếc
- Các loại ô tô khác ngoài các loại đó quy định trên đây trả phí theo mức: 1,8 USD/chiếc

d/ Hàng hoá là hàng lỏng (gas lỏng, xăng dầu, nhựa đường lỏng...) làm hàng bằng phương pháp bơm rót từ tàu thủy lên xe bồn trả phí theo mức 0,9 USD/tấn.

đ/ Hàng hoá qua cảng chuyên dùng phục vụ dầu khí trả phí theo mức 0,9 USD/tấn

Phụ lục 5
LỆ PHÍ RA, VÀO CẢNG BIỂN

1. Tàu thủy vào, rời cảng biển Việt Nam phải thực hiện các thủ tục quản lý Nhà nước theo quy định của pháp luật Việt Nam và nộp lệ phí ra, vào cảng biển như sau:

STT	Loại phương tiện	Mức thu lệ phí (USD/chuyến)
1	Tàu thủy có dung tích toàn phần nhỏ hơn 100 GT	10
2	Tàu thủy có dung tích toàn phần từ 100 đến dưới 500 GT	20
3	Tàu thủy có dung tích toàn phần từ 500 GT đến 1000 GT	50
4	Tàu thủy có dung tích toàn phần trên 1000 GT	100

2. Lệ phí chứng thực (kháng nghị hàng hải) : 20 USD/tấn.

Phụ lục 6

Danh sách đội tàu Tổng công ty Hàng hải Việt Nam (tính đến 07/05/2007)

<u>I- VOSCO</u>	<u>VIII-INLACO HẢI PHÒNG</u>
<u>II- VITRANSCHART</u>	<u>XI- INLACO SÀI GÒN</u>
<u>III- VINASHIP</u>	<u>X- CTY CP HẢI ÂU</u>
<u>IV- ĐÔNG ĐÔ</u>	<u>XI- MARINA</u>
<u>V- VẬN TẢI BIỂN BẮC</u>	<u>XII- TRANSCO</u>
<u>VI- VINALINES</u>	<u>XIII- CHI NHÁNH VNL HẢI PHÒNG</u>
<u>VII- FALCON</u>	<u>XIV- CHI NHÁNH VNL HCM</u>

I	VOSCO	Năm đóng	Loại tàu	GT	NT	DWT	
				260,225	139,974	420,929	
1	CABOT ORIENT	1984	Hàng khô	2,826	1,283	4,485	Nhật
2	SÔNG NGÂN	1998	Hàng khô	4,726	2,085	6,205	Nhật
3	SÔNG HẰNG	1985	Hàng khô	3,946	2,315	6,379	Nhật
4	VĨNH LONG	1982	Hàng khô	3,811	2,726	6,477	Nhật
5	VĨNH THUẬN	2000	Hàng khô	4,143	2,504	6,500	N/m BĐ
6	VĨNH AN	2001	Hàng khô	4,143	2,148	6,500	N/m BĐ
7	VĨNH HÙNG	2002	Hàng khô	4,143	2,148	6,500	N/m BĐ
8	SÔNG TIỀN	1984	Hàng khô	3,933	2,457	6,503	Nhật
9	FOR TUNE NAVIGATOR	1978	Hàng khô	3,746	2,655	6,560	Nhật
10	FORTUNE FREIGHTOR	1978	Hàng khô	3,737	2,339	6,560	Nhật
11	TIẾN YÊN	1989	Hàng khô	4,565	2,829	7,060	Nhật
12	VĨNH HOÀ	1989	Hàng khô	5,505	2,273	7,317	Nhật
13	VĨNH PHƯỚC	1986	Hàng khô	7,166	3,322	12,300	Nhật
14	THÁI BÌNH	1979	Hàng khô	8,414	5,860	15,210	Anh
15	OCEANSTAR	2000	Hàng khô	11,376	6,331	18,366	Korea
16	MORNING STAR	1983	Hàng khô	11,894	8,120	21,353	Nhật
17	SILVER STAR	1995	Hàng khô	13,865	7,718	21,967	Nhật
18	VEGASTAR	1994	Hàng khô	13,713	7,721	22,035	Nhật
19	GOLDENSTAR	1983	Hàng khô	14,287	8,450	23,790	Nhật
20	POLARSTAR	1984	Hàng khô	15,120	8,699	24,835	Nhật
21	ĐẠI LONG	1988	Dầu SF	18,055	10,502	29,997	Nhật
22	ĐẠI HÙNG	1988	Dầu SF	18,055	10,502	29,996	Nhật
23	DIAMONDSTAR	1990	Hàng khô	17,130	9,499	27,000	Nhật
24	ĐẠI VIỆT	2005	Dầu SF	25,124	9,118	37,432	Hàn Quốc
25	LAN HA	2006	Hàng khô	8,280	3,985	12,500	Việt Nam
26	ĐẠI NAM	2000	Dầu SF	28,522	12,385	47,102	Nhật

T T	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
II	VITRANSCHART			146,090	89,557	234,323	
1	VIÊN ĐÔNG 1	1989	Hàng khô	5,506	2,273	6,839	Nhật
2	VIÊN ĐÔNG 2	1990	Hàng khô	5,999	2,525	7,598	Nhật
3	LONG AN	1982	Hàng khô	5,785	3,216	9,578	Nhật
4	HAWKONE	1984	Hàng khô	9,935	6,187	14,986	TBN
5	SÀI GÒN 5	1980	Hàng khô	9,119	6,264	15,100	Anh
6	PHƯƠNG ĐÔNG 2	1986	Hàng khô	8,996	6,239	15,120	Anh
7	SÀI GÒN 3	1980	Hàng khô	9,011	6,236	15,100	Anh
8	PHƯƠNG ĐÔNG 1	1986	Hàng khô	8,996	6,239	15,136	Anh
9	PHƯƠNG ĐÔNG 3	1986	Hàng khô	8,996	6,239	15,147	Anh
10	FAREAST	1982	Hàng khô	8,721	6,302	15,175	Anh
11	VTC STAR	1990	Hàng khô	13,705	7,738	22,273	Nhật
12	VIÊN ĐÔNG 3	2004	Hàng khô	4,143	2,850	6,500	N/m BĐ
13	VTC LIGHT	1995	Hàng khô	13,865	7,738	21,964	Nhật
14	NOBLE LIGHT	1997	Hàng khô	14,734	7,920	23,581	Nhật
15	VIÊN ĐÔNG 5	2006	Hàng khô	4,143	2,850	6,500	SSIC
16	VTC GLOBLE	1995	Hàng khô	14,436	8,741	23,581	Nhật

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
III	VINASHIP			84,548	50,592	134,664	
1	HÙNG VƯƠNG 01	1981	Hàng khô	2,608	1,606	4,747	Nhật
2	HÀ NAM	1985	Hàng khô	4,068	2,616	6,512	Nhật
3	HÀ ĐÔNG	1986	Hàng khô	5,561	2,392	6,700	Nhật
4	HÀ TIÊN	1986	Hàng khô	5,555	2,352	7,018	Nhật
5	BÌNH PHƯỚC	1989	Hàng khô	4,565	2,829	7,054	Nhật
6	HÙNG VƯƠNG 2	1981	Hàng khô	4,393	2,810	7,071	Nhật
7	MỸ AN	1994	Hàng khô	4,929	3,135	8,232	Nhật
8	NAM ĐỊNH	1976	Hàng khô	5,109	3,264	8,294	Nhật
9	NINH BÌNH	1975	Hàng khô	5,109	3,264	8,294	Nhật
10	HÀ GIANG	1974	Hàng khô	7,100	4,757	11,849	Nhật
11	HUNG YÊN	1974	Hàng khô	7,317	4,757	11,849	Nhật
12	MỸ HUNG	2003	Hàng khô	4,089	2,436	6,500	Bạch Đằng
13	MỸ THỊNH	1990	Hàng khô	8,414	5,030	14,348	Nhật
14	MỸ VƯỢNG	1989	Hàng khô	8,414	5,030	14,339	Nhật
15	CHƯƠNG DƯƠNG	1974	Hàng khô	7,317	4,350	11,857	Nhật

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
IV	ĐÔNG ĐÔ			37,842	23,228	55,389	N/m BĐ
1	ĐÔNG Á 1	1988	Hàng khô	1,247	646	2,100	Ckhí 622
2	ĐÔNG Á 3	1985	Hàng khô	1,238	608	2,183	N/m BĐ
3	ĐÔNG Á 2	1986	Hàng khô	1,238	608	2,087	Nhật
4	ĐÔNG HỒ	1990	Hàng khô	5,518	5,568	6,848	Nhật
5	ĐÔNG SƠN	1976	Hàng khô	6,249	4,118	10,029	Nhật
6	ĐÔNG HÀ	1978	Hàng khô	7,163	4,528	11,463	Nhật
7	ĐÔNG PHONG	1994	Hàng khô	5,552	2,352	7,088	Nhật
8	ĐÔNG AN	1995	Hàng khô	5,552	2,352	7,091	Nhật
9	ĐÔNG BA	2006	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	N/m Phà Rừng

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
VI	<u>VẬN TẢI BIỂN BẮC</u>			36,128	19,359	53,975	
1	THIÊN QUANG	1986	Hàng khô	4,096	2,212	6,130	Nhật
2	LONG BIÊN	1989	Hàng khô	5,506	2,273	6,846	Nhật
3	QUỐC TỬ GIẢM	1985	Hàng khô	5,512	2,223	7,015	Nhật
4	NGỌC HÀ	2004	Hàng khô	2,498	1,462	3,760	Bến Kiên
5	NGỌC SƠN	2004	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	Bến Kiên
6	CYNTHIA HARMONY	1994	Hàng khô	14,431	8,741	23,724	Nhật

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
VII	<u>VTB VINALIES</u>			7541 Teu	60,388	169,452	
1	VĂN LANG	1983	Container	426 Teu	2,139	6,000	Đ. Mạch
2	HỒNG BÀNG	1984	Container	426 Teu	2,139	6,000	Đ. Mạch
3	DIÊN HỒNG	1984	Rorocont	205 Teu	2,059	6,289	Nhật
4	VĂN PHONG	1985	Container	556 Teu	3,978	11,272	Achentia
5	MÊ LINH	1983	Container	594 Teu	4,344	11,235	Korea
6	VĂN XUÂN	1984	Container	594 Teu	4,344	11,235	Korea
7	PHÚ MỸ	1988	Container	1020 Teu	5,588	14,101	LB Đức
8	PHÚ TÂN	1988	Container	10220 Teu	5,588	14,101	LB Đức
9	VNSAPPHIRE	1987	Container	10220 Teu	5,588	14,101	LB Đức
11	TÂY SƠN 01	2004	Hàng khô	8,280	3,985	12,500	Hạ Long
12	TÂY SƠN 02	2005	Hàng khô	8,280	3,985	12,500	Hạ Long
13	TÂY SƠN 03	2005	Hàng khô	8,280	3,985	12,500	Hạ Long
14	TÂY SƠN 04	2005	Hàng khô	8,280	3,985	12,500	Hạ Long
15	VINALIES PIONEER	1998	Container	588 Teu	3,368	9,088	Nhật

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
VIII	<u>FALCON</u>			99,721	56,374	196,370	
1	CHEERY FALCON	1991	Nhựa đường	1,590	477	2,130	Nhật
2	HEALTHY FALCON	1985	Dầu SF	2,904	1,599	5,453	Nhật
3	VICTORY	1975	Tàu hoá chất	641	231	1,103	Nhật
4	STURDY FALCON	1980	Hàng khô	8,414	5,860	15,300	Anh
5	MERRY FALCON	1977	Hàng khô	23,386	12,575	38,931	Nhật
6	ENERGY	1976	Hàng khô	16,407	9,905	26,874	Nhật
7	SUNNYFALCON	1977	Hàng khô	23,386	12,575	38,931	Nhật
8	BRAVERYFALCON	1977	Hàng khô	20,185	11,324	33,722	Nhật
9	ROSY FALCON	1977	Hàng khô			27,687	Nhật
10	GOLDENFALCON	2007	Hàng khô	12,560	6,058	22,500	NMĐTBD

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
IX	<u>INLACO HẢI PHÒNG</u>			12,149	5,968	16,098	
1	PHẢ LẠI	1962	Tàu huấn	2,861	1,733	4,375	Đức
2	VẠN MỸ	1968	Hàng khô	3,736	1,884	4,648	Đức
3	INLACO	1990	Hàng khô	5,552	2,351	7,075	Nhật
	INLACO SÀI GÒN			17,344	10,384	27,610	
1	THANH SƠN	1990	Hàng khô	4,405	2,806	7,165	
2	THANH THỦY	2003	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	N/m BĐ
3	THANH BA	1997	Hàng khô	4,769	2,682	7,445	Nhật
4	AQUAMARINE	2006	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	N/m phà rừng

TT	Tên tàu	Năm đóng	Loại tàu	Trọng tải			Nơi đóng
				GT	NT	DWT	
X	<u>CTY CỔ PHẦN HẢI ÂU</u>			13,948	2,277	21,196	
1	SÔNG TRÀ	1983	Hàng khô	4,028		6,503	Korea
2	SOUTHERN STAR	1990	Hàng khô	4,405		7,200	Nhật
3	SEA DRAGON	1990		5,515	2,277	7,493	
XI	<u>MARINA</u>			453 Teu	2609	8,285	
1	OCEANPARK	1990	Container	453 Teu	2609	8,285	
XII	<u>TRANSCO</u>			8,317	5,420	14,217	
1	HÀ TÂY	1976	Hàng khô	5,051	3,246	8,294	
2	HÙNG VƯƠNG 3	1975	Hàng khô	3,266	2,174	5,923	
XIII	<u>CHI NHÁNH VNL HẢI PHÒNG</u>			4,085	2,448	6,500	
1	HOA LƯ	2003	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	N/m BĐ
XIV	<u>CHI NHÁNH VNL TPHCM</u>			4,085	2,448	6,500	
1	ÂU CƠ 1	2005	Hàng khô	4,085	2,448	6,500	N/m phà rừng

Tổng cộng 112 tàu với tổng trọng tải 1.365.508 DWT