

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

2005

**GIẢI NHẬN HÀNG HOÀ XUẤT NHẬP KHẨU
DẪNG BƯỞNG BIỂN - NHỮNG BẤT CẬP VÀ HƯỚNG ĐIẢI QUYẾT**

Sinh viên thực hiện : VÕ THỊ VƯƠNG

Lớp : A7 - K40B - KTNT

Giáo viên hướng dẫn : PGS-TS NGUYỄN NHƯ TIẾN

HÀ NỘI - 2005

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG

-----***-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

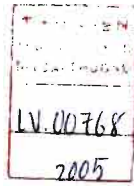
Đề tài:

**GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN - NHỮNG BẤT CẬP VÀ HƯỚNG GIẢI QUYẾT**

Sinh viên thực hiện : VÕ THỊ VƯỢNG

Lớp : A 7 - K40B - KTNT

Giáo viên hướng dẫn : PGS. TS NGUYỄN NHƯ TIẾN



HÀ NỘI - 2005

MỤC LỤC**LỜI NÓI ĐẦU****CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG****HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN..... 1****I. KHÁI QUÁT VỀ GIAO NHẬN..... 1**

1. Khái niệm giao nhận..... 1
2. Phạm vi và vai trò của dịch vụ giao nhận hàng hoá 3
 - 2.1 Phạm vi dịch vụ giao nhận 3
 - 2.2 Vai trò của dịch vụ giao nhận..... 6
3. Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận 7
 - 3.1 Khái niệm người giao nhận 7
 - 3.2 Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận 8
 - 3.2.1 Địa vị pháp lý của người giao nhận..... 8
 - 3.2.2 Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận 9
4. Vai trò của người giao nhận trong thương mại quốc tế..... 12
 - 4.1 "Môi giới hải quan" 12
 - 4.2 Đại lý 12
 - 4.3. Lo liệu chuyển tải và tiếp gửi hàng hoá (Transhipment and on-carriage)..... 13
 - 4.4 Lưu kho hàng hoá..... 13
 - 4.5 Người gom hàng (Cargo consolidation) 13
 - 4.6 Người chuyên chở (Carrier)..... 13
 - 4.7 Người kinh doanh vận tải đa phương thức(MTO) 14

II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ NGUYÊN TẮC GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XNK BẰNG ĐƯỜNG BIỂN. 14

1. Cơ sở pháp lý 14
 - 1.1 Các văn bản qui phạm pháp luật của nhà nước Việt Nam có liên quan đến hoạt động chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển 15

1.1.1 Bộ luật hàng hải Việt Nam.....	15
1.1.2 Bộ Luật Thương Mại.....	16
1.1.3 Luật Hải Quan.....	17
1.1.4 Các văn bản pháp lý liên quan đến bảo hiểm.....	18
1.2 Các qui định quốc tế liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển	19
1.2.1 Các công ước, nghị định liên quan đến chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.	19
1.1.2 Nguồn luật liên quan đến hoạt động buôn bán hàng hoá xuất nhập khẩu	21
2. Nguyên tắc giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.....	21
III. QUI TRÌNH VÀ CHỨNG TỪ SỬ DỤNG TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	22
1. Đối với hàng xuất khẩu	22
1.1 Qui trình giao hàng xuất khẩu:	22
1.2 Chứng từ sử dụng trong giao hàng xuất khẩu	25
1.2.1 Chứng từ hải quan	25
1.2.2 Chứng từ khác	25
2. Đối với hàng hoá nhập khẩu.....	26
2.1 Qui trình nhận hàng nhập khẩu.....	26
2.1 Chứng từ sử dụng trong nhận hàng hoá nhập khẩu.....	28
2.1.1 Chứng từ bắt buộc theo qui định của Nhà nước trong nhận hàng nhập khẩu	28
2.1.2 Chứng từ phát sinh trong nhận hàng nhập khẩu.....	29
CHƯƠNG II: NHỮNG BẮT CẤP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM.....	31
I. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM.....	31

1. Vài nét về quá trình hình thành và phát triển dịch vụ giao nhận kho vận ở Việt Nam.	31
2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam.	33
2.1. Môi trường chính trị, luật pháp trong và ngoài nước	33
2.2. Môi trường kinh tế, tình hình xuất nhập khẩu.....	34
2.3 Môi trường cạnh tranh.....	35
2.4 Khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu	36
2.5 Cơ chế lưu thông hàng hoá - cơ sở vật chất kỹ thuật	37
2.6 Quy mô và khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu	37
2.7 Chi phí giao nhận	38
2.8 Điều kiện tự nhiên	41
II NHỮNG BẮT CẬP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM	41
1. Cơ sở pháp lý cho hoạt động giao nhận	41
2. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp giao nhận	42
3. Vấn đề về giá cả và chi phí giao nhận.....	44
3.1. Chi phí giao nhận cao và mất ổn định.....	44
3.2 Giảm giá để cạnh tranh	45
3.3 Chi hoa hồng	45
3.4 Giá dịch vụ cảng biển.....	46
4. Quản lý Nhà Nước đối với hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu qua đường biển.	50
5. Các vấn đề về nghiệp vụ.....	52
6. Các yếu tố khác	53
6.1 Sự tác động của cơ sở vật chất kỹ thuật yếu kém và thiếu đồng bộ của vận tải biển tới hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển.....	53
6.1.1 Cảng biển	53

6.1.2 Đội tàu.....	57
6.2 Yếu tố khác	58
6.2.1 Thủ tục hành chính	58
6.2.2 Phí cảng biển	59
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM KHẮC PHỤC NHỮNG BẤT CẬP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM.....	61
I. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI	61
1. Sự cần thiết phải đưa ra giải pháp nhằm khắc phục những bất cập trong giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.	61
2. Triển vọng phát triển dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam trong thời gian tới	63
II. CÁC NHÓM GIẢI PHÁP VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	64
1 Giải pháp từ phía Nhà Nước.....	64
1.1 Tạo hành lang pháp lý thông thoáng và chặt chẽ.....	64
1.2. Các giải pháp nhằm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh	65
1.3 Có chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.	68
1.4 Có chính sách hợp lý về giá cả và chi phí dịch vụ giao nhận.....	69
2 Giải pháp từ phía Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam	71
2.1 Những nét chung về Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam VIFFAS.....	71
2.2 Nâng cao hơn nữa vai trò của Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam	74
3 Giải pháp từ phía doanh nghiệp.....	76
3.1 Nghiên cứu phát triển mở rộng thị trường.....	76
3.3 Nâng cao chất lượng của cán bộ giao nhận.....	78

3.5. Nghiên cứu áp dụng logistics, mở rộng chức năng của người giao nhận (trở thành người cung cấp dịch vụ logistics)	81
3.6. Mua bảo hiểm trách nhiệm cho người giao nhận	82
4. Nhóm các giải pháp khác	83
4.1. Hải quan	84
4.2. Giao thông (Vận tải biển).....	85
4.2.1 Về đội tàu	85
4.2.2 Về cảng.....	87
4.2.3 Công nghệ thiết bị xếp dỡ, kho bãi.....	89

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

LỜI NÓI ĐẦU

Với trên 3000km đường biển chạy dài theo đất nước nằm dọc bờ biển Thái Bình Dương, Việt Nam có vị trí địa lý cực kì thuận lợi để phát triển hoạt động kinh doanh vận tải biển. Ngành vận tải biển Việt Nam đã xuất hiện từ rất lâu và đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và trong việc trao đổi hàng hoá mua bán ngoại thương. Trong giai đoạn hiện nay đất nước ta đang thực hiện chính sách mở cửa, giao lưu quốc tế, lượng hàng hoá lưu chuyển ngày càng nhiều, kim ngạch xuất nhập khẩu cũng ngày càng lớn bởi vậy vai trò của ngành vận tải biển ngày càng được nâng cao.

Song song với việc chuyên chở hàng hoá bằng đường biển thì vấn đề giao nhận hàng hoá tại cảng, nội địa tới kho của người nhận và ngược lại là một vấn đề vô cùng quan trọng, nó thúc đẩy quá trình chuyển dịch hàng hoá từ người bán tới người mua diễn ra nhanh chóng, thuận tiện hơn, góp phần nâng cao hiệu quả thực hiện các hợp đồng mua bán ngoại thương. Cho nên tuy dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu mới xuất hiện ở nước ta khoảng 15 năm nay nhưng nó đã trở thành một bộ phận không thể thiếu được trong ngành vận tải và trong nền kinh tế quốc dân.

Kể từ khi Việt Nam thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế, dịch vụ giao nhận kho vận đã có những bước phát triển với qui mô đáng kể cả về số lượng kim ngạch, qui mô hoạt động cũng như phạm vi thị trường với nước ngoài. Loại hình dịch vụ này đã đem lại công ăn việc làm cho nhiều người lao động, tỷ suất lợi nhuận cao mà không cần nhiều vốn đầu tư cũng như công nghệ kỹ thuật hiện đại. Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm nêu trên thì hiện nay công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển vẫn tồn tại một số bất cập trong vấn đề quản lý của cơ quan Nhà Nước, nghiệp vụ của doanh nghiệp giao nhận, cơ sở hạ tầng phục vụ cho công tác giao nhận, sự cạnh tranh từ phía các công ty giao nhận nước ngoài....Những bất cập đó đã làm giảm sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường quốc tế. Chính vì lẽ đó việc nghiên cứu những bất cập và đưa ra hướng giải quyết nhằm

thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển phát triển trong quá trình hội nhập tại Việt Nam là yêu cầu cấp thiết. Trên cơ sở nhận thức như trên, em đã chọn đề tài cho khoá luận tốt nghiệp là: “Giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển- Những vấn đề bất cập và hướng giải quyết”

Đề tài được chia thành 3 chương:

CHƯƠNG I: Một số vấn đề lý luận về giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển

CHƯƠNG II: Những bất cập trong giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam

CHƯƠNG III: Một số giải pháp nhằm khắc phục những bất cập trong giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam

Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo, Phó Giáo Sư – Tiến Sĩ Nguyễn Như Tiến người đã trực tiếp hướng dẫn giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này. Giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển là một lĩnh vực khá mới mẻ và có nhiều phức tạp, do đó bản khoá luận khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự chỉ bảo, góp ý của các thầy cô giáo và các bạn quan tâm đến lĩnh vực này.

CHƯƠNG I:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

I. KHÁI QUÁT VỀ GIAO NHẬN

1. Khái niệm giao nhận

Thương mại quốc tế là sự trao đổi hàng hoá giữa các nước thông qua hoạt động mua bán. Đặc điểm nổi bật của buôn bán quốc tế là người mua và người bán ở những nước khác nhau. Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, người bán thực hiện việc giao hàng, tức là hàng hoá được vận chuyển từ người bán sang người mua. Để cho quá trình đó được bắt đầu, tiếp tục được và kết thúc được, tức là hàng hoá đến được tay người mua cần phải thực hiện hàng loạt những công việc khác nhau liên quan đến quá trình chuyên chở, như bao bì đóng gói, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, chuyển tải hàng hoá dọc đường, dỡ hàng hoá khỏi tàu và giao cho người nhận. Tất cả những công việc trên được gọi dịch vụ giao nhận.

Dịch vụ giao nhận (Freight Forwarding Service), theo qui tắc mẫu của FIATA (Hiệp hội giao nhận kho vận quốc tế) về dịch vụ giao nhận là bất kì 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.

Ngày nay sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ tin học cho phép kết hợp các quá trình sản xuất, lưu kho hàng hoá, tiêu thụ với hoạt động vận tải có hiệu quả hơn, nhanh chóng hơn và cũng phức tạp hơn. Nó cũng cho phép người vận tải nâng cao chất lượng dịch vụ đối với người gửi hàng. Hoạt động giao nhận giờ đây không chỉ bó gọn trong việc nhận hàng ở cảng bốc dỡ chuyên chở đến cảng đích mà còn mở rộng dịch vụ đưa hàng từ bất kì địa

điểm nào theo yêu cầu của người gửi đến tận tay người nhận. Những người cung cấp dịch vụ tiếp vận (Logistics Service Provider) không chỉ làm giao nhận mà còn đảm nhiệm mọi công việc ở tất cả các công đoạn nhằm giúp khách hàng tiết kiệm chi phí của đầu vào trong các khâu dịch chuyển, lưu kho, lưu bãi và phân phát hàng hoá, tối thiểu hóa hao phí thời gian từ đó nâng cao lợi nhuận.

Thuật ngữ “ LOGISTICS” ra đời và đã trở thành một thuật ngữ thương mại quốc tế. Dịch vụ logistics chính là sự phát triển ở giai đoạn cao của các khâu dịch vụ giao nhận kho vận. Các nước có trình độ kinh tế như Việt Nam hoặc cao hơn như Thái Lan, Indonesia, Philippin, Malaysia, Trung Quốc đều đưa định nghĩa mới (Logistics) thay cho định nghĩa cũ về dịch vụ giao nhận kho vận. Để đáp ứng nhu cầu hội nhập quốc tế, Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong Luật Thương Mại sửa đổi ban hành ngày 14/6/2005, đã đưa ra định nghĩa mới về dịch vụ logistics “ Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc một nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao”(Điều 233, Chương II : Mua bán hàng hoá). Như vậy Logistics chính là chuỗi các dịch vụ về giao nhận hàng hoá. Luật Thương Mại đã xác định tính chất của dịch vụ giao nhận cũng như các dịch vụ khác như mua bán hàng hoá, giám định, triển lãm, quảng cáo hàng hoá... là hành vi thương mại trong hoạt động thương mại. Đã là một hành vi thương mại thì nó làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau hoặc giữa thương nhân với các bên có liên quan đến hàng hoá để vận chuyển hàng hoá từ tay người gửi hàng tới tay người nhận hàng. Mối quan hệ giữa người gửi hàng và người nhận hàng là quan hệ hợp đồng uỷ thác. Nhưng trong trường hợp người kinh doanh giao nhận hành động như một người kinh doanh vận tải đa phương thức thì hợp đồng uỷ thác chuyên chở hàng hoá cũng được coi như là hợp đồng giao nhận.

Vận tải biển xuất hiện từ rất sớm và phát triển nhanh chóng do con người biết lợi dụng đại dương làm các tuyến đường giao thông để chuyên chở hàng khách và hàng hoá giữa các nước với nhau. Nói một cách khách quan vận tải biển góp phần trọng yếu vào sự phát triển một nền thương mại toàn cầu hoá. Ngày nay, do tiến bộ khoa học kỹ thuật, người ta sử dụng các phương tiện tiên tiến hơn (như vận tải đường hàng không, đường ống..) để vận chuyển hàng hoá nhưng vận tải biển vẫn giữ vị trí số một. Vận tải biển đảm bảo chuyên chở khoảng 82% lượng hàng mậu dịch của thế giới.

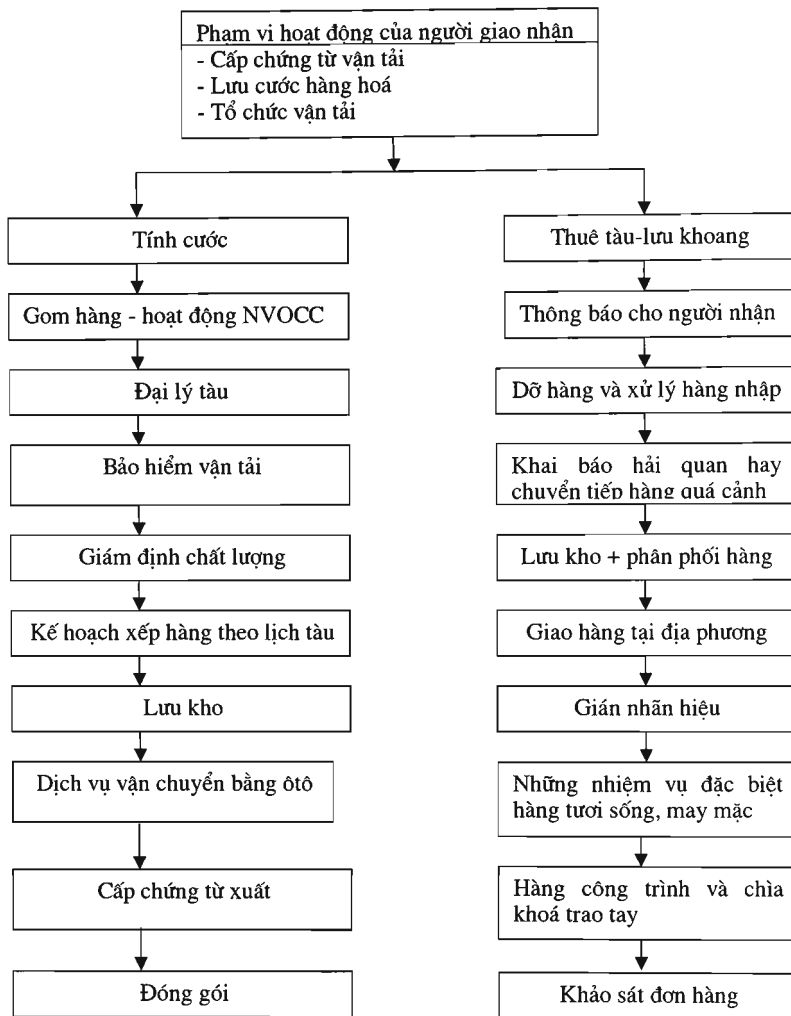
Tuy nhiên trong ngành vận tải biển cũng diễn ra cuộc cạnh tranh gay gắt giữa các hãng tàu, các đội tàu. Trước sức ép của cuộc cạnh tranh gay gắt này, để củng cố và mở rộng thị trường vận tải biển, các công ty kinh doanh vận tải biển đã sử dụng container hoá để đáp ứng yêu cầu chất lượng vận tải biển “tốt hơn, lớn hơn và nhiều hơn” nhằm hạ giá thành cước vận tải đi suốt rất quan trọng và đặc biệt trong những năm gần đây là dịch vụ giao nhận. Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, em chỉ xin đề cập đến dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển.

2. Phạm vi và vai trò của dịch vụ giao nhận hàng hoá

2.1 Phạm vi dịch vụ giao nhận

Phạm vi của các dịch vụ giao nhận là nội dung cơ bản của dịch vụ giao nhận kho vận. Trừ phi bản thân người gửi hàng muốn tham gia vào bất kỳ khâu thủ tục, chứng từ nào đó, thông thường người giao nhận thay mặt người gửi hàng (hoặc người nhận hàng) lo liệu quá trình vận chuyển hàng hoá qua các cung đoạn cho đến tay người nhận cuối cùng. Người giao nhận có thể làm các dịch vụ một cách trực tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ 3 khác.

SƠ ĐỒ: Phạm vi hoạt động của người giao nhận



(Nguồn: Manual on freight forwarding, ESCAP – United Nations 1990)

Những dịch vụ mà người giao nhận tiến hành

- Chuẩn bị hàng để chuyên chở.
- Tổ chức chuyên chở hàng hoá trong phạm vi ga cảng.
- Tổ chức xếp dỡ hàng hoá.
- Làm tư vấn cho chủ hàng giao nhận trong việc chuyên chở hàng hoá.
- Ký kết hợp đồng vận tải với người chuyên chở, thuê tàu, lưu cước.
- Làm các thủ tục gửi hàng, nhận hàng.
- Làm thủ tục hải quan, kiểm nghiệm, kiểm dịch.
- Mua bảo hiểm cho hàng hoá
- Lập các chứng từ cần thiết trong quá trình gửi hàng, thanh toán.
- Thanh toán, thu đổi ngoại tệ.
- Nhận hàng từ chủ hàng, giao cho người chuyên chở và giao cho người nhận.
- Thu xếp chuyển tải hàng hoá.
- Nhận chứng từ người chuyên chở và giao cho người nhận hàng
- Gom hàng, lựa chọn tuyến đường vận tải, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp
- Đóng gói bao bì, phân loại tái chế hàng hoá
- Lưu kho, bảo quản hàng hoá
- Nhận và kiểm tra các chứng từ cần thiết liên quan đến sự vận động của hàng hoá
- Thanh toán cước phí, chi phí xếp dỡ, lưu kho, lưu bãi
- Thông báo tình hình đi và đến của các phương tiện vận tải
- Thông báo tổn thất hàng trong việc khiếu nại đòi bồi thường

Ngoài ra người giao nhận còn cung cấp các dịch vụ đặc biệt theo yêu cầu của chủ hàng như vận chuyển quần áo may mặc sẵn treo trong các container đến thẳng các cửa hàng, vận chuyển hàng triển lãm ra nước ngoài... Đặc biệt trong những năm gần đây người giao nhận thường cung cấp dịch vụ vận tải đa phương thức, đóng vai trò MTO và phát hành cả chứng từ vận tải.

2.2 Vai trò của dịch vụ giao nhận

Trên thế giới người ta coi dịch vụ giao nhận hàng hoá là một nghề, một ngành công nghiệp, hết sức quan tâm, trau dồi cho trình độ nghề nghiệp giao nhận ngày một nâng cao. Không thể coi nó là một hoạt động "cò" như một số người đã nghĩ, cũng không nên tách rời ra khỏi hoạt động mua bán là đối tượng phục vụ sao cho có hiệu quả cao. Giao nhận hàng hoá đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động ngoại thương nói riêng cũng như nền kinh tế quốc dân nói chung. Trước đây với nền kinh tế bao cấp thì khái niệm dịch vụ được liệt vào khái niệm của ngành sản xuất phi vật chất và người ta hoàn toàn loại bỏ dịch vụ ra khỏi hàng hoá. Cho đến khi nền kinh tế được chuyển sang kinh tế thị trường theo sự quản lý của nhà nước thì khái niệm về dịch vụ giao nhận đã được hiểu một cách đúng nghĩa hơn trong nền kinh tế Việt Nam.

Giao nhận vận chuyển hàng hoá là yêu cầu tất yếu của trao đổi mua bán hàng hoá, nó là một khâu không thể thiếu được trong quá trình lưu thông nhằm đưa hàng hoá từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng.

Trong kinh doanh quốc tế, giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu càng có vai trò quan trọng. Nó ảnh hưởng tới phạm vi buôn bán, ảnh hưởng tới mặt hàng, khối lượng hàng hoá và kim ngạch của các quốc gia và các doanh nghiệp.

Đặc biệt quan trọng trong hoạt động giao nhận hàng hoá là phải thông qua các đại lý của mình hoặc thông qua các dịch vụ giao nhận hàng hoá trên cơ sở hoá đơn thương mại và các giấy tờ liên quan đến hàng hoá, các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hoá đó.

Dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu đảm nhận toàn bộ khối lượng công việc kể từ khi nhận hàng cho đến khi giao hàng cho người nhận hàng. Đồng thời dịch vụ này phải chuẩn bị kiểm tra toàn bộ các chứng từ hàng hoá, kiểm tra đối chiếu với các quy định của nó, trên cơ sở đó tham mưu cho khách hàng nhập các bộ chứng từ hoàn hảo để công việc vận chuyển tiến hành trôi chảy, hàng hoá phải giao nhận đúng với các chứng từ và về thời gian giao hàng cũng đáp ứng được với yêu cầu của khách hàng.

Tóm lại, là một ngành dịch vụ được chuyên môn hoá cao, được tổ chức theo quy mô quốc gia và quốc tế, ngành giao nhận có những ưu thế rõ rệt trong công tác xúc tiến các hoạt động thương mại quốc tế:

- Nắm rõ các thông tin về thị trường như loại hàng hoá được ưa chuộng, tên tuổi của các nhà xuất khẩu, nhập khẩu.
- Thông thạo các yêu cầu về thủ tục, chứng từ, luật lệ, tập quán cũng như các trở ngại thường gặp trong thương mại Quốc tế.
- Biết rõ ưu thế và bất lợi của các phương tiện vận tải khác nhau về thời gian, độ an toàn, giá cả.
- Có kinh nghiệm trong việc thu xếp bảo hiểm vận tải đối với mọi rủi ro khi có yêu cầu nhất là trong vận tải biển.
- Có ưu thế trong việc thực hiện nhiều dịch vụ khác như gom hàng, phân chia sản phẩm, nghiên cứu vận tải đối với vận chuyển công trình ...

Với những dịch vụ mà mình cung cấp cộng với những ưu thế nổi bật như trên, giao nhận ngày càng đóng vai trò quan trọng, giảm thiểu chi phí trong mua bán quốc tế, rút ngắn thời gian lưu thông hàng hoá và khoảng cách địa lý giữa các nhà xuất, nhập khẩu.

3. Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận

3.1 Khái niệm người giao nhận

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là người giao nhận (Fowarder, fowarding agent). Người giao nhận theo luật Thương Mại Việt Nam hiện hành (Luật thương mại 1997) là thương nhân có giấy chứng nhận kinh doanh dịch vụ giao nhận. Người làm dịch vụ giao nhận phải có kiến thức rộng về nghiệp vụ thương mại cả nội thương và ngoại thương, về các tập quán quốc tế, luật quốc gia và quốc tế, và về nhiều lĩnh vực khác có liên quan như vận tải hàng hải, hàng không, ngân hàng, bảo hiểm. Trên thế giới người ta coi dịch vụ giao nhận hàng hoá là một nghề, một ngành công nghiệp (Fowarding Industry). Không nên tách rời hoạt động giao nhận ra khỏi hoạt động mua bán là đối tượng mà nó phải phục vụ sao cho có hiệu quả cao. Cần nhìn nhận nó thực sự

là một nghề kinh doanh dịch vụ, một thứ dịch vụ tổng hợp cần thiết cho hoạt động thương mại, nhất là cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Theo định nghĩa của FIATA, liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế “người giao nhận vận tải quốc tế là người lo toan để hàng hoá được chuyên chở theo hợp đồng uỷ thác mà bản thân anh ta không phải là người vận tải. Người giao nhận cũng đảm nhận thực hiện mọi công việc liên quan đến giao hàng như bảo quản, lưu kho, làm thủ tục hải quan, kiểm hoá...”

Trước đây, người giao nhận thường chỉ làm đại lý (Agent) thực hiện một số công việc do các nhà xuất nhập khẩu uỷ thác như xếp dỡ, lưu kho hàng hoá, làm thủ tục giấy tờ, lo liệu vận tải nội địa, làm thủ tục thanh toán tiền hàng... Ngày nay, do sự phát triển của thương mại quốc tế và các phương thức vận tải mà các dịch vụ giao nhận cũng được mở rộng hơn và vai trò của người giao nhận ngày càng trở nên quan trọng hơn. Người giao nhận không chỉ làm các thủ tục hải quan hoặc thuê tàu mà còn cung cấp các dịch vụ trọn gói – dịch vụ từ cửa tới cửa (door to door), tham gia vào quá trình vận tải và phân phối hàng hoá, góp phần hoàn thiện hệ thống phân phối vật chất, LOGISTICS, hay nghệ thuật quản lý sự vận động của nguyên vật liệu và thành phẩm từ nơi sản xuất tới nơi tiêu thụ cuối cùng.

Ở các nước khác nhau người giao nhận có tên gọi khác nhau như “Đại lý giao nhận”, “Đại lý gửi hàng”, “Đại lý hải quan”, “Đại lý chuyên chở”, “Môi giới hải quan”, “Người thụ uỷ chuyên chở”... Dù kinh doanh với cái tên nào đi nữa thì người giao nhận cũng đều được coi là người bán dịch vụ và tất cả đều mang tên chung là “Người giao nhận vận tải quốc tế” (International Freight Fowarder).

3.2 Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận

3.2.1 Địa vị pháp lý của người giao nhận

Do thiếu luật lệ quốc tế về lĩnh vực giao nhận, địa vị pháp lý của người giao nhận ở từng nước có khác nhau, tùy theo luật pháp của nước đó. Ở những nước có luật tập tục (Common Law) – là luật không thành văn, thông dụng trong các nước thuộc khối liên hiệp Anh, hình thành trên cơ sở tập quán phổ

biến trong quan hệ dân sự từ nhiều thế kỷ – thì địa vị pháp lý dựa trên khái niệm về đại lý. Người giao nhận lấy danh nghĩa của người uỷ thác (tức là người gửi hàng hay người nhận hàng) để giao dịch cho công việc của người uỷ thác. Còn ở những nước có luật dân sự (Civil Law) – là nơi luật qui định quyền hạn và việc bồi thường của mỗi cá nhân – thì địa vị pháp lý quyền lợi và nghĩa vụ của những người giao nhận giữa các nước khác nhau thì khác nhau. Thông thường những người giao nhận ở những nước đó lấy danh nghĩa của mình giao dịch cho công việc của người uỷ thác, họ vừa là người uỷ thác vừa là đại lý. Đối với người uỷ thác (người nhận hàng hay người gửi hàng) họ được coi là đại lý của người uỷ thác và đối với người chuyên chở thì họ lại là người uỷ thác.

3.2.2 Quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận

Từ những cơ sở pháp lý nói trên, có thể phân biệt quyền hạn, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận khi đóng vai trò đại lý và khi đóng vai trò người uỷ thác. Ở địa vị nào, người giao nhận cũng phải chăm sóc chu đáo hàng hoá được uỷ thác, thực hiện đúng những chỉ dẫn của khách hàng về những vấn đề có liên quan đến vận tải hàng hoá.

Nhưng khi là đại lý, người giao nhận chịu trách nhiệm do lỗi lầm, sai sót của bản thân mình và những người dưới quyền (cán bộ, nhân viên trong doanh nghiệp). Lỗi lầm sai sót đó có thể là: giao hàng sai chỉ dẫn, gửi sai địa chỉ, lập chứng từ nhầm lẫn, làm sai thủ tục hải quan, quên thông báo khiến hàng phải lưu kho tốn kém v.v...Người giao nhận không chịu trách nhiệm về tổn thất do lỗi lầm, sai sót của bên thứ ba (người chuyên chở, người ký hợp đồng phụ, nhận lại dịch vụ v.v...) miễn là người giao nhận đã biểu hiện sự cẩn mẫn thích đáng trong việc lựa chọn bên thứ ba đó.

Khi người giao nhận đóng vai trò là người uỷ thác thì ngoài những trách nhiệm của đại lý nói trên, người giao nhận còn chịu trách nhiệm cả về những hành vi và sơ suất của bên thứ ba mà người giao nhận sử dụng để thực hiện hợp đồng. Ở trường hợp này người giao nhận thường thương lượng với khách hàng giá dịch vụ (giá khoán, giá cả gói), chứ không phải chỉ nhận hoa hồng

như đại lý. Người giao nhận đóng thường đóng vai trò người uỷ thác khi thu gom hàng lẻ gửi đi, khi kinh doanh vận tải đa phương thức, khi đảm nhận vận chuyển hàng hoá hay nhận bảo quản hàng hoá trong kho của mình.

Trong việc hình thành những điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn, người giao nhận được hưởng một số miễn trừ trách nhiệm mà lẽ ra họ phải chịu. Trong luật tập tục, người giao nhận khi hoạt động như người chuyên chở (chẳng hạn khi người giao nhận tự làm vận tải bộ) là một người chuyên chở “công cộng”, người giao nhận phải chịu trách nhiệm về tổn thất hàng hoá trừ trường hợp tổn thất nội tì của hàng hoá, do thiên tai hay những nhân tố khác được miễn trừ trách nhiệm theo luật tập tục.

Trong thực tế, người giao nhận không phải là người chuyên chở “công cộng”, hơn nữa, việc những người giao nhận kiên quyết giành quyền chấp nhận hay từ chối chuyên chở các lô hàng (không phải luôn đứng ra chấp nhận bất cứ hàng hoá nào được yêu cầu chuyên chở) giúp người giao nhận vững vàng lập trường của mình là người giao nhận thực hiện bình thường chức năng với khả năng của người vận tải riêng chứ không phải là người vận tải công cộng.

Điều 235 Luật Thương Mại Việt Nam 2005 qui định quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics, nghĩa vụ sau đây:

- Được hưởng thù lao dịch vụ và các chi phí hợp lý khác.

- Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng thì có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng.

- Khi xảy ra trường hợp có thể dẫn đến việc không thực hiện được một phần hoặc toàn bộ những chỉ dẫn của khách hàng thì phải thông báo ngay cho khách hàng để xin chỉ dẫn.

- Trường hợp không có thoả thuận về thời hạn cụ thể thực hiện nghĩa vụ với khách hàng thì phải thực hiện các nghĩa vụ của mình trong thời hạn hợp lý.

- Khi thực hiện việc vận chuyển hàng hoá phải tuân thủ các qui định của pháp luật và tập quán vận tải.

Theo Luật Thương Mại Việt Nam 2005 thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không phải chịu trách nhiệm về những mất mát, hư hỏng phát sinh trong các trường hợp:

- Do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách hàng uỷ quyền.
- Đã làm đúng theo chỉ dẫn của khách hàng hoặc của người được khách hàng uỷ quyền.
- Do khuyết tật của hàng hoá
- Tổn thất phát sinh trong những trường hợp miễn trách nhiệm theo qui định của pháp luật và tập quán vận tải nếu thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics tổ chức vận tải.
- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không nhận được thông báo về khiếu nại trong thời hạn mười bốn ngày, kể từ ngày thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics giao hàng cho người nhận.
- Sau khi bị khiếu nại, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không nhận được thông báo về việc bị kiện tại Trọng tài hoặc Toá án trong thời hạn chín tháng, kể từ ngày giao hàng.
- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không phải chịu trách nhiệm về việc mất khoản lợi đáng lẽ được hưởng của khách hàng, về sự chậm trễ hoặc thực hiện dịch vụ logistics sai địa điểm không phải do lỗi của mình.
- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không được miễn trách nhiệm, nếu người có quyền và lợi ích liên quan chứng minh được sự mất mát, hư hỏng hoặc giao trả hàng chậm là do thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics cố ý hành động hoặc không hành động để gây ra mất mát, hư hỏng, chậm trễ hoặc đã hành động hoặc không hành động một cách mạo hiểm và biết rằng sự mất mát, hư hỏng, chậm trễ đó chắc chắn xảy ra.

Khi đóng vai trò là người chuyên chở thì điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn thường không áp dụng các công ước quốc tế hoặc các qui tắc do Phòng thương mại quốc tế ban hành.

4. Vai trò của người giao nhận trong thương mại quốc tế.

Như đã nói ở trên, ngày nay do sự phát triển cầu vận tải container, vận tải đa phương thức, người giao nhận không chỉ làm đại lý, người nhận uỷ thác mà còn cung cấp dịch vụ vận tải và đóng vai trò như một bên chính-người chuyên chở.

Người giao nhận đã làm chức năng và công việc của những người sau đây:

4.1 "Môi giới hải quan"

Thuở ban đầu, người giao nhận chỉ hoạt động ở trong nước. Nhiệm vụ của người giao nhận lúc bấy giờ là làm thủ tục hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu. Sau đó anh ta mở rộng hoạt động phục vụ cả hàng xuất khẩu và dành chỗ chở hàng trong vận tải quốc tế hoặc lưu cước với các hãng tàu theo sự uỷ thác của người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu tùy thuộc vào quy định của hợp đồng mua bán. Trên cơ sở được nhà nước cho phép, người giao nhận thay mặt người xuất khẩu, nhập khẩu để khai báo, làm thủ tục hải quan như một môi giới hải quan.

4.2 Đại lý

Trước đây người giao nhận không đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở. Anh ta chỉ hoạt động như một cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở như là một đại lý của người chuyên chở hoặc của người gửi hàng. Người giao nhận nhận uỷ thác từ chủ hàng hoặc từ người chuyên chở để thực hiện các công việc khác nhau như nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan, lưu kho... trên cơ sở hợp đồng uỷ thác.

Người giao nhận khi là đại lý:

- Nhận uỷ thác từ một người chủ hàng để lo những công việc giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu, làm việc để bảo vệ lợi ích của chủ hàng, làm trung gian giữa người gửi hàng với người vận tải, người vận tải với người nhận hàng, người bán với người mua.

- Hưởng hoa hồng và không chịu trách nhiệm về tổn thất của hàng hoá, chỉ chịu trách nhiệm về hành vi của mình chứ không chịu trách nhiệm về hành vi của người làm thuê cho mình hoặc cho chủ hàng.

4.3. Lo liệu chuyển tải và tiếp gửi hàng hoá (Transshipment and on-carriage)

Khi hàng hoá phải chuyển tải hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, người giao nhận sẽ lo liệu thủ tục quá cảnh hoặc tổ chức chuyển tải hàng hoá từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác hoặc giao đến tay người nhận.

4.4 Lưu kho hàng hoá

Trong trường hợp phải lưu kho hàng hoá trước khi xuất khẩu hoặc sau khi nhập khẩu, người giao nhận sẽ lo liệu việc đó bằng phương tiện của mình hoặc thuê người khác hoặc phân phối hàng hoá nếu cần.

4.5 Người gom hàng (Cargo consolidation)

Ở châu Âu, người giao nhận từ lâu đã cung cấp dịch vụ gom hàng để phục vụ cho vận tải đường sắt. Đặc biệt trong vận tải hàng hoá bằng container dịch vụ gom hàng là không thể thiếu được nhằm biến hàng lẻ (LCL) thành hàng nguyên công (FCL) để tận dụng sức chở của container và giảm cước vận tải. Khi là người gom hàng người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.

4.6 Người chuyên chở (Carrier)

Ngày nay trong nhiều trường hợp người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là người giao nhận nhận trực tiếp ký hợp đồng vận tải với chủ hàng và chịu trách nhiệm chuyên chở hàng hoá từ một nơi này đến một nơi khác. Người giao nhận đóng vai trò là người thầu chuyên chở nếu anh ta ký hợp đồng mà không trực tiếp chuyên chở. Nếu anh ta trực tiếp chuyên chở thì anh ta là người chuyên chở thực tế. Dù là người chuyên chở gì thì vẫn phải chịu trách nhiệm về hàng hoá. Trong trường hợp này, người giao nhận phải chịu trách nhiệm về hàng hoá trong suốt hành trình không những về hành vi

lỗi lầm của mình mà cả những người mà anh ta sử dụng và có thể phát hành cả vận đơn .

4.7 Người kinh doanh vận tải đa phương thức(MTO)

Trong trường hợp người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hoặc còn gọi là vận tải từ "cửa đến cửa" thì người giao nhận đã đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức. MTO cũng là người chuyên chở và phải chịu trách nhiệm đối với hàng hoá.

Người giao nhận được coi là "kiến trúc sư vận tải" vì người giao nhận có khả năng tổ chức quá trình vận tải một cách tốt nhất, an toàn nhất và tiết kiệm nhất.

Trên đây là những khái niệm về giao nhận và người giao nhận nói chung. Giao nhận là một lĩnh vực rộng và các loại hình giao nhận cũng rất phong phú, đa dạng tương ứng với các phương thức vận tải khác nhau. Trong các phương thức vận tải tham gia chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu, vận tải biển từ trước đến nay luôn là phương thức vận tải chiếm ưu thế. Vận tải biển đảm nhận gần 82% khối lượng vận tải hàng hoá ngoại thương trên thế giới và khối lượng vận chuyển ngày càng gia tăng. Trong vận tải đa phương thức vận tải biển cũng là khâu chủ chốt và phát huy cao nhất tính ưu việt của vận tải hàng hoá bằng container. Chính vì vậy, giao nhận hàng hoá bằng đường biển có vai trò quan trọng trong giao lưu buôn bán quốc tế.

II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ NGUYÊN TẮC GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XNK BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.

1. Cơ sở pháp lý

Để tiến hành hoạt động giao nhận, người giao nhận phải nắm chắc các cơ sở pháp lý qui định trong lĩnh vực này. Cho đến nay chưa có quy tắc, công ước quốc tế trực tiếp điều chỉnh và qui định cụ thể về hoạt động giao nhận nói chung và giao nhận hàng hoá bằng đường biển nói riêng. Công ước quốc tế và luật quốc gia chính là hai bộ phận quan trọng trong nguồn luật điều chỉnh mối quan hệ giữa các bên tham gia hoạt động giao nhận. Vì vậy người giao nhận nói chung và người giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng cần nắm

chắc các công ước quốc tế và luật quốc gia có liên quan đến giao nhận hàng hoá bằng đường biển.

1.1 Các văn bản qui phạm pháp luật của nhà nước Việt Nam có liên quan đến hoạt động chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển

Hiện nay ở Việt Nam chưa có văn bản pháp luật nào qui định các quan hệ pháp lý nảy sinh trong hoạt động kinh doanh giao nhận kho vận tuy nhiên có một số văn bản sau đây có một phần đề cập tới các nội dung trên:

1.1.1 Bộ luật hàng hải Việt Nam

Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2005 sẽ có hiệu lực từ ngày 01/01/2006 và thay thế bộ luật Hàng hải Việt Nam 1990. Đây là đạo luật chuyên ngành duy nhất của nước ta được gọi là bộ luật, và tuy được kế thừa Bộ luật 1990 nhưng đã thay đổi toàn diện cả về nội dung và bố cục. Bộ luật này được áp dụng đối với các quan hệ pháp luật phát sinh từ các hoạt động liên quan đến việc sử dụng tàu biển vào các mục đích kinh tế, xã hội và công vụ Nhà nước, gọi chung là hoạt động hàng hải

Trong bộ luật này có qui định cụ thể về:

- Hợp đồng vận chuyển hàng hoá bằng đường biển (Chương V): qui định về vận đơn, trách nhiệm của các bên trong việc bốc hàng, thực hiện vận chuyển hàng hoá, dỡ hàng và trả hàng, cước phí và phụ phí, việc chấm dứt hợp đồng, trách nhiệm bồi thường tổn thất hàng hoá, việc cầm giữ hàng hoá...

Cơ sở trách nhiệm, các trường hợp miễn trách, thời hạn trách nhiệm và giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở theo Bộ luật Hàng Hải Việt Nam dựa vào những qui định của hệ thống luật theo Công ước Bruxen 1924 và các nghị định thư sửa đổi của nó.

- Hợp đồng thuê tàu (Chương VII): qui định về thuê tàu định hạn, thuê tàu trần...

- Đại lý tàu biển và môi giới hàng hải (Chương VIII): qui định về hợp đồng đại lý tàu biển, trách nhiệm của đại lý tàu biển, trách nhiệm của người uỷ thác, giá dịch vụ đại lý tàu biển, quyền và nghĩa vụ của người môi giới hàng hải...

- Tổng thất chung (Chương XIV): định nghĩa tổn thất chung, phân bổ tổn thất chung, tổn thất riêng...

1.1.2 Bộ Luật Thương Mại

Như đã phân tích ở trên, chúng ta biết rằng dịch vụ Logistics là sự phát triển ở giai đoạn cao của các khâu dịch vụ giao nhận kho vận, trên cơ sở tận dụng các ưu điểm của công nghệ thông tin để điều phối hàng hoá từ khâu tiền sản xuất tới tận tay người tiêu dùng, cuối cùng qua các công đoạn: dịch chuyển, lưu kho, và phân phát hàng hoá. Cũng vì vậy, ngày nay nhiều công ty giao nhận kho vận ở các nước đã đổi tên thành công ty cung cấp dịch vụ Logistics và Hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ Logistics.

Điều 163,164 của Luật Thương mại 1997 định nghĩa dịch vụ giao nhận theo nghĩa cũ, không đề cập tới dịch vụ Logistics, chưa phản ánh được xu thế phát triển của nghề này trong những năm gần đây. Hơn nữa các thương nhân nước ngoài đã lợi dụng kẽ hở này để xin đăng ký kinh doanh Logistics bằng 100% vốn của họ mà không xin kinh doanh giao nhận kho vận, vì vậy họ sẽ dễ dàng cạnh tranh và đánh bại các doanh nghiệp Việt nam kinh doanh trong lĩnh vực này – một lĩnh vực tỷ suất lợi nhuận cao (thường từ 25 – 30%) mà không cần vốn nhiều (chỉ cần khoảng trên dưới 100.000 USD). Bởi vậy trong luật Thương Mại được Quốc hội khoá XI thông qua tại kì họp thứ 7 ngày 14/6/2005 dịch vụ giao nhận hàng hoá được đổi tên thành dịch vụ Logistics, người kinh doanh dịch vụ giao nhận được đổi tên thành thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics (Điều 233 – 234, mục 4, chương II, Luật Thương Mại). Mục 4, Luật thương mại (từ điều 235 – 240) đã cơ bản hoạch định phạm vi, chức năng, nghĩa vụ và quyền hạn của người kinh doanh dịch vụ logistics cũng chính là phạm vi, chức năng, nghĩa vụ và quyền hạn của người kinh doanh dịch vụ giao nhận kho vận.

Theo khoản 2, điều 235, khi thực hiện vận chuyển hàng hoá, thương nhân kinh doanh dịch vụ Logistics phải tuân thủ các qui định của pháp luật và tập quán vận tải.

1.1.3 Luật Hải Quan

Làm thủ tục hải quan là một trong các chức năng truyền thống của người làm giao nhận. Để thực hiện tốt chức năng này người giao nhận cần hiểu rõ và tuân thủ mọi qui định liên quan đến khai báo hải quan, chế độ kiểm tra, giám sát hải quan đối với từng mặt hàng xuất khẩu cụ thể.

Luật Hải Quan hiện hành được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/6/2001 và có hiệu lực ngày 1/1/2002. Đây là một trong những luật quan trọng, Luật đã tạo cơ sở pháp lý cần thiết đủ mạnh cho công tác quản lý hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, góp phần chống buôn lậu và gian lận thương mại. Luật Hải quan đã bước đầu tạo cơ sở cho việc thực hiện hiện đại hóa hoạt động quản lý hải quan, từng bước chuyển dần từ phương thức quản lý thủ công sang phương thức quản lý hiện đại dựa trên ứng dụng công nghệ thông tin. Luật này qui định một số hàng hoá khi xuất khẩu, nhập khẩu phải chịu sự kiểm tra giám sát của hải quan, thủ tục kê khai hải quan ...

Mặc dù đã đạt được nhiều kết quả, song trước yêu cầu của quá trình hội nhập quốc tế với khu vực và thế giới, một số nội dung của Luật cần thiết phải sửa đổi, bổ sung. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã ban hành Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Hải quan vào ngày 14/6/2005 nhằm đáp ứng yêu cầu của việc tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực hải quan theo hướng đảm bảo minh bạch hơn về hồ sơ, về thủ tục hải quan, về thông quan hàng hoá, để vừa tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, vừa tăng cường trách nhiệm của hải quan trong công tác phòng chống buôn lậu, gian lận thương mại.

Bộ Tài Chính vừa ban hành quyết định số 64/2005/QĐ-BTC ngày 15/9/2005 trong đó có đưa ra biểu mức thu phí, lệ phí trong lĩnh vực hải quan giúp cho các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu, các tổ chức và cá nhân khác có liên quan trong đó có người giao nhận thực hiện tốt hoạt động của mình.

1.1.4 Các văn bản pháp lý liên quan đến bảo hiểm

Vận tải và bảo hiểm có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, chẳng hạn, một nhà xuất khẩu khi bán hàng theo điều kiện CIF chúng ta thấy rằng ngoài giá bản thân hàng, anh ta còn phải tính đến chi phí mua bảo hiểm và tiền cước thuê tàu vận chuyển hàng đến tận cảng người mua. Vận chuyển hàng hoá quốc tế có thể xảy ra nhiều rủi ro gây tranh cãi cho các bên, vì vậy người giao nhận tốt phải là người am hiểu luật bảo vệ khách hàng và hàng hoá của họ khi hàng hoá đang trên đường chuyên chở.

Luật kinh doanh bảo hiểm được Quốc hội khóa X, kì họp thứ 8 thông qua ngày 9/12/2000 và có hiệu lực thi hành từ ngày 1/4/2001. Luật kinh doanh bảo hiểm 2000 được ban hành để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm; đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm; góp phần thúc đẩy và duy trì sự phát triển bền vững của nền kinh tế – xã hội, ổn định đời sống nhân dân; tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động bảo hiểm. Trong luật này có những qui định chung về hợp đồng bảo hiểm, các loại hợp đồng bảo hiểm, đại lý bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm... Tuy nhiên đây là cơ sở pháp lý chung cho mọi loại hình dịch vụ bảo hiểm, người làm công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu cần nắm rõ các qui tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển đã được Bộ Tài chính ban hành trong quyết định số 305/BH ngày 9/8/1990 hay còn gọi là qui tắc chung 1990 (QTC 1990)

QTC 1990 do Bộ Tài chính ban hành này áp dụng cho việc bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển bao gồm: giá trị hàng hóa, lãi ước tính (nếu có), chi phí bảo hiểm, cước phí và các chi phí có liên quan.

Qui tắc ghi rõ phạm vi bảo hiểm, gồm các điều kiện A, B, C; các loại chứng từ bảo hiểm; các thời điểm bắt đầu và kết thúc trách nhiệm bảo hiểm; việc ký các hợp đồng bảo hiểm; giá trị bảo hiểm và số tiền bảo hiểm; bảo hiểm trùng và bảo hiểm giá trị tăng thêm; hợp đồng bảo hiểm bao; nghĩa vụ của người được bảo hiểm khi xảy ra tổn thất; cách tính và thanh toán giá trị bồi thường; việc từ bỏ hàng và các qui định khác.

Để bảo vệ quyền lợi của khách hàng cũng như quyền lợi của chính mình người giao nhận cần nắm vững các qui định cụ thể trong QTC 1990 để mua bảo hiểm với điều kiện đúng, đủ, thích hợp cho hàng hóa khi có yêu cầu của khách hàng. Đồng thời người giao nhận cũng cần quan tâm đến việc mua bảo hiểm cho chính trách nhiệm của mình trong tình hình kinh doanh đầy biến động và rủi ro như hiện nay.

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận cũng là một chủ thể trong hoạt động kinh tế đối ngoại, bởi vậy ngoài các văn bản pháp luật trên họ cũng cần phải am hiểu về Luật doanh nghiệp 1999, Bộ luật dân sự 1995 và Pháp lệnh kinh tế 1989 và một số văn bản pháp lý khác để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình, góp phần tích lũy nhằm thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế tăng trưởng nhanh và bền vững.

1.2 Các qui định quốc tế liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển

1.2.1 Các công ước, nghị định liên quan đến chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.

Từ năm 1924 trở về trước chưa có điều ước quốc tế nào về giao nhận vận tải bằng đường biển được kí kết. Vì vậy, chủ tàu thường căn cứ vào luật của nước mình đưa vào vận đơn các điều khoản về nghĩa vụ và trách nhiệm của người chuyên chở gây nhiều phản ứng cho chủ hàng – người thuê chở. Để thống nhất các qui tắc về nghĩa vụ của người chuyên chở và người thuê chở năm 1924, “Công ước quốc tế để thống nhất một số quy tắc pháp luật liên quan đến vận đơn đường biển” (“International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bill of Lading”) đã được kí kết tại Bruccen (Bỉ).

Cho đến nay, các công ước quốc tế liên quan đến giao nhận hàng hoá chuyên chở bằng đường biển phải kể đến là: Công ước Bruccen 1924, Nghị định thư Visby 1968, Nghị định thư SDR 1979, và Công ước Hamburg 1978 (hay công ước của liên hiệp quốc về chuyên chở hàng hoá bằng đường biển). Các qui tắc và công ước này có thể chia thành hai hệ thống luật điều chỉnh vận

đơn đường biển nói riêng và chuyên chở hàng hoá bằng đường biển nói chung. Hệ thống luật thuộc “Công ước Brucxen 1924” và các nghị định thư sửa đổi của nó bên vực và bảo vệ quyền lợi của chủ tàu – người chuyên chở. Hệ thống luật thuộc “Công ước Hamburg 1978” bên vực cho chủ hàng – người thuê chở. Chính vì vậy còn có nhiều ý kiến chưa thống nhất giữa hai bên là chủ hàng và chủ tàu nên việc áp dụng đan xen cả hai hệ thống luật này trong chuyên chở hàng hoá bằng đường biển sẽ vẫn còn tiếp tục.

Trong mỗi qui tắc, công ước nói trên đều có qui định cụ thể về:

- Cơ sở trách nhiệm của người chuyên chở (hay những trách nhiệm của người chuyên chở đối với tổn thất hàng hoá).
- Những trường hợp miễn trách của người chuyên chở.
- Thời hạn trách nhiệm của người chuyên chở (hay trách nhiệm của người chuyên chở về mặt không gian và thời gian).
- Giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở (hay mức bồi thường tối đa của người chuyên chở) đối với tổn thất hàng hoá.

Ngoài ra còn có những qui định về việc thông báo tổn thất khi nhận hàng, thời hạn khiếu nại, phạm vi áp dụng công ước...

Người giao nhận khi đóng vai trò là người chuyên chở đường biển (dù là người chuyên chở theo hợp đồng hay là người chuyên chở thực tế) đều phải chịu những trách nhiệm như đã qui định trong các qui tắc và công ước nêu trên

Như đã nói ở trên, người giao nhận cũng có thể đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức. Bởi vậy, người làm dịch vụ giao nhận cũng phải nắm vững các qui định quốc tế về vận tải đa phương thức đó là: Công ước của Liên hiệp quốc về chuyên chở hàng hoá bằng vận tải đa phương thức, Qui tắc UNCTAD/ICC1992 về chứng từ vận tải đa phương thức trong đó qui định những qui định chuẩn mực và những nguyên tắc tiêu chuẩn nhất định trong vận tải đa phương thức.

1.2.2 Nguồn luật liên quan đến hoạt động buôn bán hàng hoá xuất nhập khẩu

Để bảo vệ khách hàng và hàng hoá của họ khi đang trên đường chuyên chở, người làm dịch vụ giao nhận hàng hoá quốc tế còn phải am hiểu các tập quán quốc tế như Incoterms 2000, UCP 500 các điều ước quốc tế liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu như Công ước Viên 1980 của Liên hiệp quốc về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

Trên đây là những qui tắc, công ước quốc tế và qui định pháp luật chung nhất của Việt Nam có liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển mà bất kì người giao nhận nào cũng cần phải nắm vững để thực hiện tốt hoạt động của mình. Để đạt hiệu quả giao nhận cao người giao nhận trước hết phải tuân thủ các qui định của Nhà nước về hàng hoá xuất nhập khẩu, về thủ tục hải quan, về vận tải và giao nhận hàng hoá ... đồng thời cũng phải biết vận dụng các qui phạm pháp luật mang tính chất tùy ý sao cho có lợi nhất cho khách hàng và bản thân.

2. Nguyên tắc giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển

Các văn bản hiện hành (quyết định số 2106/QĐ-VT ngày 23/8/97 của Bộ Giao thông vận tải) đã qui định những nguyên tắc giao nhận, bốc dỡ, bảo quản hàng hoá xuất nhập khẩu tại các cảng biển Việt Nam như sau:

Việc giao nhận hàng hoá được tiến hành theo các phương pháp do các bên lựa chọn, thoả thuận trong hợp đồng trên cơ sở có lợi nhất,

Nguyên tắc chung là nhận hàng bằng phương pháp nào thì giao nhận bằng phương pháp đó. Phương pháp giao nhận bao gồm:

- Giao nhận nguyên bao kiện, bó, tấm, cây, chiếc,
- Giao nhận nguyên hầm, cặp chì,
- Giao nhận theo số lượng, trọng lượng, thể tích bằng cách cân, đo, đếm,
- Giao nhận theo mớn nước của phương tiện,
- Giao nhận theo nguyên Container niêm phong cặp chì,

Trách nhiệm giao nhận hàng hoá là của người chủ hàng hoặc của người được chủ hàng uỷ thác (cảng) với người vận chuyển (tàu). Chủ hàng phải tổ chức giao nhận hàng hoá đảm bảo định mức xếp dỡ của cảng,

Nếu chủ hàng không tự giao nhận được phải uỷ thác cho cảng trong việc giao nhận với tàu và giao nhận với chủ hàng nội địa,

Người nhận hàng phải xuất trình chứng từ hợp lệ xác nhận quyền được nhận hàng và phải có chứng từ thanh toán các chi phí cho cảng,

Người nhận hàng phải nhận hàng với khối lượng hàng hoá ghi trên chứng từ, liên tục trong một thời gian nhất định,

Cảng không chịu trách nhiệm về hàng hóa ở bên trong, nếu bao, kiện hoặc dấu xi chì vẫn còn nguyên vẹn và không chịu trách nhiệm về những hư hỏng, mất mát mà người nhận phát hiện ra sau khi đã ký nhận với cảng,

Việc bốc dỡ hàng hoá trong phạm vi cảng do cảng tổ chức thực hiện. Trong trường hợp chủ hàng hoặc người vận chuyển muốn đưa người và phương tiện vào cảng để bốc dỡ thì phải được cảng đồng ý và phải trả các chi phí liên quan cho cảng,

Cảng có trách nhiệm bảo quản hàng hóa lưu kho, bãi cảng theo đúng kỹ thuật và thích hợp với từng vận đơn, từng lô hàng. Nếu phát hiện thấy tổn thất của hàng hoá đang lưu kho, bãi, cảng phải báo ngay cho chủ hàng biết, đồng thời áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa hạn chế tổn thất.

Việc bốc dỡ, giao nhận, bảo quản hàng hóa tại cảng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ký kết giữa cảng và chủ hàng hoặc người vận chuyển hoặc người được uỷ thác.

III. QUI TRÌNH VÀ CHỨNG TỪ SỬ DỤNG TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1. Đối với hàng xuất khẩu

1.1 Qui trình giao hàng xuất khẩu: gồm 6 nghiệp vụ sau

(1) Chuẩn bị hàng hoá, nắm tình hình tàu

- Nghiên cứu hợp đồng mua bán và L/C để chuẩn bị hàng hóa, xem người mua đã trả tiền hay mở L/C hay chưa,

- Chuẩn bị các chứng từ cần thiết để làm thủ tục hải quan,

- Nắm tình hình tàu hoặc tiến hành lưu cước,

- Lập Cargo List gửi hãng tàu.

(2) Kiểm tra hàng hoá xuất khẩu

- Kiểm tra về số lượng, trọng lượng, phẩm chất xem có phù hợp với hợp đồng mua bán hay không,

- Xin kiểm nghiệm, giám định, kiểm dịch, nếu cần lấy giấy chứng nhận hay biên bản thích hợp.

(3) Làm thủ tục Hải quan

- Đăng kí tờ khai hải quan,

- Tính thuế và nộp thuế.

(4) Giao hàng xuất khẩu cho tàu

a. Đối với hàng đóng trong Container

** Nếu gửi hàng nguyên (FCL/FCL)*

- Chủ hàng hoặc người giao nhận điền vào booking note rồi đưa cho đại diện hãng tàu để xin ký cùng bản danh mục xuất khẩu (Cargo List). Sau khi đăng kí xong Booking note, hãng tàu sẽ cấp lệnh giao vỏ container cho chủ hàng mượn.

- Chủ hàng lấy container rỗng về địa điểm đóng hàng của mình.

- Mời đại diện hải quan kiểm nghiệm, kiểm dịch, giám định (nếu có) đến kiểm tra giám sát việc đóng hàng vào container.

- Sau khi đóng xong, nhân viên hải quan sẽ niêm phong, kẹp chì container

- Chủ hàng hoặc người giao nhận được uỷ quyền sẽ vận chuyển và giao nhận container cho chủ tàu hoặc đại lý của chủ tàu tại CY (container yard) qui định, trước khi hết thời gian qui định (closing time) của từng chuyến tàu (thường là 8 tiếng trước khi tàu bắt đầu xếp hàng) và lấy biên lai nhận container để chở.

*** Nếu gửi hàng lẻ (LCL)**

- Chủ hàng hoặc người giao nhận được uỷ quyền gửi booking note cho hãng giao nhận có mở dịch vụ gom lẻ (consolidator). Sau khi booking note được chấp nhận, chủ hàng sẽ thoả thuận với hãng consolidator về ngày, giờ, địa điểm giao nhận hàng.

- Chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác mang hàng đến giao cho người gom hàng tại CFS qui định.

- Người gom hàng sẽ tiến hành giao vận đơn cho khách sau khi có biên bản nhận hàng tại CFS.

- Người gom hàng tiến hành làm booking với hãng tàu để lấy container rỗng về kho CFS sau đó mời đại diện hải quan kiểm tra, kiểm hoá, giám sát việc đóng hàng vào container. Các bước tiếp theo đối với hãng tàu cũng tương tự như qui trình giao hàng FCL ở trên.

b. Đối với hàng hoá thông thường

Chủ hàng trực tiếp giao hàng cho tàu hay uỷ thác cho cảng để giao hàng cho tàu, cũng có thể giao nhận tay ba (chủ hàng, cảng, tàu) theo các bước:

- Trước khi xếp phải vận chuyển hàng từ kho cảng, lấy lệnh xếp hàng.

- Tiến hành bốc và giao hàng cho tàu dưới sự giám sát của Hải quan.

- Sau khi xếp hàng lên tàu, căn cứ vào số lượng hàng đã xếp ghi trong Tally Sheet, cảng sẽ lập Bản tổng kết xếp hàng lên tàu và cùng kí xác nhận với tàu.

- Lấy biên lai thuyền phó để trên cơ sở đó lập B/L

- Thông báo cho người mua về việc giao hàng và mua bảo hiểm cho hàng hoá, nếu cần.

(5) Lập bộ chứng từ thanh toán

Căn cứ vào hợp đồng mua bán và L/C (nếu thanh toán theo L/C), cán bộ giao nhận phải lập hay lấy các chứng từ cần thiết để tập hợp thành bộ chứng từ thanh toán và xuất trình cho ngân hàng để thanh toán tiền hàng.

(6) Thanh toán các phí cho cảng: như phí bốc dỡ, phí đóng hàng container...

1.2 Chứng từ sử dụng trong giao hàng xuất khẩu

Khi xuất khẩu hàng hoá bằng đường biển, người giao nhận được uỷ thác của người gửi hàng lo liệu cho hàng hoá từ khi thông quan cho đến khi hàng được xếp lên tàu. Các chứng từ được sử dụng trong quá trình này cụ thể như sau:

1.2.1 Chứng từ hải quan

Chứng từ hải quan là những chứng từ mà theo qui định người chủ hàng phải xuất trình cho cơ quan hải quan khi hàng hoá đi qua biên giới quốc gia.

1.2.2 Chứng từ khác

Ngoài các chứng từ xuất trình hải quan, người giao nhận được sự uỷ thác của chủ hàng lập hoặc giúp chủ hàng lập những chứng từ về hàng hoá, chứng từ về bảo hiểm, chứng từ về thanh toán ... Trong đó có thể đề cập đến một số chứng từ chủ yếu sau:

a. Giấy chứng nhận xuất xứ

Giấy chứng nhận xuất xứ là một chứng chỉ ghi nơi sản xuất hàng do người xuất khẩu kê khai, ký và được người của cơ quan có thẩm quyền của nước người xuất khẩu xác nhận.

Chứng từ này cần thiết cho cơ quan hải quan để tùy theo chính sách của Nhà nước vận dụng các chế độ ưu đãi khi tính thuế. Nó cũng cần thiết cho việc theo dõi thực hiện chế độ hạn ngạch. Đồng thời trong chừng mực nhất định, nó nói lên phẩm chất của hàng hoá bởi vì đặc điểm của địa phương và điều kiện sản xuất có ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa.

b. Hoá đơn thương mại

Sau khi giao hàng xuất khẩu, người xuất khẩu phải chuẩn bị một bộ hoá đơn thương mại. Đó là yêu cầu của người bán đòi hỏi người mua phải trả số tiền ghi trên hoá đơn.

b. Phiếu đóng gói

Phiếu đóng gói là bảng kê khai tất cả các hàng hoá đựng trong một kiện hàng. Phiếu đóng gói được sử dụng để mô tả cách đóng gói hàng hóa và được đặt trong bao bì sao cho người mua dễ dàng tìm thấy.

c. Giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng

Đây là một chứng thư mà người xuất khẩu lập cấp cho người nhập khẩu nhằm xác định số lượng, trọng lượng hàng hoá đã giao.

Tuy nhiên để đảm bảo tính trung lập trong giao hàng, người nhập khẩu có thể yêu cầu người xuất khẩu cấp giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng do người thứ ba thiết lập như công ty giám định, Hải quan hay người sản xuất.

d. Chứng từ bảo hiểm

Người giao nhận theo yêu cầu của người xuất khẩu có thể mua bảo hiểm cho hàng hoá. Chứng từ bảo hiểm là những chứng từ do cơ quan bảo hiểm cấp cho các đơn vị xuất nhập khẩu để xác nhận việc hàng hoá đã được bảo hiểm và là bằng chứng của hợp đồng bảo hiểm.

2. Đối với hàng hoá nhập khẩu

2.1 Qui trình nhận hàng nhập khẩu

Gồm các bước nghiệp vụ sau

(1) Chuẩn bị trước khi nhận hàng nhập khẩu

- Kiểm tra trả tiền hay việc mở L/C
- Nắm thông tin hàng và tàu, về thủ tục Hải quan..
- Nhận các giấy tờ như: NOR, Thông báo tàu đến, B/L và các chứng từ khác về hàng hoá.

(2) Nhận hàng từ cảng hoặc tàu:

a. Đối với hàng nhập đóng trong Container

* *Đối với hàng nguyên (FCL/FCL)*

- Khi nhận được thông báo hàng đến thì chủ hàng mang vận đơn gốc và giấy giới thiệu của cơ quan đến hãng tàu để lấy lệnh giao hàng (D/O) và đóng lệ phí.

- Chủ hàng mang D/O đến hải quan làm thủ tục và đăng kí kiểm hóa (chủ hàng có thể đề nghị đưa cả container về kho riêng hoặc ICD để kiểm tra hải quan nhưng phải trả vỏ container đúng hạn nếu không sẽ bị phạt).

- Sau khi hoàn thành thủ tục hải quan, chủ hàng phải mang bộ chứng từ nhận hàng cùng D/O đến văn phòng quản lý tàu tại cảng để xác nhận D/O.

- Lấy phiếu xuất kho và nhận hàng.

* *Đối với hàng lẻ (LCL)*

Khi nhận được thông báo hàng đến, chủ hàng mang vận đơn gốc hoặc vận đơn gom hàng đến hãng tàu hoặc đại lý của người gom hàng để lấy D/O, sau đó nhận hàng tại CFS qui định và làm các thủ tục như trên

b. Đối với hàng nhập thông thường

Hàng hoá nhập khẩu không đóng trong container có thể gồm: nguyên tàu, nguyên hầm tàu hay rời từng lô nhỏ.

- Trước khi dỡ hàng, tàu và đại lý phải cung cấp cho cảng bản Lược khai hàng hoá, Sơ đồ hầm tàu.

- Người nhận hàng và đại diện tàu tiến hành kiểm tra tình trạng hầm tàu. Nếu phát hiện hầm tàu ẩm ướt, hàng hoá ở trong tình trạng lộn xộn hư hỏng, mất mát thì phải lập biên bản để hai bên cùng ký. Nếu tàu không chịu ký vào biên bản thì mời cơ quan giám định lập biên bản mới tiến hành dỡ hàng,

- Tiến hành dỡ hàng để đưa về kho bãi, sau khi dỡ hàng xong cảng và đại diện tàu phải đối chiếu số lượng hàng hoá giao nhận và cùng ký vào Phiếu kiểm kiện (Tally Sheet).

- Lập các giấy tờ cần thiết trong quá trình giao nhận

(3) Làm thủ tục hải quan

Sau khi có B/L và D/O có thể tiến hành làm thủ tục hải quan cho hàng nhập khẩu. Thủ tục Hải quan thường qua các bước sau:

- Chuẩn bị hồ sơ Hải quan
- Khai và tính thuế nhập khẩu. Chủ hàng tự khai và áp mã tính thuế
- Đăng ký tờ khai
- Đăng ký kiểm hoá
- Tiến hành kiểm hoá
- Kiểm tra thuế
- Nhận thông báo thuế, đóng thuế và lệ phí Hải quan.

(4) **Thanh toán các chi phí cho cảng:** như tiền thường phạt, xếp dỡ, tiền phạt lưu Container, tiền lưu kho bãi...

2.1 Chứng từ sử dụng trong nhận hàng hoá nhập khẩu

Khi thay mặt nhà nhập khẩu nhận hàng từ hãng vận chuyển hay đại diện của họ, người giao nhận phải xuất trình và lập nhiều loại chứng từ. Để tiện cho việc theo dõi ta chia các chứng từ này thành 2 nhóm:

- Chứng từ bắt buộc theo qui định của Nhà Nước trong nhận hàng nhập khẩu

- Chứng từ phát sinh trong giao nhận hàng nhập khẩu

2.1.1 Chứng từ bắt buộc theo qui định của Nhà nước trong nhận hàng nhập khẩu

Theo những qui định mới nhất về hải quan, các chứng từ phải nộp hoặc phải xuất trình khi thông quan hàng nhập khẩu là:

a) Chứng từ phải nộp:

- Tờ khai hải quan hàng hoá nhập khẩu: 02 bản chính;

- Hợp đồng mua bán hàng hoá hay giấy tờ có giá trị tương đương hợp đồng: 01 bản sao;

- Hoá đơn thương mại: 01 bản chính;

- Vận tải đơn: 01 bản sao chụp từ các bản gốc hoặc bản surrendered (vận đơn giao hàng tại cảng) hoặc Bản chính của các bản vận đơn có ghi chữ copy (bản sao).

b) Chứng từ phải nộp thêm đối với các trường hợp sau đây:

- Bản kê chi tiết hàng hoá (đối với hàng hoá đóng gói không đóng nhất): 01 bản chính và 1 bản sao;

- Tờ khai trị giá hàng nhập khẩu (đối với trường hợp quy định hàng thuộc diện phải khai tờ khai trị giá): 2 bản chính;

- Văn bản cho phép nhập khẩu của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền (đối với hàng hoá thuộc danh mục hàng cấm nhập khẩu hoặc nhập khẩu có điều kiện): 01 bản chính (nếu nhập khẩu một lần);

Trường hợp văn bản này được sử dụng nhập khẩu nhiều lần thì nộp bản sao, xuất trình bản chính. Chi cục Hải quan làm thủ tục lần đầu cấp phiếu theo dõi trừ lùi. Bản chính trả chủ hàng và bản sao lưu Hải quan.

- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O) (đối với trường hợp qui định phải nộp): 01 bản chính;

- Hợp đồng uỷ thác nhập khẩu (nếu nhận uỷ thác nhập khẩu): 01 bản sao;

- Giấy đăng kí kiểm tra chất lượng hàng hoá hoặc Thông báo miễn kiểm tra do cơ quan kiểm tra Nhà nước về chất lượng cấp (đối với hàng hoá nhập khẩu thuộc danh mục phải kiểm tra Nhà nước về chất lượng): 01 bản chính;

- Giấy đăng kí kiểm dịch do cơ quan kiểm dịch cấp (đối với hàng hoá nhập khẩu thuộc diện phải kiểm dịch): 01 bản chính.

Khi làm thủ tục cho hàng hoá nhập khẩu qua cảng biển, người khai hải quan phải nộp thêm lệnh giao hàng (D/O). Trường hợp lô hàng do Chi cục Hải quan ngoài cửa khẩu làm thủ tục thì người khai hải quan có thể nộp D/O cho Chi cục Hải quan làm thủ tục hải quan hoặc cho Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng.

b) Chứng từ phải xuất trình:

- Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh: 01 bản (bản sao hoặc bản chính);

- Giấy chứng nhận đăng kí mã số kinh doanh xuất nhập khẩu: 01 bản (bản sao hoặc bản chính).

2.1.2 Chứng từ phát sinh trong nhận hàng nhập khẩu

Khi nhận hàng nhập khẩu, người giao nhận phải tiến hành kiểm tra, phát hiện thiếu hụt, mất mát tổn thất hàng hoá để kịp thời giúp đỡ người nhập khẩu khiếu nại đòi bồi thường.

Một số chứng từ có thể làm cơ sở pháp lý ban đầu để khiếu nại đòi bồi thường, đó là:

- Biên bản hàng hư hỏng đổ vỡ: Trong quá trình dỡ hàng ra khỏi container tại cảng đích, nếu phát hiện thấy hàng hoá bị hư hỏng thì đại diện

của cảng (công ty giao nhận, kho hàng) và tàu phải cùng nhau lập một biên bản về tình trạng đổ vỡ của hàng hoá.

- Biên bản giám định phẩm chất: Là văn bản xác nhận phẩm chất thực tế của hàng hoá tại nước người nhập khẩu (tại cảng đến) do một cơ quan giám định chuyên nghiệp cấp.

- Biên bản giám định số lượng, trọng lượng: là chứng từ xác nhận số lượng, trọng lượng của lô hàng được dỡ khỏi container ở nước người nhập khẩu do công ty giám định cấp sau khi làm giám định.

- Biên bản giám định của công ty bảo hiểm: là văn bản xác nhận tổn thất thực tế của lô hàng đã được bảo hiểm do công ty bảo hiểm cấp để làm căn cứ đòi bồi thường tổn thất

- Thư khiếu nại

- Thư dự kháng: Khi nhận hàng tại cảng đích, nếu người nhận hàng có nghi ngờ về tình trạng tổn thất của hàng hoá thì phải lập thư dự kháng để bảo lưu quyền khiếu nại đòi bồi thường các tổn thất về hàng hoá của mình

Nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển bao gồm rất nhiều bước. Mỗi bước có những yêu cầu và nội dung nghiệp vụ riêng biệt. Song các bước nghiệp vụ lại có mối quan hệ hữu cơ với nhau. Để hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại cảng biển đạt kết quả tốt nhất cần nắm vững tất cả các khâu nghiệp vụ có liên quan.

Tóm lại, trong chương này chúng ta hiểu được phần nào về định nghĩa, trách nhiệm, nghĩa vụ, vai trò của người giao nhận nói chung cũng như người giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng và qui trình nghiệp vụ giao nhận hàng hoá bằng đường biển cũng như cơ sở pháp lý cho hoạt động này. Đây là một lĩnh vực khá phức tạp và hiện đang có nhiều bất cập ở Việt Nam. Trong chương II chúng ta sẽ tìm hiểu cụ thể các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam, từ đó rút ra những vấn đề bất cập đang nổi lên hiện nay trong ngành dịch vụ này.

CHƯƠNG II: NHỮNG BẤT CẬP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM

I. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM

1. Vài nét về quá trình hình thành và phát triển dịch vụ giao nhận kho vận Việt ở Nam.

Những năm 1960, tổ chức giao nhận quốc tế ở Việt Nam mang tính chất phân tán. Các đơn vị xuất nhập khẩu tự đảm nhiệm việc tổ chức chuyên chở hàng hoá của mình, vì vậy các Văn Phòng xuất nhập khẩu đã thành lập riêng phòng kho vận, chi nhánh xuất nhập khẩu, trạm giao nhận ở các cảng các ga liên vận đường sắt.

Để tập trung đầu mối quản lý chuyên môn hoá khâu vận tải giao nhận, năm 1970 Bộ Ngoại Thương đã thành lập 2 tổ chức giao nhận:

- Cục kho vận kiêm tổng Văn Phòng giao nhận kho vận ngoại thương, trụ sở Hải Phòng

- Văn Phòng giao nhận đường bộ trụ sở tại Hà Nội.

Năm 1976, Bộ Thương Mại đã sáp nhập 2 tổ chức trên thành lập một Văn Phòng giao nhận thống nhất là Tổng công ty giao nhận kho vận Ngoại thương (Vietrans). Trong thời kỳ bao cấp, nhà nước giành độc quyền về ngoại thương nên công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu cũng giành độc quyền cho Vietrans. Các tổng công ty, công ty xuất nhập khẩu muốn xuất nhập khẩu hàng hoá của mình đều phải uỷ thác cho Vietrans làm công tác giao nhận. Trong giai đoạn này, hoạt động giao nhận chỉ giới hạn trong các hoạt động giao nhận thuần tuý: gửi hàng xuất khẩu, nhận hàng nhập khẩu.

Với chính sách đổi mới kinh tế vào năm 1986, nền kinh tế nước ta chuyển dần sang nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của nhà nước, dịch vụ

giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu không còn do Vietrans độc quyền nữa mà đã có nhiều cơ quan, công ty khác tham gia vào lĩnh vực này với số lượng ngày càng tăng.

Từ giữa thập kỷ 90, một số nhà giao nhận quốc tế (chủ yếu là Nhật Bản dưới dạng doanh nghiệp liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài) được phép khai thác thị trường tiếp vận tại Việt Nam đã cung cấp các dịch vụ đạt tiêu chuẩn quốc tế phục vụ xuất khẩu nông sản hoặc đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước. Ngoài ra, trong hoạt động giao nhận còn có sự tham gia của các hợp tác xã và tư nhân Việt Nam (Chỉ riêng tại thành phố Hồ Chí Minh có khoảng 730 hợp tác xã với khoảng 27.000 xe trong lĩnh vực vận tải bao gồm cả vận tải công cộng).

Mặc dù phát triển khá nhanh trong những năm gần đây, ngành giao nhận Việt Nam vẫn là một ngành hoàn toàn non trẻ. Hiện nay nước ta chưa có một cơ quan quản lý thống nhất cấp giấy phép hành nghề, kiểm tra giám sát hoạt động giao nhận nên có nhiều thành phần kinh tế cùng tham gia kinh doanh và phát triển dịch vụ này một cách tràn lan trên thị trường. Chính vì vậy sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty giao nhận là không thể tránh khỏi. Để bảo vệ quyền lợi của các nhà giao nhận, xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh Hiệp hội Giao nhận Kho Vận Việt Nam (VIFFAS) đã được thành lập vào năm 1994 và đã trở thành thành viên chính thức của FIATA trong năm đó. Ngoài ra, đến đầu năm 1998 đã có thêm 13 Văn Phòng giao nhận vận tải Việt Nam được công nhận là thành viên của FIATA là: Mécong Cargo Freight, Northern Freight co, Saigon ship Chandler Corp, Transimex, SAFI, SOTRANS, Tiên Phong Trade and Transporting Service Co.LTD, Vinatrans, Vietfrach, Vinafco, Vitamas, Vietrans, VOSA Group of companies. Hiện nay, Hiệp hội giao nhận Việt Nam có 55 thành viên chính thức và 21 thành viên phụ thuộc bao gồm các nhà giao nhận liên doanh và trong nước. Một số ít các thành viên là doanh nghiệp tư nhân độc lập còn hầu hết các thành viên đều đăng ký dưới sự bảo trợ của một bộ chủ quản cụ thể.

Ngoài ra, hiện nay trên toàn lãnh thổ Việt Nam còn có khoảng 160 doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực giao nhận, vận tải thuộc đủ các thành phần kinh tế : nhà nước, tư nhân, liên doanh... Chưa có hành lang pháp lý, khó thâm nhập thị trường nước ngoài, trong nước thì vẫn còn nạn cạnh tranh không lành mạnh là những rào cản đang níu chân các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận vận tải Việt Nam.

Về mặt pháp lý, Nhà nước khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia cung cấp các dịch vụ hàng hải (9 loại dịch vụ hàng hải, trong đó có dịch vụ giao nhận hàng hoá). Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì phần góp vốn của Việt Nam không dưới 51%. Riêng đối với hai loại dịch vụ đại lý tàu biển và dịch vụ lai dắt tàu biển, chỉ doanh nghiệp 100% vốn trong nước mới được phép kinh doanh.

2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam.

2.1. Môi trường chính trị, luật pháp trong và ngoài nước

Những sự kiện xảy ra trong môi trường chính trị có ảnh hưởng mạnh mẽ đến những quyết định Marketing của một doanh nghiệp . Môi trường này bao gồm luật lệ, các cơ quan Nhà nước, các nhóm xã hội có uy tín có ảnh hưởng đến các tổ chức cùng các cá nhân và hạn chế tự do hành động của họ trong khuôn khổ xã hội.

Pháp luật do Nhà nước ban hành và là cơ sở pháp lý cho mọi hoạt động kinh tế, xã hội, chính trị của một quốc gia. Luật pháp điều tiết hoạt động kinh doanh. Luật pháp là cơ sở cho tất cả mọi thành viên trong xã hội thực, điều chỉnh hành vi của mình sao cho phù hợp, đồng thời nó cũng thể hiện lợi ích của giai cấp lãnh đạo của đất nước.

Tóm lại, một quốc gia có nền chính trị và pháp luật ổn định, trật tự xã hội được duy trì thì đây chính là một môi trường thuận lợi thúc đẩy nền kinh tế, các doanh nghiệp trong và ngoài nước yên tâm mạnh dạn đầu tư, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh mà không lo gặp những rủi ro bất khả kháng xuất phát từ sự mất ổn định về chính trị và pháp luật.

2.2 Môi trường kinh tế, tình hình xuất nhập khẩu

Môi trường kinh tế có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của doanh nghiệp. Sự biến động hay thay đổi trong nền kinh tế có ảnh hưởng đến tất cả các doanh nghiệp, song mức độ ảnh hưởng đối với mỗi doanh nghiệp là không giống nhau. Khi một nền kinh tế đang đà phát triển, mặc dù có sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, nhưng các nhà sản xuất kinh doanh vẫn tìm được nhiều cơ hội phát triển. Ngược lại khi nền kinh tế suy yếu, thất nghiệp gia tăng, lãi suất tăng, doanh số bán hàng giảm kèm theo số lượng và chất lượng dịch vụ giảm. Trong điều kiện đó thì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp rất hạn chế.

Cuộc cách mạng container diễn ra mạnh mẽ trên thế giới đã tạo điều kiện cho việc phát triển kinh doanh vận tải đa phương thức. Trong phương thức này, với phương tiện, kiến thức và kinh nghiệm sẵn có trong lĩnh vực vận tải, với vai trò là người chuyên chở, người giao nhận đồng thời được coi là người kinh doanh vận tải đa phương thức, vận tải liên hợp. Cũng chính cuộc cách mạng này đã tạo ra một dịch vụ kinh doanh mới, đó là thuê bãi để container. Nhưng đồng thời nó cũng làm giảm hiệu quả kinh doanh kho vận do hàng hoá để trong container có độ đảm bảo an toàn cao nên chỉ cần có bãi thích hợp là được bốc thẳng từ tàu lên ôtô về nơi nhận hàng mà không cần gửi ở cảng (khi làm thủ tục xuất khẩu) thì việc kinh doanh dịch vụ kho vận cũng không còn mạnh như trước nữa.

Dịch vụ vận tải quốc tế hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển nói chung và dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng là một ngành chịu ảnh hưởng lớn bởi sự phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là chính sách kinh tế, mức độ tăng trưởng GDP, hoạt động và hiệu quả xuất nhập khẩu hàng hoá trên thị trường Việt Nam. Ngoại thương có phát triển thì các nhu cầu vận chuyển hàng hoá quốc tế mới gia tăng và do đó hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển mới có cơ hội phát triển. Thực tế đã chứng minh với tốc độ tăng trưởng GDP năm 2004 vượt mức 7,6%, trong đó giá trị kim ngạch xuất khẩu đạt 26 tỷ USD, tăng 29%

so với năm 2003. Như vậy tổng lượng hàng hoá xuất nhập khẩu tăng lên kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hoá quốc tế tăng, giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển cũng tăng lên đáng kể. Sự phát triển của sản lượng hàng hoá giao nhận xuất nhập khẩu ra vào Việt Nam tăng lên 30%.

2.3 Môi trường cạnh tranh

Tính cạnh tranh trên thị trường có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Môi trường cạnh tranh hoàn hảo thì sự gia nhập cũng như rút khỏi thị trường là tự do. Các doanh nghiệp tham gia vào thị trường và chấp nhận giá cả thị trường kinh doanh không thu được siêu lợi nhuận mà chỉ thu được lợi nhuận thông thường tương ứng với chi phí cơ hội của vốn. Thị trường càng độc quyền thì các doanh nghiệp càng có sức mạnh kiểm soát giá (nâng giá bán hoặc hạ giá mua để thu siêu lợi nhuận), ở thị trường này sự gia nhập của các doanh nghiệp rất khó khăn. Kinh doanh trong thị trường độc quyền hoặc thiếu số độc quyền sẽ đem lại lợi nhuận cao, hiệu quả kinh doanh lớn cho doanh nghiệp. Nhưng thị trường này sẽ gây tổn thất cho xã hội, không đem lại hiệu quả kinh tế-xã hội.

Ở nước ta, trong cơ chế quản lý quan liêu bao cấp trước đây, cạnh tranh thị trường được hiểu một cách méo mó. Suốt một thời gian dài chúng ta coi cạnh tranh là "cá lớn nuốt cá bé" và chỉ thấy mặt tiêu cực của nó. Thật ra cạnh tranh là cơ chế hai đầu. Một mặt, nó đẩy các doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả đến chỗ phá sản; mặt khác, nó lại tạo môi trường tốt cho các doanh nghiệp nắm vững "luật chơi" phát triển. Cạnh tranh trên thị trường giữa các doanh nghiệp theo phạm vi ngành kinh tế được chia thành 3 loại:

- Cạnh tranh giữa các ngành trong giao nhận hàng hoá thì cạnh tranh giữa các ngành bao gồm sự cạnh tranh giữa các ngành giao nhận hàng hoá bằng đường biển, hàng không, đường sắt và đường bộ. Mỗi ngành có một lợi thế cạnh tranh đồng thời cũng có những hạn chế riêng.
- Cạnh tranh trong nội bộ ngành. Thực chất đây là cuộc cạnh tranh vô cùng khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong nội bộ ngành giao nhận vận tải

quốc tế bằng đường biển. Doanh nghiệp nào cũng có lợi thế cạnh tranh hơn sẽ chiếm ưu thế hơn, dành được nhiều thị phần hơn trên thị trường và ngược lại.

Tóm lại trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay buộc các chủ doanh nghiệp phải luôn tự hoàn thiện, cố gắng trong mọi lĩnh vực, tận dụng lợi thế cạnh tranh của mình, hoạt động kinh doanh dịch vụ một cách có hiệu quả nhất

- Cạnh tranh trong nội bộ các dịch vụ giao nhận hàng hoá bằng đường biển. Trong giao nhận hàng hoá bằng đường biển cũng có rất nhiều loại hình như giao nhận hàng công trình, giao nhận hàng dự án, giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu thông thường...

Sự cạnh tranh không lành mạnh là nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng của dịch vụ giao nhận hàng hoá bằng đường biển. Nhiều đơn vị có vị trí thích hợp tại các cảng, sân bay, các công ty vận tải đã tận dụng lợi thế này để độc quyền kinh doanh loại hình dịch vụ, đơn phương qui định giá dịch vụ mà khách hàng không có cơ hội hay quyền lựa chọn.

Chủ trương đa dạng hoá đối tượng cung cấp dịch vụ trên thị trường của Chính phủ đã thúc đẩy mức cạnh tranh trong ngành. Các nhà giao nhận liên doanh cạnh tranh lẫn nhau cũng như cạnh tranh với các nhà giao nhận trong nước cả về chất lượng dịch vụ, phương tiện cung cấp và giá.

2.4 Khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu

Trước đây người sản xuất chỉ chú trọng vào việc sản xuất ra sản phẩm hoặc dịch vụ, sau đó mới tính đến việc bán các sản phẩm dịch vụ đó. Ngày nay người ta thấy khách hàng là yếu tố quan trọng vì thế các chủ doanh nghiệp trước khi sản xuất đã cố gắng tìm ra nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, đồng thời theo sát nhu cầu đó để kinh doanh.

Muốn kinh doanh có hiệu quả, đứng vững trong cạnh tranh, doanh nghiệp cần phải biết được khách hàng (chủ hàng hoá xuất nhập khẩu) nào có nhu cầu vận chuyển hàng hoá, tức là xác định dung lượng sử dụng của khách hàng. Dung lượng của khách hàng phục vụ vào loại dịch vụ cung ứng, số

lượng người tiêu dùng, tình hình sản xuất kinh doanh của chủ hàng và mối quan hệ giữa chủ hàng và doanh nghiệp. Khách hàng của doanh nghiệp có thể là:

- Khách hàng tiềm ẩn: có thể là các cá nhân, doanh nghiệp (chủ hàng nói chung) tham gia vào thương mại quốc tế nhưng chưa lần nào sử dụng loại hình dịch vụ của doanh nghiệp hoặc những người đã sử dụng một lần nhưng còn đắn đo có nên tiếp tục hay không.

- Khách hàng quen, thường xuyên của doanh nghiệp là những chủ hàng có mối quan hệ hợp tác lâu dài, đã từng quen và đang sử dụng các loại hình dịch vụ của doanh nghiệp.

Nắm bắt và theo sát nhu cầu của từng loại khách hàng để có những hướng hoạt động phù hợp. Thực tế đã chứng minh rằng, doanh nghiệp nào càng quan tâm một cách đầy đủ tới khách hàng thì doanh nghiệp đó càng lợi thế trong cạnh tranh và rốt cuộc lợi nhuận sẽ đến với họ với mức độ tương xứng.

2.5 Cơ chế lưu thông hàng hoá - cơ sở vật chất kỹ thuật

Khi buôn bán phát triển, lượng hàng hoá lưu thông, quay vòng nhanh sẽ làm tăng lượng hàng hoá thuê qua kho nhưng đồng thời sẽ làm giảm thời gian thuê kho với mỗi lô hàng.

Cơ sở vật chất kỹ thuật tốt, hiện đại, phù hợp tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp giao nhận. Hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển chịu tác động không nhỏ của cơ sở vật chất của cảng biển như cảng, đội tàu, thiết bị xếp dỡ... Xuất phát từ nhu cầu của sự phát triển đòi hỏi ngày càng cao chất lượng dịch vụ vận tải, điều này không thể có hiệu quả khi có hệ thống thiết bị phục vụ lạc hậu, không phù hợp.

2.6 Quy mô và khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu .

Trong văn kiện đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX đã nêu lên mục tiêu chiến lược phát triển của nước ta từ 2000-2010 đưa GDP tăng lên gấp đôi. Muốn vậy nhịp độ tăng xuất khẩu phải tăng lên gấp đôi nhịp độ tăng trưởng

GDP. Xuất khẩu hàng hoá tăng trưởng bình quân 15%/năm, trong đó thời kỳ 2001-2005 xuất khẩu tăng bình quân 16%/năm, thời kỳ 2006-2010 xuất khẩu tăng bình quân 14%/năm. Về giá trị xuất khẩu tăng từ khoảng 15,5 tỷ USD năm 2000 lên 62,7 tỷ USD năm 2010 tức là gấp 4 lần. Nhập khẩu hàng hoá tăng trưởng bình quân 14%/năm, trong đó tăng 15%/năm trong thời kỳ 2001-2005 và tăng khoảng 13%/năm thời kỳ 2006-2010. Với tốc độ tăng trưởng lớn như vậy thì đòi hỏi một nhu cầu cao về giao nhận và vận tải và ngược lại hoạt động giao nhận vận tải cũng chịu ảnh hưởng lớn của hoạt động xuất nhập khẩu, hai lĩnh vực này có xu hướng phát triển cùng chiều vì nó hỗ trợ cho nhau. Xuất nhập khẩu ngày càng tăng lên một cách nhanh chóng dự đoán năm 2010 giá trị xuất nhập khẩu gấp 2,3 lần so với năm 2000 do vậy tốc độ lưu thông hàng hoá ngày càng cao, nhu cầu chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu sẽ càng lớn. Xu hướng này tạo thuận lợi cho lĩnh vực giao nhận kho vận ngày càng phát triển. Để theo kịp với xu hướng phát triển này, ngành dịch vụ giao nhận hàng hoá phải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ ngày càng hiện đại, an toàn, có sức cạnh tranh, mở rộng hoạt động ra thị trường khu vực và thế giới, giành thị trường lớn cho doanh nghiệp trong nước để vận chuyển hàng hoá Việt Nam theo đường biển và đường không quốc tế. Đó cũng là một sự chuyên môn hoá trong lĩnh vực sản xuất và lưu thông hàng hoá.

2.7 Chi phí giao nhận

Tại Việt Nam hiện chưa có một qui định cụ thể nào của các cơ quan có thẩm quyền về mức phí chuẩn cho công tác giao nhận, mà chủ yếu là do các đơn vị giao nhận tự đưa ra. Do đó, có thể chia chi phí giao nhận tại Việt Nam ra thành 2 bộ phận: chi phí bắt buộc và chi phí phát sinh.

(1) Chi phí bắt buộc

Đây là phần chi phí mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hoặc người giao nhận được uỷ quyền phải trả cho các đơn vị giao nhận khi xuất nhập khẩu hàng hoá.

a. Phí vận chuyển hàng: đây là một lĩnh vực kinh doanh cần đầu tư lớn, thu hồi vốn chậm và nhiều rủi ro. Do đó trên thực tế việc kinh doanh dịch

vụ vận tải tập trung vào 3 đối tượng: các đại lý cho các hãng tàu – chủ yếu để phục vụ các khách hàng đi qua hãng tàu của mình như: Viconship, Vinafco... Thứ hai là: các đơn vị và các liên doanh làm dịch vụ Logistics như: Vijaco, Vina Bridge... chủ yếu phục vụ cho các liên doanh, khu chế xuất, và giá thành tương đối cao. Ngoài ra đối tượng thứ ba tham gia công tác vận chuyển là các doanh nghiệp vận tải tư nhân với số lượng rất đông đảo do vận giá cả rất thấp và cạnh tranh với đối tượng khách hàng là các đơn vị xuất nhập khẩu nhỏ của tư nhân hoặc nhà nước.

Ví dụ, giá vận chuyển container Hải Phòng – Hà Nội của các công ty vận tải tư nhân là VND 2500 000/20 feet và VND 3400 000/40 feet

Điều này cũng xảy ra tương tự đối với vận chuyển hàng lẻ (LCL/LCI) trên thị trường hiện nay.

Tuy nhiên mức giá trên thấp khoảng 20% với các nước trong khu vực ASEAN và 50% với các nước phát triển khác trên thế giới.

b. Phí bốc xếp

Đây là chi phí mà các đơn vị xuất nhập khẩu hoặc giao nhận phải trả cho các cảng hoặc các đơn vị kinh doanh kho bãi tại cảng. Phí này tương đối thấp

- Đối với hàng xuất khẩu: nếu là hàng đóng kiện thì giá khá cao thường khoảng VND 1000 000 đến 1200 000/20 feet và 2000 000/40 feet.

- Đối với hàng nhập là 400 000/20 feet và VND 600 000/40 feet

Ngoài ra chủ hàng xuất nhập khẩu thực tế còn phải trả một khoản phí CFS (phí nâng hạ vỏ) khác cho các hãng giao nhận như sau:

- Hàng xuất: khoảng VND 60 000/ cbm

- Hàng nhập: khoảng VND 300 000/20feet và VND 400 000/40 feet.

c. Lệ phí Hải quan:

Được thu khi đăng ký tờ khai hải quan và hiện nay theo quyết định số 64/2005 của Bộ Tài chính thống nhất như sau:

- Hàng đựng trong container 20 feet: VND 30 000

- Hàng đựng trong container 40 feet: VND 60 000

d. Phí chứng từ – phí vận đơn hoặc phí D/O

- Hàng xuất: khoảng VND150 000

- Hàng nhập: khoảng VND 150 000 đến VND 500 000/lô hàng

e. Phí giám định: được thu bởi các đơn vị giám định hàng hóa với các mức không thống nhất, ví dụ tại Vinacontrol như sau

Phí kiểm đếm: VND 400 000/ container

Phí giám sát dỡ hàng: VND 180 000/ container

.....

f. Lệ phí C/O: được nộp tại phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) khi xin cấp C/O và tại Bộ Thương mại với C/O form D

- Với C/O form A, B, O, T... VND 50.000/bộ đối với hội viên của VCCI và VND 60 000/bộ với các đối tượng khác.

- Với C/O form D: VND 60 000/bộ

g. Phí lưu kho, bãi cảng

Theo quyết định của Bộ Tài Chính

Phí lưu kho: USD 0,14/tấn – ngày

Phí lưu bãi: USD 0,07/tấn – ngày

Các đơn vị kinh doanh, khai thác cảng biển căn cứ vào giá cả thị trường và tình hình thực tế được điều chỉnh tăng hoặc giảm 20% so với đơn giá qui định trên.

h. Phí hun trùng: được thu tại các công ty hun trùng và giá cả tương đối cạnh tranh

VND 200 000/lô hàng lẻ

VND 300 000/ cont 20 feet và VND 500 000/ cont 40 feet.

k. Phí kiểm dịch: được thu tại các chi cục kiểm dịch tại từng vùng.

l. Phí dịch vụ giao nhận: Do hiện nay thị trường giao nhận rất khốc liệt do vậy phí giao nhận thường là rất thấp hoặc không được thể hiện trong chào giá và được ẩn trong các phí khác, hay còn gọi là lấy công làm lãi.

Tuy nhiên theo mức thông thường được qui định như sau:

Hàng xuất: khoảng VND 200 000 đến VND 400 000/ lô hàng

Hàng nhập: khoảng VND 250 000 đến VND 500 000/ lô hàng

(2) Chi phí không bắt buộc

Đây là phần chi phí mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hoặc người giao nhận được uỷ quyền phải trả cho cơ quan quản lý khi xuất nhập khẩu hàng hóa để cho lô hàng của mình được giải phóng nhanh thuận lợi. Những chi phí này không có hoá đơn và biên lai. Tuy được gọi là chi phí không bắt buộc nhưng trên thực tế hầu hết các doanh nghiệp XNK hoặc giao nhận đều phải chi và được tính trong chi phí làm hàng vì nó quyết định tới chi phí thực tế của dịch vụ giao nhận của mình. Những khoản phí không tên này chính là nguyên nhân khiến phí giao nhận của Việt Nam thường cao và không ổn định so với khu vực và thế giới.

2.8 Điều kiện tự nhiên

Hoạt động giao nhận kho vận bằng đường biển liên quan đến vận tải biển và hàng hoá. Mà trong quá trình vận tải biển các yếu tố khí hậu, thời tiết như bão lụt khí hậu nóng ẩm...lại có thể tác động lên hàng hoá. Do đó các yếu tố thời tiết cũng là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận kho vận.

Trên đây là một số nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam. Dựa trên cơ sở các nhân tố đó chúng ta sẽ đi sâu hơn vào các vấn đề bất cập và tìm ra hướng giải quyết nhằm nâng cao hiệu quả của lĩnh vực này ở nước ta trong giai đoạn hiện nay.

II NHỮNG BẤT CẬP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM

1. Cơ sở pháp lý cho hoạt động giao nhận

Cơ sở pháp lý cho hoạt động giao nhận khá phức tạp. Hoạt động giao nhận chịu sự điều chỉnh của nguồn luật quốc tế, tuân thủ các văn bản pháp lý của Nhà nước Việt Nam và các điều khoản của các hợp đồng có liên quan.

Cho đến nay Việt Nam vẫn chưa có văn bản pháp lý chuyên ngành nào quy định các quan hệ pháp lý nảy sinh trong hoạt động giao nhận kho vận. Nếu Luật Thương mại 1997 giành riêng mục 10 từ điều khoản 161 đến điều 173

quy định về giao nhận, thì Luật Thương mại tháng 6/2005 hoạt động giao nhận lại không được đề cập mà được thay bằng qui định hoạt động của logistics, một dịch vụ sâu và rộng hơn rất nhiều. Trong Luật Thương mại mới 2005, đưa ra thuật ngữ mới “logistics” tạm dịch là dịch vụ tiếp vận. Hoạt động giao nhận chỉ là một khâu trong chuỗi dịch vụ tiếp vận bao gồm: các dịch vụ giao nhận; dịch vụ phân phối và dịch vụ cảng và lưu kho cũng như các dịch vụ đầu vào (như vận tải, thông tin liên lạc...) và các dịch vụ hỗ trợ, liên quan (chẳng hạn như dịch vụ máy tính, kinh doanh, tài chính...). Bởi vậy, Luật Thương Mại cũng chỉ là văn bản pháp luật cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận kho vận tham khảo. Hơn nữa các văn bản hiện hành cũng chưa đề cập đến việc giải quyết các vấn đề phát sinh khi trách nhiệm của người giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển không chỉ dừng lại ở cảng mà mở rộng đến các địa điểm khác như các công trường...

Hiện Chính phủ đã có Nghị định số 10 năm 2001 về kinh doanh dịch vụ hàng hàng hải và Nghị định 125 ban hành năm 2003 về kinh doanh vận tải đa phương thức, song đến nay các văn bản này vẫn chưa được phát huy trong thực tiễn. Phạm vi hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận kho vận rất rộng nên hai văn bản trên chưa qui định hết chức năng kinh doanh của dịch vụ này.

Hơn nữa, Nhà nước chưa có chính sách bảo hộ thích hợp cho các doanh nghiệp trong nước để vừa thực hiện được hội nhập vừa thúc đẩy ngành giao nhận kho vận phát triển.

2. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp giao nhận

Tính đến thời điểm hiện nay, có rất nhiều công ty giao nhận lớn trên thế giới như K&N, Geo Logistics, Panalpina, DHL Danzas... đã có mặt tại Việt Nam chứng tỏ các chính sách thu hút kêu gọi đầu tư phát triển của Nhà nước ta rất có hiệu quả. Điều đó cũng tạo cho chúng ta cơ hội tiếp cận với cách làm việc tiên tiến, có điều kiện nâng cao hiểu biết về chuyên môn cũng như quản lý, nhanh chóng hoà nhập với xu hướng thế giới, thúc đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá. Tuy nhiên đó cũng là nguy cơ đối với các doanh nghiệp giao nhận trong nước.

Về thực chất các doanh nghiệp giao nhận nước ngoài đều tiến hành kinh doanh để thu lợi nhuận mặc dù họ không trực tiếp đứng tên để kinh doanh theo luật Việt Nam qui định. Họ có nhiều lợi thế hơn so với các doanh nghiệp giao nhận Việt Nam như:

- Có lượng khách hàng rất lớn và ổn định tại các nước, do họ có chi nhánh đại lý khắp thế giới và có quan hệ mật thiết và hỗ trợ về chính sách của chính quyền sở tại.

- Có vốn lớn, đủ sức để cạnh tranh với doanh nghiệp Việt Nam và đầu tư cơ sở vật chất tốt hơn các doanh nghiệp của ta.

- Yếu tố con người: Giao nhận tại Việt Nam chỉ thực sự bắt đầu theo đúng nghĩa của nó từ giữa thập kỷ 90, trong khi nó đã được phát triển tại các nước từ hơn 100 năm nay. Do đó, chúng ta còn rất thiếu các chuyên gia, nhân viên giao nhận giỏi, chính qui và có kinh nghiệm trong công tác giao nhận.

Trên thực tế nhìn chung các công ty liên doanh vẫn chiếm ưu thế trong cạnh tranh nhờ chất lượng dịch vụ và phương tiện cung cấp. Các nhà giao nhận Việt Nam với quy mô nhỏ, khó có thể đáp ứng yêu cầu của chủ hàng nước ngoài, dù họ thường chào với giá thấp hơn so với các nhà giao nhận liên doanh và nước ngoài. Trong nhiều trường hợp, các chủ hàng nước ngoài không hài lòng với chất lượng dịch vụ thấp do những nhà giao nhận trong nước cung cấp vì các lý do như giao hàng không đúng thời gian, kiểm định thiệt hại không đáng tin cậy, phản hồi không nhiệt tình với các khiếu kiện v.v... và chủ hàng nước ngoài sẵn sàng trả tiền phí cao để thuê nhà giao nhận liên doanh hay nước ngoài. Trong khi đó, các doanh nghiệp trong nước hiếm khi sử dụng dịch vụ của các hãng giao nhận nước ngoài do có sự chênh lệch đáng kể về giá giữa các liên doanh và các nhà giao nhận trong nước. Năng lực yếu kém, chưa đủ đáp ứng nhu cầu vận chuyển chính là nguyên nhân khiến các doanh nghiệp giao nhận nước ta mất thế làm chủ trên thị trường.

3. Vấn đề về giá cả và chi phí giao nhận

3.1. Chi phí giao nhận cao và mất ổn định

Hiện nay, để đưa một container cỡ 20-40 feet ra đến cầu cảng khi xuất khẩu, phải mất VND 300 000-450 000 phí trả container đóng hàng, VND 150 000 phí chứng từ, VND 600 000- 900 000 phí vận chuyển; VND 300 000 phí bồi dưỡng hải quan; VND 200 000-300 000 các chi khác.

Chi phí cho một container hàng nhập khẩu còn cao hơn. Các khoản phí gồm: chứng từ 150.000-500.000 đồng/bộ; trả container, kiểm hoá 300.000-600.000 đồng, phí vận chuyển 600.000-900.000 đồng, giao dịch hải quan 150.000-250 000 đồng, bốc xếp và cắt seal 100.000-150.000 đồng, khai hải quan 30.000 đồng/ tờ khai; phí lưu kho 100.000-180.000 đồng/ngày.

Theo các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chi phí giao nhận hiện nay đang là một gánh nặng đối với họ, khiến họ phải tăng giá thành sản phẩm làm giảm sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam so với khu vực và thế giới. Với số lượng xuất khẩu trung bình khoảng 400.000 sản phẩm/tháng, các công ty phải bỏ ra hơn 150 triệu đồng cho các loại phí để đưa hàng về cầu cảng và nguyên phụ liệu nhập về. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cho rằng, trong những phí và lệ phí có chứng từ hợp lệ nêu trên vẫn còn nhiều khoản chưa hợp lý. Phí vệ sinh cont là một ví dụ. Họ đã phải trả tiền thuê và nâng hạ, trả cont. đóng hàng mà vẫn phải trả thêm khoản tiền làm sạch cont. Không có dịch nào cho thuê mà người đi thuê phải làm như thế cả. Ngoài ra còn có một khoản bất hợp lý là khoản tiền cọc khoảng 600.000 đồng khi muốn đưa cont. về kho lấy hàng. Đến khi dỡ hết hàng, trả cont., nếu phát hiện có bị hư hỏng gì thì doanh nghiệp mất luôn khoản tiền cọc này. Chưa kể khoản phí lưu kho rất lớn đối với hàng nhập, thời gian để kịp đưa hàng ra trong 5 ngày – thời hạn hàng được miễn lưu kho là quá ngắn.

Nguyên nhân chính làm cho chi phí giao nhận đội lên rất cao và mất ổn định là do các chi phí không bắt buộc như bồi dưỡng hải quan, văn hoá, kiểm dịch, Nhiều khi các doanh nghiệp sau khi nhận dịch vụ lại bị thua lỗ vì các khoản chi phí không tên, không hoá đơn chứng từ mà các doanh nghiệp không

thể hạch toán. Chính những khoản phí không rõ ràng này đã làm cho nhiều nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam thấy sợ.

3.2 Giảm giá để cạnh tranh

Hiện nay trong ngành dịch vụ làm đại lý giao nhận, có quá nhiều doanh nghiệp thuộc nhiều thành phần kinh tế và biện pháp chủ yếu mà các đơn vị sử dụng để cạnh tranh là giảm giá. Chẳng hạn, đăng kí trước hàng cho hãng tàu nước ngoài, tập quán thế giới qui định hoa hồng 5%, có doanh nghiệp áp dụng 4%, nhưng cũng có những công ty lấy 2%, thậm chí thấp hơn nữa. Trước đây, giá dịch vụ giao nhận cho các công việc như bố trí chuyên chở hàng hóa, làm thủ tục hải quan khoảng 50-80 USD đối với một m3 hàng, những giờ giảm hơn 70%, có đơn vị chỉ lấy USD 5/m3.

Sự giảm giá này chỉ mang lại lợi ích cho phía nước ngoài. Cũng vì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp được chọn là đại lý, một số hãng giao nhận trả phí rẻ mạt cho đại lý mà vẫn ký được hợp đồng. Không ít hãng tra cho đại lý phí danh nghĩa, một hình thức mua bán hiệu trá hình và thao túng toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Dĩ nhiên, ở đây không loại trừ khả năng trốn thuế một cách tinh vi trong một số trường hợp.

Trên thực tế, thị trường giao nhận ra đời đã nhiều năm nay nhưng cho đến nay vẫn chưa có một khung giá thống nhất cho các đơn vị đại lý áp dụng. Các hãng giao nhận nước ngoài đã lợi dụng sự không có khung giá rõ ràng làm cơ sở gây sức ép với các đại lý. Nếu công ty này không chịu nhận phí đại lý thấp thì đã có các đơn vị khác nhận. Vô hình chung các doanh nghiệp đại lý Việt Nam đã tự thừa nhận thua thiệt về mình và để cho nước ngoài khống chế. Chính vì thế, nhiều doanh nghiệp đã kiến nghị với Nhà nước nhanh chóng ban hành biểu giá chính thức cho các công ty đại lý có vũ khí đấu tranh với hãng nước ngoài, cũng là để tạo sự cạnh tranh lành mạnh và bảo vệ quyền lợi của phía Việt Nam

3.3 Chi hoa hồng

Chi hoa hồng là một nỗi lo khác của các công ty giao nhận vận tải biển. Tất cả các đơn vị làm dịch vụ đại lý đều phải thanh toán phí hoa hồng cho

khách hàng. Không có hoa hồng thì sẽ không có hàng để chuyên chở. Vấn đề này sinh là chi hoa hồng như thế nào, ở mức độ nào là hợp lý, để lãnh đạo các doanh nghiệp có thể ký các khoản hoa hồng này.

Nghị định 59/CP (về quản lý tài chính doanh nghiệp) ra đời đã hạn chế rất lớn việc chi hoa hồng. Nhưng xem ra khó có thể xoá bỏ, bởi nó phụ thuộc không chỉ vào các đại lý. Các công ty xuất nhập khẩu Việt Nam phần lớn đều là các quốc doanh, nhân viên giao nhận lương thấp. Hầu hết họ xem hoa hồng là khoản kiếm thêm tất yếu bù cho thu nhập

Cái khó của người nhận hoa hồng đó là không thể có và phát hoá đơn tài chính cho doanh nghiệp. Ngay cả khi công ty đưa giấy biên nhận và đề nghị họ ký, họ luôn luôn từ chối. Trường hợp bắt buộc họ ký biên nhận, họ bỏ đi nơi khác. Các hãng giao nhận nước ngoài khi vào Việt Nam, có thể chuyển trực tiếp tiền của họ vào và chi trả hoa hồng trực tiếp cho khách hàng, nhưng doanh nghiệp Việt Nam cũng như liên doanh không thể làm như thế được. Do đó, phần thiệt thòi thuộc về các doanh nghiệp trong nước.

3.4 Giá dịch vụ cảng biển

Từ năm 2004, theo nghị định số 170/NĐ-CP ngày 25/12/2003 của Chính phủ, qui định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh giá, giá dịch vụ cảng biển không còn nằm trong danh mục các loại hàng hoá dịch vụ do Nhà nước qui định. Cơ chế quản lý mới này đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chủ động trong sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên một số đơn vị đã lợi dụng ưu thế độc quyền về vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên... để thu giá cao, đồng thời có đơn vị lại đưa mức giá quá thấp để cạnh tranh thiếu lành mạnh. Theo Hiệp hội cảng biển Việt Nam, số dĩ tình trạng này xảy ra ngày càng nhiều do các cảng biển Việt Nam vẫn trông chờ được vào sự bao cấp của Nhà nước.

Thống kê của Cục quản lý giá, Bộ Tài Chính, mức thu giá dịch vụ bốc xếp, lưu kho bãi nói riêng và giá một số dịch vụ khác như đại lý, kiểm đếm, giao nhận... tại Việt Nam đang ở mức thấp so với mức bình quân một số nước trong khu vực từ 32-42%. Cũng theo một nghiên cứu của ESCAP/UN, giá xếp

đỡ container của cảng Sài Gòn (chọn mức khoảng 41USD/container 20 feet) được xếp hạng rẻ thứ 5 trong 21 cảng khảo sát trong khu vực, sau các cảng của Thái Lan, Tinanjin (Trung Quốc), Manila (Philippines).

Trong khi giá dịch vụ cảng biển của chúng ta vẫn ở mức thấp trong khu vực thì lại xuất hiện tình trạng nhiều đơn vị đưa ra mức thu quá thấp, gây thiệt hại cho lợi ích chung. Một xu thế đáng lo ngại hiện nay là sự cạnh tranh khai thác cảng của hãng tàu container trong nước, sử dụng bến phao và cảng sông chuyển tải để xếp dỡ container và ICD (cảng thông quan nội địa) để thu hút hàng. Với kinh phí đầu tư ít và công nghệ giản đơn kèm theo thế mạnh về hàng hóa, các hãng tàu này đang thu hút hàng container của các cảng chính qui khác thông qua hệ thống các “cảng mềm”.

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, sẽ dĩ giá dịch vụ cảng biển của chúng ta nhìn chung vẫn thấp, nhiều đơn vị vẫn có thể tiếp tục giảm giá để cạnh tranh là do cảng biển của chúng ta chưa được tính đủ. Cụ thể trong giá dịch vụ cảng biển giao cho các cảng công bố hiện nay, giá xếp dỡ gạo xuất khẩu khoảng 10.000 đồng/tấn thì khoảng 50 - 60% là giá nhân công trực tiếp và gián tiếp, phần còn lại là chi phí nguyên, nhiên vật liệu, điện nước, các khoản phải nộp, một phần khấu hao mang tính tượng trưng. Các khoản mục không tính đủ là giá dịch vụ cảng biển chính là khấu hao (đa số tài sản cố định đã khấu hao từ lâu) giá trị sử dụng đất, mặt nước, phí tài chính, phí bảo hiểm, nhu cầu đầu tư cho an toàn, an ninh, công nghệ thông tin, thu nhập để tái đầu tư mở rộng...Dưới áp lực của sự cạnh tranh ép giá, các cảng phải chấp nhận mức giá chỉ đủ bù cho chi phí lao động và quản lý. Hậu quả là không có điều kiện duy tu bảo dưỡng cơ sở hạ tầng, trang thiết bị và dĩ nhiên là không có đủ tích lũy để đầu tư mở rộng.

Theo nghị định 73, Nhà nước không quản lý phí dịch vụ mà giao cho các doanh nghiệp tự quyết định hơn một năm nay. Hệ quả, cước bốc dỡ container 40 feet, trước đây qui định là 57 USD nay đã giảm xuống 45 USD thậm chí còn thấp hơn.

Hiện nay nhiều cảng Nhà nước đang lâm vào tình trạng lỗ vì phí thu không đủ bù đắp giá thành. Việc các cảng tư nhân mà theo Cục Hải quan gọi là “cảng mềm” có thể tự do đặt phao, xếp dỡ hàng... là một hình thức cạnh tranh không lành mạnh. Nhiều cảng rất lâu không đón được tàu hàng nào, riêng các cảng thuộc Hiệp hội cảng biển Việt Nam, năng lực còn thừa bình quân một phần ba so với lượng hàng xuất nhập khẩu hiện nay.

Theo số liệu của Hiệp hội cảng biển Việt Nam, gần một năm sau khi Nhà Nước quyết định thả nổi giá dịch vụ cảng biển, cước xếp dỡ container xuất/nhập ngoại theo điều kiện liner (tàu chợ) ở một số cảng có vị thế cạnh tranh mạnh đã tăng 10-20% (do tính chất đặc thù của lĩnh vực cung ứng dịch vụ cảng biển), các doanh nghiệp vận tải hoàn toàn không có quyền lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ. Chẳng hạn, hàng hoá vào cảng Hải Phòng thì hầu như chỉ có thể qua cảng Hải Phòng. Các cảng có vị thế cạnh tranh yếu hơn phải chấp nhận giá thấp thậm chí có cảng phải bao luôn dịch vụ vận chuyển giữa cảng và ICD (cảng cạn) để có hàng. Cước xếp dỡ container nội địa chỉ bằng 1/5 giá cước xếp dỡ container nhập ngoại. Hiện tại, ngoại trừ một số cảng làm hàng container đang chiếm lĩnh thị trường và các hãng container nội địa đang có lợi thế nhờ thả nổi giá dịch vụ cảng biển, đa số các doanh nghiệp cảng Việt Nam đang cầm cự để tồn tại và không có triển vọng để đầu tư nâng cấp và phát triển mở rộng. Nên chăng, trong giai đoạn trước mắt, Nhà nước vẫn cần tiếp tục quan tâm việc quản lý giá cảng biển và điều này thực thi qua vai trò của các hiệp hội, đặc biệt Hiệp hội cảng biển Việt Nam.

Việc áp dụng THC (Terminal Handling Charge) tại Việt Nam là một quyết định quan trọng trong tình huống đặc thù không giống bất kỳ một nước nào khác khi xem xét cho việc áp dụng THC. Về giao thông vận tải, Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi để hội nhập với thị trường vận tải biển container hiện đang do nước ngoài chiếm hơn 90% và những thử thách, khó khăn lớn trong việc điều tiết thị trường giá cả và đi đến thống nhất một giá cho dịch vụ vận tải nội địa và vận tải quốc tế, tăng năng lực cạnh tranh cho ngành giao thông vận tải theo lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế.

THC là một tập quán thương mại quốc tế và đã được áp dụng phổ biến rộng rãi ở các nước trong nhiều năm qua. Mặc dù hiệp hội những người gửi hàng ở các nước rất phản đối việc tách THC ra khỏi cước vận tải, nhưng thực tế cho thấy THC đã được áp dụng ở hầu hết các nước trên thế giới, kể cả những nước mạnh về xuất nhập khẩu.

Hiện nay, do cạnh tranh và bị ép giá, giá dịch vụ làm hàng container tại các cảng biển Việt Nam do các cảng qui định thấp hơn bằng cước đối ngoại (khoảng 45 USD/container 20 feet). Còn mức giá dịch vụ container cho vận tải nội địa thì chỉ bằng khoảng 1/3 so với cước ngoại (khoảng 20 USD/ container 20 feet).

Năng suất chất lượng và hiệu quả của dịch vụ cảng biển Việt Nam theo chuẩn quốc tế là điều kiện cơ bản và bền vững để phát triển kinh tế nói chung và để hàng Việt Nam cạnh tranh được với nước ngoài trong tương lai chứ không phải là giá làm hàng container tại cảng phải rẻ nhất theo điều kiện áp đặt của những tàu container nội địa hiện nay.

Đề xuất của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho áp dụng THC ở mức 20USD/cont. 20' (theo báo cáo của VCCI là theo gương Indonesia trong khi Trung Quốc cho áp dụng giá 45USD/ cont. 20') và bằng mức cước làm hàng container cho vận tải nội địa tại Việt Nam về cơ bản là chấp thuận theo yêu cầu ép giá của IADA (Hiệp hội hiệp thương các chủ tàu Châu Á) và hi vọng IADA sẽ chấp nhận áp dụng mức THC thấp, có lộ trình và sẽ đàm phán với hiệp hội những người gửi hàng một khi muốn điều chỉnh mức thu THC. Điều này có nghĩa là cho phép IADA được nắm đằng chuôi trong việc định giá trong khi hiệp hội những người gửi hàng Việt Nam không biết đến bao giờ mới được thành lập và đủ mạnh để đàm phán được với IADA và Việt Nam hoàn toàn có thể không kiểm soát được giá THC và cước vận tải container sẽ được IADA điều chỉnh để các hãng tàu container được hưởng lợi kép như thế nào trong tương lai.

Một khi THC được tách khỏi cước vận tải thì hầu như không thể đảo ngược được và hiển nhiên là IADA sẽ tính thêm vào cước vận chuyển phần sai

biệt giữa mức 20USD so với mức cước hãng tàu phải trả cho các cảng Việt Nam và tạo áp lực giảm giá cước của các cảng từ 45USD xuống 20USD theo như mong muốn của IADA. Hệ quả là chủ hàng Việt Nam vẫn phải trả cước vận tải + THC như cũ, các hãng tàu được lợi thêm phần sai biệt nếu ép được các cảng hạ giá, hạn chế khả năng tích lũy để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng cảng biển Việt Nam để có thể cạnh tranh với khu vực trong tương lai bằng năng suất và chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế.

4. Quản lý Nhà Nước đối với hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu qua đường biển.

Dịch vụ đại lý giao nhận vận tải biển ngày càng phát triển đa dạng, không chỉ đơn thuần là đại lý, giao nhận nội địa, mà còn có cả cung ứng kiểm đếm, đại diện cho chủ hàng tại nhiều khâu...Số doanh nghiệp trong lĩnh vực này lên tới hàng trăm, cạnh tranh nhau khốc liệt. Trên thực tế có nhiều đơn vị có chức năng giao nhận, nhưng không cạnh tranh nổi do không có khách hàng. Các hoạt động dịch vụ giao nhận cần được Chính phủ chỉ đạo các Bộ chấn chỉnh. Nhưng thực hiện không phải là dễ, khi mà hiện tại kho vận ngoại thương thì do Bộ Thương mại quản lý, cung ứng tàu biển thì mạnh địa phương nào thì địa phương ấy quản, giao nhận vận tải lại thuộc bộ Giao thông vận tải...Quản lý vừa chồng chéo lại vừa không nhất quán. Những văn bản quá độ chưa hình thành rõ ràng, thực hiện chưa dứt khoát. Quyết định 2054 của Bộ giao thông vận tải quy định các hãng tàu, đại lý phải đăng ký xin cấp phép hoạt động và khung giá cước đã được áp dụng. Nhưng kể từ khi quyết định có hiệu lực (6/11/1996) đến nay, chưa có một cuộc kiểm tra nào của cơ quan chức năng về thực hiện khung giá cước đã đăng ký. Các hãng vận tải tiếp tục áp dụng giá thấp hơn khi đã đăng ký, nhiều khi còn hạ thấp hơn nữa để giành giật nguồn hàng. Như thế đăng ký khung giá chẳng qua chỉ là thủ tục để cấp giấy phép hoạt động, mà không cần quan tâm đến việc thực hiện.

Ở Việt Nam, chúng ta thường xuất khẩu theo FOB nhưng lại nhập khẩu theo CIF. Trong khi đó giá cước vận tải trước đây chiếm 5% giá FOB đối với tuyến gần và 10% giá FOB đối với các tuyến xa. Tuy gần đây mức cước này

đã giảm nhưng nó vẫn là một khoản thu khổng lồ để biến giao nhận vận tải thành một ngành công nghiệp có giá trị. Việc không xuất khẩu được sản phẩm giao nhận vận tải là điều bất cập đối với không chỉ doanh nghiệp, chủ tàu mà cả Nhà nước.

Hơn nữa có những dự án đầu tư mà khảo sát chưa kĩ, chưa hợp lý với tình hình và cũng do trình độ đánh giá còn thấp nên nó cũng không mang lại hiệu quả nếu không muốn nói là vô cùng lãng phí điển hình là các đề án xây dựng các cảng biển rất qui mô với số vốn lớn nhưng khi xây xong lại các cảng này lại bị bỏ không. Chúng ta sẽ phân tích kỹ hơn về vấn đề này trong phần tác động của cơ sở vật chất vận tải biển tới hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.

Giao nhận vận tải bằng đường biển chỉ có hiệu quả khi nó có sự phối hợp nhịp nhàng với các đơn vị khác như Bộ giao thông vận tải, Phòng công nghiệp, Bộ thương mại, Bộ văn hoá, Hải quan...VẬY mà nước ta chưa có qui định thống nhất về sự phối hợp giữa các ngành. Ví dụ do hệ thống giao thông chỉ phát triển ở các thành phố là chủ yếu mà các khu công nghiệp hay khu chế xuất được xây dựng ở rất xa thành phố. Khi khu công nghiệp, khu chế xuất xuất hàng đi, họ phải đi qua những tuyến đường xấu thậm chí phải qua những cây cầu nhỏ và yếu, không chịu được trọng tải của container đi qua. Điều đó buộc các nhà sản xuất phải đi đường vòng mới đến được bãi container, vừa tốn thời gian lại tăng thêm chi phí. Chẳng hạn như để giao hàng hoặc nhận hàng trong thành phố Hà Nội, các doanh nghiệp sản xuất phải đóng hàng của mình trong khoảng thời gian từ 22h đến 5h sáng hôm sau, tuy nhiên sở Giao thông công chính lại không cho phép ô tô chở container vào thành phố. Như vậy các doanh nghiệp phải cho xe nhỏ chở chuyển hàng ra ngoại thành để đóng hàng ...Như vậy mô hình chung làm tăng chi phí vận chuyển hàng và tạo ra nhiều tiêu cực. Sự phối hợp giữa các bộ ngành như Bộ Thương Mại, Tổng cục Hải quan, các hiệp hội... chưa đạt được hiệu quả cao đặc biệt bộ máy hải quan của nước ta còn nhiều vấn đề cần xem xét nghiêm túc hơn.

5. Các vấn đề về nghiệp vụ

Gần đây, trong quá trình giao dịch cũng như tìm kiếm khách hàng là hãng giao nhận nước ngoài, một số công ty kinh doanh dịch vụ giao nhận kho vận Việt Nam bị khước từ vì không xuất trình giấy chứng nhận nghề nghiệp đúng như các chuẩn mực của ISO 9002. Vậy ISO là gì? ISO là hệ thống cách thức xây dựng qui phạm nghề nghiệp do tổ chức tiêu chuẩn hoá thế giới ấn định (ISO: International Standard Organisation). Các tiêu chuẩn này đề ra các nguyên tắc mà doanh nghiệp phải tuân thủ để kiểm soát chất lượng sản phẩm dịch vụ mà mình cung cấp cho khách hàng.

Những chuẩn mực nghề nghiệp này được đặt ra để kiểm tra chất lượng hàng hoá, sản phẩm công nghiệp cũng như các dịch vụ có liên quan như: giao nhận hàng hoá, đại lý môi giới hàng hải. ISO 9002 là những qui định, những yêu cầu chung cho việc phổ cập các chuẩn mực trong ngành công nghiệp dịch vụ (trong đó có đại lý giao nhận vận tải). Một số công ty đại lý môi giới hàng hải muốn có giấy chứng nhận đạt chuẩn mực ISO 9002 phải chứng minh rằng công việc trong công ty được điều hành hoạt động theo đúng qui trình qui phạm nghề nghiệp. Những qui trình qui phạm này phải đầy đủ khoa học và logic để khách hàng thấy công ty đã điều hành công việc hàng ngày ra sao và trong nội bộ công ty đã có một hệ thống tự kiểm tra chất lượng công việc như thế nào. Tất nhiên những qui trình qui phạm đó được công ty xây dựng phải phù hợp với các luật lệ hiện hành của Nhà Nước, thông lệ quốc tế và các cơ quan giám định chất lượng có thẩm quyền kiểm tra xem xét và công nhận.

Theo định kì 2 -3 năm những cơ quan giám định này lại tiến hành kiểm tra các nhân viên trong công ty kể cả cán bộ lãnh đạo có chấp hành đầy đủ các qui trình qui phạm nghề nghiệp và khách hàng có kêu ca phàn nàn không. Tiếp đó cơ quan giám định sẽ có kiến nghị những biện pháp thay đổi trong các qui trình qui phạm cũng như trình độ chuyên môn của nhân viên thừa hành và nếu thấy đáp ứng thì sẽ gia hạn giấy chứng nhận chuẩn mực ISO 9002. Như vậy các chuẩn mực qui phạm nghề nghiệp không phải do người ngoài công ty đề ra mà do công ty biên soạn nên một công ty giao nhận vận tải muốn quốc

tế thừa nhận đã đạt được chuẩn mực ISO 9002 cần phải hội đủ các công việc chính như:

+ Phân tích đánh giá toàn bộ hệ thống tổ chức, cán bộ nhân viên, chất lượng công việc hiện tại để xem xét chuẩn đoán khâu nào cần bổ sung củng cố nâng cao, khâu nào cần loại bỏ.

+ Xem xét tư cách, trình độ chuyên môn vai trò của lãnh đạo và nhân viên trong từng công việc, có kế hoạch đào tạo, bổ túc trình độ đáp ứng yêu cầu chất lượng công việc.

+ Xây dựng và triển khai kế hoạch, qui hoạch, qui trình cải tiến chất lượng các loại công việc bằng cách xây dựng các qui trình, qui phạm nội bộ. Đồng thời đăng kí với cơ quan có thẩm quyền trong và ngoài nước giám định chất lượng công việc của công ty mình.

ISO 9002 với nước ta là một điều khá mới mẻ, tuy vậy muốn hoà nhập với thế giới chúng ta phải nghiên cứu và áp dụng nếu muốn thiết lập mối quan hệ làm ăn với những thị trường có đòi hỏi khắt khe về chất lượng công việc dịch vụ này.

6. Các yếu tố khác

6.1 Sự tác động của cơ sở vật chất kỹ thuật yếu kém và thiếu đồng bộ của vận tải biển tới hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển

6.1.1 Cảng biển

Trong lĩnh vực hàng hải, cảng biển là một trong những nhân tố hết sức quan trọng trong việc phát triển ngành vận tải biển nói chung và ngành giao nhận hàng hoá nói riêng. Người ta từng ví, bờ biển giống như “mặt tiền” và cảng biển như là “nhà mặt tiền”, như vậy mọi quốc gia có mặt tiền đều cố gắng tìm và xây dựng cảng biển tại những vị trí hội tụ đủ các yếu tố về địa lý, tự nhiên, kinh tế, xã hội để vận chuyển hàng hoá và thu hút hàng hoá từ các nơi, phục vụ phát triển kinh tế trong nước và trong khu vực.

Cấu trúc thị trường và rào cản gia nhập

Tại Việt Nam, cho tới nay, Nhà nước chủ yếu giữ độc quyền sở hữu và khai thác cảng tại Việt Nam. Điểm này cũng gần giống với hầu hết các nước đang phát triển trên thế giới. Nhìn chung, lượng hàng hoá vận chuyển tại Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài hiện vẫn chủ yếu thông qua đường biển (chiếm trên 80%). Tuy vậy, thời gian tới Chính phủ sẽ cho phép một số nhà đầu tư nước ngoài đầu tư xây dựng mới các cảng biển tại Việt Nam phục vụ xuất khẩu, chẳng hạn hãng Bourbon (Pháp) sẽ được phép xây dựng và vận hành cảng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, phục vụ xuất khẩu hàng hoá.

Các cảng biển chính phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam nằm tại thành phố Hồ Chí Minh và Hải Phòng, tương ứng chiếm 50-60% và 10-20% tổng số hàng thông qua cảng tính theo đơn vị tấn. Đối với hàng container các cảng này chiếm tỷ phần cao hơn, tương ứng 80% và 20%.

Mức độ cạnh tranh

Nhìn chung, các cảng tại Việt Nam do Nhà nước kiểm soát nên mức độ cạnh tranh tại và giữa các cảng này cũng không gay gắt như trong các ngành khác. Tuy nhiên, mức phí giữa các cảng có thể chênh nhau chủ yếu do điều kiện tự nhiên hoặc kỹ thuật. Điều đáng nói là chi phí tại các cảng Việt Nam thường cao hơn rất nhiều so với mức chung của khu vực do phí cảng đất, hiệu suất cảng còn thấp so với các nước trong khu vực và các dịch vụ hỗ trợ vận tải khác như dịch vụ kho bãi còn thiếu cạnh tranh. Theo một nghiên cứu do ESCAP tiến hành mức phí ở cảng Sài Gòn cao hơn mức trung bình trong khu vực là 146% và Hải phòng cao hơn 64%. Chỉ có Thượng Hải đắt hơn nhưng năng suất cảng lại cao hơn nhiều so với cả Sài Gòn và Hải phòng.

Tuy nhiên hệ thống cảng biển Việt Nam hiện nay là thiếu quy hoạch cho định hướng phát triển lâu dài, đầu tư dàn trải, hệ thống cơ sở hạ tầng kém, chưa có nhiều cảng qui mô lớn từ 30.000 tấn trở lên và chi phí vận chuyển hàng hoá còn khá cao.

Sản lượng hàng hoá thông qua cảng biển Việt Nam ngày càng tăng. Năng lực sản lượng bốc dỡ mỗi năm đạt trên 100 triệu tấn, tăng khoảng 11,5%/năm trong đó hàng container phục vụ xuất nhập khẩu tăng 19%.

Theo hiệp hội Cảng biển Việt Nam (VPA), công suất khai thác cảng biển Việt Nam lãng phí tới 25%, tỷ trọng hàng hoá xuất nhập khẩu do vậy đang bị giảm đi đáng kể.

VPA cho biết, các cảng Nha Trang, xăng dầu Nhà Bè, Mỹ Thới đã giảm sút đáng kể về sản lượng. Riêng cảng Sài Gòn, nếu tách cảng Cần Thơ không cùng địa bàn, thì sản lượng giảm 3%. Còn đến 14 cảng mới đạt sản lượng trên 1 triệu tấn, nên sản lượng bình quân của 42 cảng VPA chỉ gần 1,8 triệu tấn/năm.

Sự cạnh tranh của một số hãng tàu container Việt Nam tham gia dịch vụ khai thác cảng theo phương thức xếp dỡ ngoài phao, dỡ hàng với năng suất, chất lượng thấp nhưng giá dịch vụ trọn gói rẻ, ảnh hưởng không nhỏ đến tiềm năng phát triển khối cảng chính qui. Ngoài ra, thực trạng ách tắc, tiêu cực phát sinh trong dây chuyền xử lý hàng và vận tải trên bộ làm tăng giá thành xuất nhập khẩu mà chung qui các cảng phải gánh chịu phần lớn hậu quả bằng cách giảm giá thành để cạnh tranh.

Riêng tại khu vực TP.HCM, với tốc độ tăng trưởng container 26%/năm, trong tình hình phải di dời cảng và cần đến kế hoạch 5 năm mới có được cảng mới thay thế, năng lực tiếp cận hàng container do đó sẽ thiếu trầm trọng, kể cả tại một số khu vực khác. Hiện chỉ có một số bến container đủ tiêu chuẩn làm hàng feeder loại nhỏ, lại chưa có bến và trang thiết bị tiếp nhận tàu container loại lớn hơn 2.000 TEU (đơn vị container tiêu chuẩn 20 feet).

VPA đang kiến nghị hỗ trợ hiệp hội trong việc triển khai áp dụng thống nhất giá sau dịch vụ cảng biển cho trong khu vực, tiến tới thực hiện chế độ một giá theo yêu cầu và lộ trình chung, tạo điều kiện cho khối cảng chuyên hoạt động nhanh hơn theo hướng thương mại hoá. Đồng thời, cải tiến tổ chức và quản lý để tăng năng lực cạnh tranh, từng bước hình thành cơ chế tổ chức chính quyền cảng nhằm quản lý đầu tư và điều tiết thị trường dịch vụ hàng hải, khai thác cảng trong khu vực.

Số liệu của VPA cho thấy, tổng sản lượng hàng hoá thông qua 42 cảng thành viên năm 2004 đạt 74 triệu tấn, tăng 16% so với năm 2003. Các cảng

miền Bắc có tốc độ tăng trưởng khá nhanh (22%), trong khi miền Trung là 19% và miền Nam – chủ yếu là khu vực TP.HCM, 13%. Tỷ trọng hàng hoá thông qua khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam so với cả nước giảm dần từ 62% (2001) còn 48% (2004), nhưng hàng container vẫn tăng nhanh, với điểm thu hút mạnh là khu vực TP.HCM, trong đó nổi bật là Tân cảng Sài Gòn (chiếm 46%) cùng với mức độ đầu tư phát triển cơ sở phương tiện hàng container.

Có thể thấy, sau hơn 20 năm hoạt động liên tục, các cảng chính của Việt Nam như Hải Phòng, Sài Gòn, Đà Nẵng vẫn phải trông chờ vào ngân sách của Nhà nước hoặc các cơ chế ưu đãi khác về quyền sử dụng đất. Làm thử một phép tính có thể thấy ngay mức độ bao cấp của các cảng. Nếu một cảng, ví dụ cảng Sài Gòn, cho thuê diện tích đất và mặt nước sử dụng hiện nay theo giá thị trường và giá thuê chỉ bằng 3% giá bán thì mỗi năm, Cảng Sài Gòn sẽ thu khoảng 500 tỷ đồng, tương đương tổng doanh thu xếp dỡ của cảng hàng năm. Như vậy, nếu tính đủ các giá trị đầu tư thì giá trị dịch vụ cảng biển cho hàng bách hoá phải tăng gần gấp đôi hiện nay và nếu tính đủ các khoản khác nữa thì sẽ gần tương đương với giá cước đối ngoại theo QĐ-61/2003/QĐ-BTC.

Theo khuyến cáo của UN/ESCAP, việc định giá và quản lý giá cước dịch vụ cảng biển cần theo chiến lược phát triển kinh tế, thị trường, theo đó, cơ sở hạ tầng phải đi trước một bước để tạo điều kiện và kích thích phát triển kinh tế. Một mặt, trong giá phải đảm bảo tích lũy để phát triển cơ sở hạ tầng cảng biển quốc gia và những nhu cầu khác kể cả bảo vệ môi trường. Mặt khác, giá phải theo quy luật cung cầu có nghĩa là Nhà nước phải quản lý việc đầu tư xây dựng cảng sao cho cơ sở hạ tầng cảng biển được sử dụng có hiệu quả, không để đầu tư dư thừa dẫn đến tình trạng cạnh tranh hạ giá. Thả nổi giá dịch vụ cảng biển là một hướng đi tất yếu trong tiến trình hội nhập, phù hợp với lộ trình mở cửa thị trường. Song, trước mắt, nên chăng đồng thời với việc cho phép doanh nghiệp tự định giá dịch vụ cảng biển thì Nhà nước cũng cần có hướng dẫn rất cụ thể, xây dựng các phương án giải quyết các phát sinh thực tế,

đảm bảo việc thực thi chính sách được thống nhất, hiệu quả, tạo môi trường kinh doanh lành mạnh cho các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cảng biển.

Hệ thống cảng biển được đầu tư hàng nghìn tỉ đồng nhưng hiệu quả thấp, tình trạng thất thoát lãng phí còn lớn. Địa phương xây dựng cảng tràn lan trong khi cả nước chưa có một cảng tầm cỡ nào để đón tàu trọng tải lớn.

Cảng Thị Vải (Hải Phòng) là ví dụ điển hình của tình trạng thất thoát vốn. Thiết kế và thi công chậm tiến độ 24 tháng khiến ngân sách phải chi thêm hơn 50 tỷ đồng. Chất lượng xây dựng kém phải khắc phục lún nứt khiến chi phí tăng thêm hơn 50 tỷ đồng. Tính toán sai định mức đơn giá... vượt dự toán 134 tỷ đồng. Hiện nay có nhiều tỉnh tìm mọi cách xin vốn để xây dựng cảng mà không tính tới qui hoạch chung, khiến số tiền lãng phí không nhỏ.

Tốc độ xếp dỡ container các cảng Việt Nam chậm hơn 23 lần so với kỷ lục thế giới, năng suất làm container ngoài phao hiện nay tại Việt Nam chỉ đạt khoảng 5-18 thùng/giờ sử dụng 2 cầu tàu/sà lan trong khi đó kỷ lục về tốc độ giải phóng tàu nhanh của thế giới thuộc về Bến Maesk Sealand của cảng Tanjung Pelepas (Malaysia), đạt khoảng 340 thùng/giờ sử dụng 8 cầu bờ chuyên dùng.

Chúng ta thừa cảng nhỏ nhưng lại thiếu cảng lớn. Hệ thống cảng biển hiện nay chưa đủ điều kiện phục vụ những tàu trên 30.000 tấn. Nhiều bến cảng, có tên trong danh sách cảng biển Việt Nam, nhưng chỉ đủ năng lực tiếp nhận tàu dưới 1.000 tấn. Chính việc chú trọng về lượng đã sinh ra tình trạng này.

6.1.2 Đội tàu

Đầu tư phát triển đội tàu, nâng cao năng lực cạnh tranh của đội tàu biển quốc gia luôn được coi là vấn đề chiến lược của ngành Hàng hải. Song, đến thời điểm hiện tại, hoạt động này đang gặp không ít khó khăn về vốn, về cơ chế.

Theo thống kê của Cục Hàng hải Việt Nam, tính đến giữa năm 2004, tổng trọng tải đội tàu biển quốc gia ước đạt khoảng 2,5 triệu DWT và đến năm 2010, khoảng 326.000 DWT trong số này cần phải được thay thế. Trong khi

đó, theo qui hoạch phát triển đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 1195/QĐ- CP ngày 4/11/2003 thì đến năm 2010 đội tàu biển quốc gia phải đạt tổng trọng tải 4.445.000 DWT, đủ để đảm nhận 25% tổng khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu và 100% tổng khối lượng hàng luân chuyển nội địa. Riêng tổng công ty Hàng hải Việt Nam được giao nhiệm vụ tăng tốc đầu tư để có một đội tàu chuyên dụng hiện đại với tổng trọng tải 1,5 triệu DWT vào năm 2005. Cụ thể, trong giai đoạn 2001-2005 sẽ phải bổ sung thêm 75 chiếc tàu với tổng trọng tải tương đương 938 nghìn DWT (đóng mới trong nước 32 chiếc và mua từ nước ngoài 43 chiếc). Tuy nhiên, trên thực tế đến nay Tổng công ty Hàng hải Việt Nam cũng chỉ mới nhận được 7/32 tàu. Liệu chỉ trong năm 2005, số còn lại sẽ thực hiện được.

Các doanh nghiệp kinh doanh vận tải biển cho hay nguyên nhân của tình trạng trên là do thiếu vốn. Để vay được tiền, phải tạo được niềm tin cho nhà đầu tư, phải chứng minh hiệu quả kinh tế của dự án, phải có quan hệ mật thiết với ngân hàng, quỹ hỗ trợ đầu tư phát triển. Đây là chưa kể đến việc sau khi tìm được nguồn tài chính phải lựa chọn phương án đầu tư như thế nào để mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

Song song với vấn đề đầu tư phát triển, vấn đề mà các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm hiện nay là cơ chế. Theo ý kiến của các doanh nghiệp, cơ chế quản lý đầu tư, mua – bán tàu của nước ta không còn mấy phù hợp với đặc điểm riêng của thị trường mua bán tàu biển hiện nay cũng như so với tinh thần của luật Doanh nghiệp mới 2003. Chế độ quản lý hiện hành còn nhiều cấp – nhiều cửa (doanh nghiệp – cơ quan chủ quản đầu tư – Cục Hàng hải Việt Nam – Cục Đăng kiểm Việt Nam – Vụ tham mưu chuyên ngành của Bộ GTVT – Lãnh đạo Bộ) do vậy phần nào làm hạn chế khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong khi chưa làm rõ trách nhiệm của cơ quan quản lý chủ hữu quan.

6.1.3 Yếu tố khác

Tuy đã được cải cách phần nào nhưng hiện tại, các thủ tục hành chính và phí cảng biển tại Việt Nam vẫn bị xếp vào danh sách nhiều khê và cao nhất trong khu vực.

6.2.1 Thủ tục hành chính

Không kể những hạn chế về vốn và công nghệ, cảng biển Việt Nam còn thua xa các nước trong khu vực về mức độ tiện lợi cho tàu và hàng ra vào cảng. Thủ tục ra vào cảng rất rườm rà, rắc rối, chủ tàu thường phải nộp và xuất trình đến hàng chục loại giấy tờ tới chín “ cửa”, tức các cơ quan quản lý chuyên ngành tại cảng. Ngoài ra con tàu còn phải chịu sự “giám sát, giám hộ” trực tiếp trong quá trình hoạt động tại khu vực từ phao số 0 trở vào, điều này gây không ít phiền hà và tạo điều kiện cho việc nhũng nhiễu đối với chủ tàu và hàng.

Tổng cục Hàng hải đã thực hiện cải cách thủ tục hành chính nhưng mới chỉ làm được ở một khâu rất nhỏ. Trong các khâu tàu đến cảng, tàu ở cảng và tàu đi ra khỏi cảng chúng ta mới chỉ rút ngắn được thời gian làm thủ tục từ khâu đến và đi khỏi cảng từ 2 tiếng xuống còn 30 phút. Tuy nhiên so với khu vực ta còn thua kém xa. Ở các nước người ta chỉ mất có vài phút để làm thủ tục này cho việc này. Vấn đề thời gian tàu lưu lại cảng cũng tương đối phức tạp bởi trong cảng có nhiều bộ phận khác nhau mà bộ phận nào, cơ quan nào cũng có quyền, nên mỗi bộ phận, mỗi cơ quan lại “sáng tác” ra một loại giấy tờ. Việc cải cách thủ tục hành chính có liên quan đến quyền lợi của một bộ phận cực kì lớn, gồm hải quan, kiểm dịch, y tế cảng...bởi vậy thực hiện cải cách ở cảng biển gặp rất nhiều khó khăn do không nhận được sự phối hợp từ các ngành, các cơ quan có liên quan.

6.2.2 Phí cảng biển

Trước năm 1998, do hoàn cảnh của nước ta nên khi xây dựng mức phí, chính phủ cho phép Tổng Cục Hàng hải Việt Nam xây dựng cao hơn so với các nước trong khu vực khoảng 2,5 lần. Sau nhiều lần giảm, hiện nay mức phí cảng biển của ta vẫn cao hơn các nước trong khu vực khoảng 30%. Tổng cục Hàng hải đang trình Bộ Giao thông vận tải xin phép giảm tiếp 15%. Theo đánh giá của các tổ chức nước ngoài thì mức phí cảng biển của Việt Nam chỉ cao hơn mức trung bình của các nước trong khu vực một chút nhưng trên thực

tế con số này cao hơn nhiều bởi các khoản phí ngầm quá lớn và quá nhiều không thể kiểm soát nổi.

Vì dịch vụ hàng hải là “door to door” nên mọi thứ phí liên quan đến xe container đều quy về phí hàng hải, kể cả khi nó lưu thông trên đường bộ. Những loại phí này đều là độc quyền của các doanh nghiệp – cảng (phí xếp dỡ, phí bến bãi, phí lưu cầu...), họ có quyền đưa ra giá bao nhiêu tùy ý. Hiện tại chúng ta có nhiều loại phí, mỗi phí do một cơ quan quản lý, mỗi cơ quan lại công bố một loại giá, chưa kể tình trạng công bố một đẳng nhưng lại làm một nẻo. Đây chính là điều kiện để phát sinh tiêu cực, làm giảm năng suất khai thác cảng biển tại Việt Nam.

Còn có rất nhiều vấn đề bất cập trong hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu nói chung và giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng. Những bất cập nêu trên là một trong những vấn đề nổi cộm hiện nay, chúng không những làm ảnh hưởng đến ngành dịch vụ giao nhận hàng hóa mà còn làm giảm sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trong xu thế hội nhập và phát triển. Nếu chúng ta không có những giải pháp kịp thời để khắc phục những bất cập nêu trên thì không những ngành dịch vụ này bị tụt hậu so với thế giới mà còn làm suy giảm tốc độ tăng trưởng của cả nền kinh tế quốc dân.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM KHẮC PHỤC NHỮNG BẤT CẬP TRONG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM

I. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI

1. Sự cần thiết phải đưa ra giải pháp nhằm khắc phục những bất cập trong giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.

Việt nam với bờ biển dài 3200Km với 110 cảng lớn nhỏ và hàng ngàn cầu bến và kho bãi chạy dọc theo bờ biển trong đó có cảng nước sâu có thể cải tạo cho tàu trọng tải lớn cập bến như Đà Nẵng, Cái Lân. Bên cạnh đó Việt Nam còn án ngữ trên đường hành trình quốc tế. Từ những điều kiện đó thuận lợi cho phát triển dịch vụ giao nhận hàng hoá quốc tế bằng đường biển của Việt Nam, tạo điều kiện tiên đề biển Việt Nam trở thành trạm trung chuyển lớn hàng hoá trong khu vực.

Mặt khác thực tế đã chứng tỏ vận tải biển là một phương thức vận tải rẻ, phổ biến nhất hiện nay. Đối với những nước có vị trí, điều kiện thuận lợi như nước ta việc phát triển vận tải biển là một tất yếu khách quan. Hay nói một cách khác cần phải phát triển công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển để tận dụng được tính ưu việt của nó.

Chính sách mở cửa của Đảng và Nhà nước ta đã làm cho nền kinh tế quốc dân có những biến chuyển rõ nét, hàng hoá được sản xuất ra ngày càng nhiều, hoạt động xuất nhập khẩu với các nước ngày càng tăng, khối lượng hàng hóa luân chuyển không ngừng tăng lên, nhu cầu vận tải nói chung cũng như vận tải biển nói riêng tăng mạnh.

Để đóng góp vào quá trình dịch chuyển hàng hóa từ người gửi tới người nhận một cách nhanh chóng, giúp các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu tập

trung vào hoạt động kinh doanh của mình, tránh những thiếu sót không đáng kể không thể thiếu sự có mặt của người giao nhận. Hoạt động giao nhận đem lại cho Nhà nước một nguồn thu ngoại tệ đáng kể qua việc làm đại lý giao nhận cho các hãng giao nhận lớn. Hoạt động giao nhận góp phần xây dựng đất nước.

Chính vì lẽ đó, việc tìm ra các giải pháp nhằm khắc phục những bất cập trong hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển là một việc làm hết sức cần thiết trong tình hình hiện nay.

Thực tế đã chứng tỏ sự thành công trong đường lối đổi mới của Nhà Nước. Hàng hoá ngày một dồi dào, hoạt động thương mại giữa các vùng diễn ra sôi nổi. Không những thế việc Việt Nam sáp nhập gia nhập Tổ chức thương mại WTO chỉ còn là vấn đề thời gian, hoạt động mua bán của Việt Nam với các quốc gia trên thế giới sẽ càng tăng. Nhu cầu chuyên chở hàng hóa bằng tàu biển càng tăng mạnh đòi hỏi ngành vận tải biển Việt Nam nói chung cũng như lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng phải khai thác toàn bộ nguồn nhân lực của mình để thích nghi với yêu cầu đó.

Ngành hàng hải Việt Nam đã có những bước phát triển mới nhưng vẫn thiếu đồng bộ. Đặc biệt đội tàu vận tải biển phát triển mạnh mẽ, cũ kỹ, lạc hậu không còn phù hợp với nhu cầu thực tế. Trong khi trên thế giới đã xuất hiện những tàu vận tải siêu trường, siêu trọng, tàu container là phổ biến...thì ở Việt Nam vẫn còn tồn tại phổ biến loại tàu chở hàng rời, hàng khô, trọng tải thấp. Các công ty vận tải trong nước hầu như chỉ hoạt động dưới dạng đại lý cho các hãng tàu nước ngoài. Kết quả của hoạt động đơn thuần chỉ là hoa hồng, còn phần lớn lợi nhuận rơi vào tay của các hãng tàu nước ngoài. Để khắc phục tình trạng trên, ngành vận tải biển cần phải phát triển theo hướng chuyên sâu, hiện đại hóa. Đó là con đường tất yếu để rút ngắn khoảng cách tụt hậu và hoà nhập được vào thị trường hàng hải trong khu vực và thế giới.

Đồng thời việc nghiên cứu cụ thể hoá các quan điểm đường lối của Đảng và Nhà nước vào ngành hàng hải nói chung và lĩnh vực giao nhận hàng hoá nói riêng nhằm nâng cao hiệu quả quản lý kinh tế của Nhà Nước, lập lại

kỷ cương trong kinh doanh, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển trong môi trường pháp luật và trở thành các đối tác với các tổ chức hàng hải nước ngoài là việc làm cấp thiết, những vấn đề đó là chính sách dành quyền vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu, vốn đầu tư, thuế, giá cả, chế độ đối với cán bộ công nhân viên, thuyền viên...

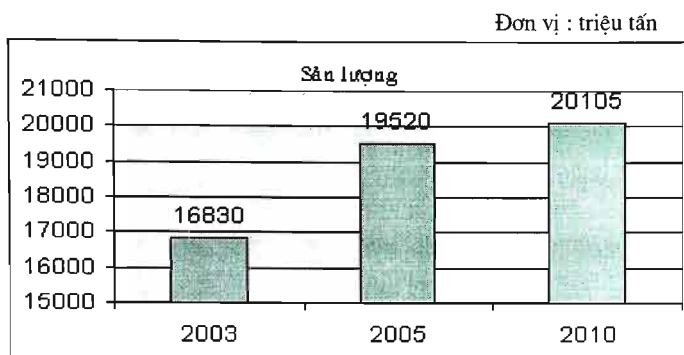
Nhân tố mạnh nhất và quan trọng nhất buộc chúng ta phải đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những bất cập trong hoạt động giao nhận hàng hoá là do quá trình sản xuất, trao đổi hàng hóa trên thế giới đã vượt ra ngoài khuôn khổ mỗi nước. Việt Nam thực hiện chiến lược phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, vận động theo cơ chế thị trường và mở cửa nền kinh tế là xu hướng tất yếu để hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới. Để có thể đứng vững và cạnh tranh được trên thị trường quốc tế, Việt Nam buộc phải có những bước đi thích hợp nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường. Một số biện pháp là rút ngắn quãng thời gian dịch chuyển hàng hoá từ người bán sang người mua, quãng đường đi là không đổi, ta chỉ có cách là giảm thời gian thực hiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hoá, cách duy nhất là uỷ thác cho những người chuyên về giao nhận, họ nắm vững về nghiệp vụ, thông thuộc các qui định của Hải quan, cảng và có kho bãi, chỉ mất một khoản lệ phí nhỏ mà ta rút ngắn được thời gian hàng nằm chết, hàng đến tay người có nhu cầu nhanh hơn, tăng vòng quay của vốn, tăng sức cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường. Chính vì lẽ đó mà chúng ta phải có những biện pháp để khắc phục những bất cập và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nói chung và giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng.

2. Triển vọng phát triển dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển tại Việt Nam trong thời gian tới

Với chính sách mở cửa nền kinh tế quốc dân, hàng hoá sản xuất ra ngày càng tăng, nhu cầu trao đổi với thế giới ngày càng lớn, làm cho khối lượng hàng hoá vận chuyển tăng lên không ngừng. Mối quan hệ giữa Việt Nam với các nước trong khu vực cũng như với các nước khác trên thế giới ngày càng được mở rộng đã tạo điều kiện cho buôn bán hai chiều phát triển. Điều này

cho thấy triển vọng phát triển dịch vụ giao nhận quốc tế ở Việt Nam trong nhiều năm tới là rất to lớn.

HÌNH: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu dự kiến của Việt Nam đến 2010



Nguồn: Vụ quản lý xuất nhập khẩu-Bộ Thương Mại

BẢNG: Các chỉ tiêu dự toán ngành giao nhận vận tải quốc tế

Đơn vị : Tỷ USD

Năm	2000	2005	2010	2015	2020
Giá trị sản lượng	1.772	2.853	4.595	7.400	11.918
Lượng tăng		1081	1742	2805	4518

(Nguồn: Viện khoa học kinh tế giao thông vận tải)

Có thể nói rằng tiềm năng phát triển dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế ở Việt Nam là rất to lớn. Phương hướng phát triển của Việt Nam trong giai đoạn 2005-2010 là vẫn không ngừng phát triển kinh tế dịch vụ, hoàn thành quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, đưa nền kinh tế nước ta hội nhập cùng nền kinh tế khu vực và thế giới.

II. CÁC NHÓM GIẢI PHÁP VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

1 Giải pháp từ phía Nhà Nước

1.1 Tạo hành lang pháp lý thông thoáng và chặt chẽ

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp và để các doanh nghiệp Việt Nam có đủ điều kiện về kinh tế, kỹ thuật, thị trường... trong thời gian đầu của hội nhập,

Chính phủ cần có các văn bản, qui định thích hợp về ngành nghề, về các sắc thuế, cần có các chính sách bảo hộ để các doanh nghiệp Việt Nam có thể hoạt động một cách bình đẳng với doanh nghiệp khác trong khu vực. Trong xu thế nền kinh tế nước ta hội nhập với khu vực và thế giới, Nhà nước ta đã tham gia các công ước quốc tế liên quan đến ngành giao thông vận tải trong những năm đầu thế kỉ 21, nhưng trong nước chưa có một cơ quan quản lý Nhà nước chủ quản của nghề vận tải đa phương thức cũng như các chiến lược, các chính sách hợp lý để thúc đẩy nghề nghiệp này phát triển.

Do yêu cầu của sản xuất kinh doanh và xuất nhập khẩu, vừa qua Quốc hội đã ban hành nhiều luật chuyên ngành mới như Luật Thương Mại 2005, Luật Hải Quan sửa đổi 2005, Luật Hàng Hải 2005... Những luật này đến 1/1/2006 mới có hiệu lực, để cho việc thi hành các luật này có hiệu quả có một số kiến nghị cho rằng trước khi ban hành những văn bản hướng dẫn thi hành các cơ quan quản lý Nhà Nước cần có sự trao đổi với Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam (VIFFAS) cũng như các hiệp hội ngành nghề khác (Hiệp hội các chủ tàu, Hiệp hội cảng biển...) để đảm bảo tính khả thi sau khi ban hành, nếu không chúng ta sẽ khó có thể đạt được mục đích chung đó là nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hoá. Ví dụ việc ban hành Thông tư 724/TCT/NV5 của Tổng cục Thuế ngày 8/3/2001 về đánh thuế 5% đối với các công ty dịch vụ vận tải nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam thông qua đại lý ở Việt nam đã không thực hiện được vì các chuyên gia soạn thảo chưa có điều kiện nắm bắt đầy đủ nội dung của dịch vụ này. Tại thời điểm hiện nay, Việt nam vẫn phải tiếp tục giới hạn tỉ lệ tham gia của các bên nước ngoài trong các liên doanh giao nhận kho vận ở mức 49% nhằm bảo hộ cho các doanh nghiệp kinh doanh giao nhận kho vận trong nước.

1.2. Các giải pháp nhằm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh

Trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp muốn tồn tại, phát triển phải tham gia cạnh tranh. Môi trường cạnh tranh lành mạnh đòi hỏi phải có hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, vận dụng nghiêm túc và kiểm tra chất lượng của nhà nước thông qua các phương thức như thuế, kiểm toán, kiểm tra an toàn, kỹ

thuật... Nhưng với cơ chế điều hành theo chức năng chủ quản, bộ, tỉnh sẽ là cấp trên trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các cục sở, là những cơ quan không có chức năng, và năng lực kinh doanh mà chỉ làm nhiệm vụ quản lý nhà nước. Các doanh nghiệp chịu sự quản lý theo cấp chủ quản chia cắt nền kinh tế theo 2 hệ kinh tế trung ương và kinh tế địa phương, mặc dù tính chất kinh doanh là đồng nhất và đều thuộc sở hữu của nhà nước. Trong khi khối kinh tế tư nhân đang ngày càng phát triển lại hoàn toàn thực hiện dựa trên cơ chế thị trường thống nhất không có cấp chủ quản theo đúng nghĩa của nó là nảy sinh tình trạng mất cân đối giả tạo trong kinh doanh, điều hành có lúc trùng lặp, có lúc mâu thuẫn vô hiệu hoá lẫn nhau, thiếu một môi trường kinh doanh đồng nhất cho các doanh nghiệp ở các thành phần kinh tế khác nhau. Thực tế này rất dễ nhận thấy trong kinh doanh hàng hải, nhất là trong thời gian vừa qua dẫn đến tình hình một số chủ tàu bị phá sản, tranh chấp lẫn nhau thậm chí có khi dùng các biện pháp tiêu cực để lôi kéo khách hàng...

Tình hình trên đã gây ra tình trạng lãng phí sức người sức của, kìm hãm sự phát triển thị trường trong nước thành một thị trường thông suốt, thống nhất ảnh hưởng đến các quá trình dịch chuyển cơ cấu kinh tế của đất nước trên con đường công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Để lành mạnh hoá cạnh tranh trong lĩnh vực này, Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam (VIFFAS) đã kiến nghị các cấp các ngành một số biện pháp sau:

+ Do đặc điểm nghề nghiệp của dịch vụ giao nhận kho vận mang lại tỷ suất lợi nhuận cao nên nhìn chung ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, Nhà Nước vẫn có sự can thiệp đáng kể để bảo vệ cho các doanh nghiệp trong nước. Điển hình là Hoa Kỳ, một quốc gia có nền kinh tế thị trường hùng mạnh bậc nhất thế giới nhưng đạo luật US Ocean Shipping Act ban hành 1984, sửa đổi 1998 qui định các công ty giao nhận vận tải nước ngoài muốn kinh doanh ở thị trường Hoa Kỳ phải thoả mãn các điều kiện sau:

- 1- Phải xin giấy phép của FMC (Bộ Hàng hải Hoa Kỳ)
- 2- Phải đặt cọc 150.000 USD (Surely Bond)
- 3- Phải đăng kí vận đơn với FMC

4- Phải xuất trình hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp

5- Phải xây dựng Biểu thuế (Tariff) về giá dịch vụ mà mình kinh doanh và biểu thuế ấy phải đưa lên mạng Internet.

Chính vì điều kiện khắt khe đó đến nay tuy Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ có hiệu lực đã gần 2 năm và kim ngạch buôn bán 2 nước đã đạt trên 2 tỷ USD song chưa một công ty giao nhận nào của Việt Nam có thể xâm nhập thị trường Hoa Kỳ trong khi đó khá nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam đã có mặt ở thị trường này và đạt được những lợi nhuận đáng kể (hàng dệt may, thủy sản, thủ công mỹ nghệ...)

Trung Quốc tuy được kết nạp vào WTO từ 2001 song đến năm 2002 đã ban hành nghị định 335 điều chỉnh các quan hệ pháp lý liên quan tới điều kiện kinh doanh các dịch vụ này như sau:

1- Phải đăng kí mẫu vận đơn và mẫu các chứng từ vận tải đa phương thức với Bộ Giao Thông công chính

2- Phải có các chuyên gia cao cấp có trình độ chuyên môn thích hợp

3- Phải đặt cọc 100.000 USD

4- Nếu liên doanh với nước ngoài thì phía Trung Quốc phải chiếm 51% (trừ kinh doanh kho bãi) và giám đốc phải là người do Trung Quốc chỉ định.

5- Nước ngoài muốn kinh doanh Logistics tại Trung Quốc thì phải có vốn 10.000.000 USD trở lên

Xuất phát từ tình hình trên, Hiệp hội kiến nghị Chính phủ sớm ban hành một Nghị định mới quản lý toàn diện các dịch vụ nói trên thay cho Nghị định 10/2001/NĐ-CP ban hành ngày 19/3/2001 đến nay có một số điểm căn bản không thích hợp với bối cảnh hiện tại.

+ Trước khi các cơ quan Nhà nước xem xét các dự án liên doanh về lĩnh vực giao nhận vận tải cần có sự trao đổi tham khảo ý kiến của VIFFAS để hiểu biết thêm về trình độ chuyên môn, tay nghề, uy tín thương mại, khả năng tài chính của các đối tác Việt Nam cũng như nước ngoài.

Tóm lại, hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, chặt chẽ tạo điều kiện cho một môi trường cạnh tranh lành mạnh, thúc đẩy phát triển doanh nghiệp đi đúng hướng.

Chính phủ cần có chính sách khuyến khích đầu tư trong nước và cho phép các doanh nghiệp đủ điều kiện được phép kinh doanh khai thác các cảng biển quốc tế và xoá bỏ độc quyền cung cấp dịch vụ của một số doanh nghiệp như đang làm hiện nay, tạo thị trường dịch vụ tự do bình đẳng, cũng như giảm chi phí cho doanh nghiệp.

1.3 Có chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.

Biên pháp tìm kiếm nguồn hàng: Nhà nước có thể giúp gián tiếp các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ giao nhận tìm kiếm nguồn hàng và các đối tác nước ngoài thông qua việc ký kết các hiệp định thương mại song phương, tham gia các hiệp hội, các định chế quốc tế ...các biện pháp này giúp các doanh nghiệp có thể khai thác các nguồn hàng vượt ra khỏi biên giới quốc gia.

Hỗ trợ về mặt tài chính: Nhà nước phải có chính sách ưu đãi tài chính đối với các doanh nghiệp giao nhận trong nước đang còn thiếu vốn, kiến thức, kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh. Nhà nước nên giảm thuế giá trị gia tăng(VAT) từ 10% hiện nay xuống còn 5% trong vòng 5 năm tới để các doanh nghiệp có thêm điều kiện tăng lợi nhuận, tích lũy vốn để tái đầu tư. Nhà nước có thể hỗ trợ tín dụng cho các doanh nghiệp giao nhận khi cần thiết và áp dụng tỷ giá hối đoái ưu đãi bởi vì các doanh nghiệp này luôn có nhu cầu về ngoại tệ để thanh toán tiền cước, phí đại lý cho các chủ tàu và đại lý môi giới vận tải quốc tế.

Trong tương lai, Nhà nước nên thực hiện các chính sách bảo hiểm tài sản cho doanh nghiệp, đây là loại bảo hiểm do chính quyền tự nguyện trả cho các doanh nghiệp, giúp đỡ các doanh nghiệp khi các rủi ro vượt quá khả năng của các Văn Phòng bảo hiểm tư nhân. Loại hình bảo hiểm này đã thành công ở một số quốc gia tiên tiến.

Biên pháp về tổ chức và quản lý: Nhà nước có thể tổ chức các khoá đào tạo cho các cấp cán bộ lãnh đạo ở các Văn Phòng dịch vụ giao nhận hàng hoá bằng đường biển nhằm nâng cao trình độ tổ chức và quản lý kinh doanh; mời chuyên gia nước ngoài giảng dạy, hợp tác về giáo dục, phát triển sự giao lưu giữa các doanh nghiệp để trao đổi thông tin kinh nghiệm, có chính sách khen thưởng cá nhân và doanh nghiệp có thành tích. Trong tương lai, Nhà Nước không thể giữ mãi sự bảo hộ như ngày nay, các hãng nước ngoài sẽ được tự do vào thị trường Việt Nam và tham gia vào những lĩnh vực mà họ thấy có hiệu quả nhất. Song song với việc đó là nguy cơ chảy máu chất xám, các cán bộ giỏi sẽ sang làm việc cho các hãng nước ngoài. Cho nên Nhà Nước cần có những chính sách ưu đãi con người, bảo đảm cho họ những vấn đề về phúc lợi xã hội làm sao người lao động gắn bó với doanh nghiệp, ý thức được vai trò nhiệm vụ của mình đối với đất nước. Đồng thời nhà nước nên thiết lập hệ thống Văn Phòng tư vấn thị trường, các Văn Phòng đại diện ở nước ngoài giúp đỡ các Văn Phòng trong và ngoài nước.

1.4 Có chính sách hợp lý về giá cả và chi phí dịch vụ giao nhận

Trong điều kiện kinh tế thị trường theo định hướng XHCN có một số loại giá có ảnh hưởng tới quốc kế dân sinh thì Nhà nước vẫn phải quản lý chặt chẽ như giá điện, nước, xăng dầu, internet. Tuy vậy có một số loại giá dịch vụ như bốc xếp giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu thì Nhà nước nên chỉ định các nguyên tắc chung mà không nên qui định cụ thể cứng nhắc, không tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng xuất nhập khẩu Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Ví dụ như giá bốc xếp container trong quyết định 85/200/QĐ-BVGP ngày 10/11/2000 qui định là 57USD/20feet, 85 USD/40 feet, nhưng thực tế không một cảng biển Việt Nam nào thu theo mức giá này mà thường thu ở mức 49-61 USD, trong trường hợp container đi thẳng ra cầu cảng (không hạ xuống CY) thì mức thu chỉ còn 30-37 USD/TEU. Như vậy thực tế các hãng tàu nước ngoài (đang đảm nhiệm chuyên chở khoảng 90% container xuất nhập

khẩu của Việt Nam) chỉ phải trả cho các cảng Việt Nam ở mức khoảng 30-45 USD/TEU song họ lại thu của chủ hàng Việt Nam theo mức giá là 50-57 USD/TEU vì viện cớ là Ủy ban vật giá chính phủ đã qui định như trên. Lợi dụng tình hình này trong năm 2003, các hãng tàu nước ngoài đã buộc các chủ tàu Việt Nam trả một khoản phí gọi là THC (Terminal Handling Charge) 57 USD/container 20 feet. Theo giải trình của IADA (Hiệp hội hiệp thương các chủ tàu Châu Á), THC nhằm bù đắp chi phí về các dịch vụ tại cảng để đưa container từ kho bãi xuống tàu (đối với hàng xuất) và ngược lại đối với hàng nhập). Trong đó bao gồm cước xếp dỡ container từ tàu lên bãi hoặc ngược lại và cước lưu bãi (nếu có).

Hiệp hội Cảng biển Việt Nam đã đưa ra một số kiến nghị đối với vấn đề này trong văn bản gửi Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam như sau:

- Nhà nước cần bảo vệ quyền lợi của các doanh nghiệp trong nước không nên cho IADA áp dụng THC tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay nghĩa là chưa cho phép IADA tách THC khỏi giá cước vận tải. Việt Nam không kiểm soát và chi phối giá cước của hãng tàu thì hãng tàu không được kiểm soát và chi phối giá làm hàng container tại các cảng Việt Nam. Đây là hình thức liên kết áp đặt giá của tập đoàn quốc tế, vi phạm Luật cạnh tranh của Việt Nam.

- Trong tình hình giá dịch vụ cảng biển đang trong quá trình điều chỉnh theo điều kiện của Việt Nam và theo yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, cần tránh mọi tác động, chi phối, áp đặt trực tiếp hoặc gián tiếp về giá làm hàng tại cảng, nhất là từ hiệp hội các hãng tàu vốn có mâu thuẫn về quyền lợi với các cảng Việt Nam.

- Về thời điểm áp dụng THC tại Việt Nam, nếu cần: do chính bản thân hiệp hội những người gửi hàng Việt Nam quyết định và chủ hàng Việt Nam có quyền và thế mạnh để đàm phán giá vận tải biển thông qua khả năng lựa chọn phương thức mua FOB bán CIF thay vì mua CIF bán FOB như hiện nay.

Riêng theo yêu cầu của Hiệp hội Cảng biển Việt Nam là cho đến khi Việt Nam thống nhất được giá dịch vụ cảng biển cho vận tải nội địa và vận tải quốc tế và giá dịch vụ làm hàng container tại cảng đáp ứng được nhu cầu đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng cảng biển để hội nhập kinh tế thành công.

- Các cảng Việt Nam có quyền định giá dịch vụ cảng biển do mình cung ứng và thu cước phí làm hàng container tại cảng theo điều kiện liner (tàu chợ) từ các hãng tàu và theo nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng cảng biển cạnh tranh với khu vực về năng suất, chất lượng.

- Trong tình huống xấu chưa thống nhất quan điểm trong nội bộ, trước khi cho áp dụng THC, giá dịch vụ cảng biển cần được đưa vào danh mục giá do Nhà nước quản lý và điều tiết để giải toả áp lực giảm giá do các hãng tàu nước ngoài đang từng bước chi phối và áp đặt tại Việt Nam hoặc cho phép Hiệp hội Cảng biển Việt Nam được thống nhất giá làm hàng container tại cảng mang tính ràng buộc pháp lý mà không bị xem là vi phạm luật cạnh tranh.

Hiện nay giá cước vận tải biển đối với hàng hoá xuất nhập khẩu đều do các hãng tàu nước ngoài thao túng như vừa qua dự định tăng giá cước chở container bằng cách định thu thêm phụ phí. Bởi vậy chúng ta cần có hiệp hội các chủ hàng để làm đối trọng đàm phán về giá cả đối với các hãng tàu biển quốc tế.

2 Giải pháp từ phía Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam

2.1 Những nét chung về Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam VIFFAS

VIFFAS là một tổ chức tự nguyện liên kết nghề nghiệp của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao hàng, nhận hàng, kho hàng và tổ chức chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu không phân biệt thành phần kinh tế, tự nguyện thành lập để cùng hợp tác, liên kết, hỗ trợ, giúp đỡ lẫn nhau trong phát triển nghề nghiệp, nâng cao hiệu quả kinh doanh và bảo vệ quyền lợi kinh tế của các hội viên trong các lĩnh vực giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu của nước ta. Trên cơ sở đó hội nhập cùng với các hoạt động cùng loại của các đồng nghiệp trên thế giới.

Sau khi chính thức thành lập, Hiệp hội là tổ chức đại diện duy nhất của Việt Nam trở thành hội viên đầy đủ và chính thức của Liên đoàn các hiệp hội gian nhận quốc tế FIATA cũng như các tổ chức giao nhận kho vận khác. Hiện nay, Hiệp hội có 92 hội viên gồm hội viên liên kết và chính thức.

Hiệp hội hoạt động theo luật pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và theo điều lệ của Hiệp hội do đại hội toàn thể hội viên nhất trí thông qua và được Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải phê chuẩn. Trong hoạt động nghiệp vụ của mình, Hiệp hội áp dụng các khuyến nghị, các mẫu chứng từ, hợp đồng, giấy tờ phổ biến rộng rãi và lưu hành trong các nước hội viên của FIATA và các tổ chức quốc tế khác.

Mục tiêu hoạt động của Hiệp hội:

Hiệp hội phối hợp hoạt động của các hội viên nhằm bảo vệ quyền lợi kinh tế, chính trị và nâng cao địa vị của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong các lĩnh vực có liên quan đến hoạt động giao nhận quốc tế cũng như các quyền lợi của các hội viên; kiến tạo mối quan hệ hợp tác, liên kết, hỗ trợ và giúp đỡ nhau giữa các đơn vị hội viên thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động trong lĩnh vực kho vận; góp phần nâng cao trình độ tác nghiệp, hình thức hoạt động nghiệp vụ, cải tiến chất lượng hoạt động kinh doanh để góp phần đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu, mở rộng quan hệ đối ngoại và hợp tác với đầu tư nước ngoài.

Hiệp hội đại diện cho quyền lợi của cộng đồng các doanh nghiệp về các lĩnh vực giao nhận kho vận trong các quan hệ kinh doanh và hợp tác quốc tế. Hiệp hội tận dụng mọi điều kiện, phương tiện, tổ chức để bảo vệ và giúp hội viên nâng cao và cải tiến chất lượng hoạt động trong lĩnh vực giao nhận kho vận nhằm đáp ứng kịp thời các yêu cầu ngày càng tăng trong lĩnh vực này của khách hàng trong và ngoài nước.

Hiệp hội giúp đỡ hội viên trong quá trình đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các nhân viên, chuyên gia hoạt động trong lĩnh vực giao nhận kho vận để đáp ứng yêu cầu về nghiệp vụ của các đồng nghiệp trên thế giới

Nhiệm vụ và quyền hạn

- Kiến nghị với Nhà Nước các ngành hữu quan và các địa phương về các chủ trương, chính sách, biện pháp phát triển cải tiến nâng cao chất lượng hoạt động giao nhận kho vận phục vụ đẩy mạnh trao đổi hàng hoá với nước ngoài góp phần tăng nhanh kim ngạch xuất nhập khẩu đẩy mạnh đầu tư và chuyển giao công nghệ tiên tiến.

- Hướng dẫn, tư vấn cho các hội viên về những vấn đề thương mại, pháp lý và nghiệp vụ giao nhận kho vận trong quá trình chuẩn bị cho các hoạt động kinh doanh ở Việt Nam cũng như ở nước ngoài.

- Kiến nghị với cơ quan chức năng của Nhà nước ban hành các văn bản pháp luật về hoạt động giao nhận kho vận ở Việt Nam.

- Điều hoà và giải quyết các vấn đề phát sinh trong thực tiễn hoạt động giao nhận giữa các hội viên.

- Tạo điều kiện phát huy sức mạnh của các hội viên, bổ sung và hoàn thiện các điều kiện cũng như cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ các nghiệp vụ trong lĩnh vực này.

- Thu thập và cung cấp cho các hội viên các thông tin đầy đủ của các tổ chức nghề nghiệp quốc tế có liên quan, kịp thời thông báo các khuyến nghị, thông tin, mẫu biểu chứng từ, hợp đồng và các công ước quốc tế đã được phổ biến và lưu hành rộng rãi trên thế giới, đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

- Tổ chức các hội thảo, hội nghị chuyên đề về các chủ đề pháp lý, nghiệp vụ kỹ thuật giao nhận kho vận để các bên Việt Nam và các cơ quan nước ngoài liên quan trao đổi ý kiến và quan điểm về những vấn đề cùng quan tâm.

- Giúp đỡ các hội viên tiếp cận, gia nhập, tham gia các hoạt động của các tổ chức nghề nghiệp quốc tế liên quan cũng như thiết lập và phát triển quan hệ với các bạn hàng trong, ngoài nước và trao đổi thông tin nghề nghiệp với các đồng nghiệp ở trên thế giới.

- Phát biểu trình bày dưới dạng khuyến nghị các quan điểm của những người làm công tác giao nhận kho vận Việt Nam với các tổ chức nghề nghiệp quốc tế về các công ước, các luật lệ quốc tế có liên quan tới những vấn đề nói trên.

- Tổ chức quản lý, sử dụng điều hành các loại quỹ của Hiệp hội.

- Tư vấn cho cơ quan Nhà Nước trong việc phê chuẩn, gia nhập hoặc ký kết các công ước quốc tế có liên quan tới hoạt động giao nhận kho vận do các tổ chức quốc tế dự thảo.

- Tham gia các hoạt động của FIATA và các tổ chức quốc tế khác có liên quan.

2.2 Nâng cao hơn nữa vai trò của Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam

Trong thời gian vừa qua Hiệp hội đã làm được nhiều việc giúp cho hội viên giải quyết các vấn đề liên quan đến cơ chế quản lý, về vấn đề đào tạo và bồi dưỡng nhân viên trong nghiệp đoàn. Hiệp hội đã thay đổi các điều kiện để trở thành hội viên nhằm thu hút ngày càng đông hội viên vào Hiệp hội. Tuy nhiên với tỷ lệ là 1/7 giữa số hội viên và số kinh doanh vận tải đa phương thức và nghề nghiệp tương tự, Hiệp hội chưa thể có các chủ trương, chưa thể điều chỉnh được những hoạt động mang tính nghiệp đoàn ở Việt Nam. Trong thời gian tới Hiệp hội nên chú trọng vào các hoạt động sau đây:

* Bổ sung và hoàn thiện các điều lệ của hiệp hội nhằm tạo điều kiện thông thoáng hơn để thu hút nhiều doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân tham gia hiệp hội, làm cho Hiệp hội là nơi tập trung trí tuệ nghề nghiệp, định hướng phát triển nghề nghiệp, bảo vệ quyền lợi chính đáng của các hội viên và cũng là nơi điều chỉnh mối quan hệ và quyền lợi, nghĩa vụ giữa các hội viên trong cộng đồng nghề nghiệp. Hiệp hội cần bám sát tình hình phát triển của ngành nghề giao nhận, những khó khăn vướng mắc của các hội viên kịp thời kiến nghị các cơ quan quản lý Nhà nước tháo gỡ các ách tắc để tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi và thông thoáng cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này.

* Hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi của các hội viên đặc biệt trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Mở rộng thị trường vận tải giao nhận là một việc làm tất yếu trong xu hướng hội nhập quốc tế. Điều đó sẽ dẫn đến việc các doanh nghiệp Việt Nam không còn sự bảo hộ độc quyền từ phía Nhà nước và phải chịu sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp giao nhận vận tải nước ngoài. Hiện nay, lợi dụng sự thiếu hiểu biết về chuyên môn, nghiệp vụ và luật pháp quốc tế của doanh nghiệp giao nhận Việt Nam đã có rất nhiều trường hợp lừa đảo trong quá trình doanh nghiệp giao dịch với khách hàng nước ngoài gây thiệt hại không nhỏ cho các doanh nghiệp. Bởi vậy, Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam với tư cách là tổ chức đại diện cho các doanh nghiệp phải đứng ra bảo vệ cho quyền lợi và lợi ích trong các vụ khiếu kiện, giúp doanh nghiệp giao nhận vận tải yên tâm khi mở rộng hoạt động của mình ra thị trường thế giới.

Hiệp hội phải tiếp tục theo dõi các hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh như phá giá, cho nước ngoài thuê biển hiệu, cửa quyền, áp đặt nhất là hoạt động của một vài doanh nghiệp liên doanh trong lĩnh vực giao nhận để dùng công luận và sự tác động của các cơ quan quản lý nhằm uốn nắn kịp thời các tiêu cực nói trên.

* Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực giao nhận vận tải Việt Nam, giúp họ tiếp cận với những kỹ năng và kinh nghiệm giao nhận trên thế giới nhằm khắc phục tình trạng hoạt động thiếu tính chuyên nghiệp và qui mô nhỏ như hiện nay.

Vận tải đa phương thức là hình thức vận tải hiện đại, khi việc chuyên chở hàng hoá được tiêu chuẩn hoá bằng container và sử dụng kết hợp các phương thức vận tải truyền thống, vận tải đường biển, đường sắt, đường hàng không, đường bộ. Quản lý logistics là việc quản lý luồng hàng nhằm đáp ứng nhu cầu về hàng hoá của khách hàng với mức dịch vụ theo yêu cầu và chi phí hợp lý. Nhìn chung đây là một khái niệm mới mẻ đối với doanh nghiệp Việt Nam. Khái niệm này đã được đưa vào để thay thế khái niệm cũ về dịch vụ giao nhận hàng hoá trong Bộ Luật Thương Mại 2005, bởi vậy việc tổ chức lớp

đào tạo, hướng dẫn cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực giao nhận hiểu rõ về khái niệm này để nâng cao các kỹ năng, nghiệp vụ là một việc làm rất cần thiết hiện nay của Hiệp hội.

* Cung cấp đầy đủ thông tin cho hội viên về những qui định mới trong kinh doanh dịch vụ giao nhận theo pháp luật Việt Nam, các thông lệ quốc tế, các vụ khiếu kiện, Tổ chức các buổi trao đổi khu vực về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có cơ hội trao đổi kinh nghiệm nghề nghiệp, hợp tác liên doanh về các dịch vụ cụ thể, các công trình cụ thể, đảm bảo quyền lợi của các hội viên, tránh cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường trong nước.

* Tăng cường kết hợp với cơ quan Nhà nước để quản lý hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu có hiệu quả cao. Kiến nghị với cơ quan hữu quan về quản lý Nhà Nước để có chính sách, quy chế, qui định về hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận kho vận phù hợp với tình hình hiện nay và hội nhập sau này, có nghĩa vụ đối với Nhà nước thoả đáng, đảm bảo kinh doanh có lãi và mở rộng, có chính sách thông thoáng trong hợp tác đầu tư trong và ngoài nước, nhằm khuyến khích các doanh nghiệp mở rộng hoạt động giao nhận hàng hoá ra nước ngoài, tăng cường hợp tác quốc tế.

3 Giải pháp từ phía doanh nghiệp

3.1 Nghiên cứu phát triển mở rộng thị trường

Hoạt động kinh doanh luôn diễn ra trên thị trường, chịu tác động và phụ thuộc vào thị trường. Nếu không mở rộng thị trường thì không những không đạt được mục tiêu đề ra mà còn bị đào thải do sự cạnh tranh khốc liệt từ phía đối thủ. Hơn nữa, mở rộng thị trường trong đó có sự đa dạng hoá phạm vi kinh doanh chính là điều kiện cần thiết cho sự tăng trưởng. Vì vậy, để mở rộng hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp giao nhận phải mở rộng thị trường.

Có hai hình thức, đó là: Mở rộng thị trường của doanh nghiệp theo chiều rộng và mở rộng thị trường theo chiều sâu. Trong đó:

- Mở rộng thị trường theo chiều rộng chính là mở rộng thị trường theo phạm vi địa lý. Tính đến nay hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam đã

vươn ra nhiều thị trường quốc tế, nằm ở hầu hết các Châu lục trên thế giới. Tuy nhiên, vẫn còn một số thị trường nhiều tiềm năng mà các doanh nghiệp vẫn chưa đủ khả năng khai thác như Mexico, Nam Mỹ, Trung Đông, Châu Phi...

- Mở rộng thị trường theo chiều sâu là vẫn trong môi trường địa lý, văn hoá, kinh doanh đó nhưng đa dạng hoá phạm vi dịch vụ của doanh nghiệp để thu hút được nhiều khách hàng, đạt doanh thu hoạt động cao hơn nhằm khai thác triệt để và giữ vững thị trường hiện có.

Với thị trường hiện có cần đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, mở rộng phạm vi hoạt động nhằm làm giảm bớt rủi ro trong kinh doanh. Khi các dịch vụ đã được đa dạng hoá, nếu có một dịch vụ nào đó hoạt động bị suy giảm cũng không ảnh hưởng nhiều đến kết quả kinh doanh chung của toàn công ty. Cụ thể, các doanh nghiệp giao nhận cần:

+ Chú trọng hơn nữa vào dịch vụ gom và vận chuyển hàng lẻ: đây là loại hình dịch vụ mang lợi ích cho nhiều phía, người vận tải quốc tế sẽ được lợi nhờ tiết kiệm được thời gian giao nhận và phân phát các lô hàng lẻ, không có sự thất thu tiền cước của các chủ hàng lẻ vì đã do người giao nhận đảm nhiệm, các chủ hàng sẽ tiết kiệm được chi phí cho việc vận chuyển, người giao nhận sẽ có doanh thu từ việc gom hàng. Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, việc thu gom hàng lẻ có lợi là làm giảm giá thành xuất khẩu do đó làm tăng tính cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường quốc tế.

+ Gắn giao nhận hàng hoá quốc tế với giao nhận và vận tải hàng hoá trong nước: cùng sự phát triển của nền kinh tế, thị trường giao nhận và vận chuyển hàng hoá trong nước cũng phát triển ngày càng sôi động. Chú trọng vào dịch vụ giao nhận từ “cửa tới cửa” một cách đúng mức sẽ giúp các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để vận chuyển hàng hoá nội địa. Dịch vụ này cũng là điều kiện khá thuận lợi để tăng dần tỷ trọng khối lượng hàng hoá vận chuyển và giao nhận.

+ Ngoài kinh doanh dịch vụ kho vận các đơn vị kinh doanh kho vận khác nên đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan. Với việc kinh doanh

này mang lại lợi ích cho cả chủ hàng và người kinh doanh kho. Người kinh doanh kho sẽ thu được lệ phí từ các dịch vụ, góp phần nâng cao thu nhập cho công ty, tăng cường uy tín của công ty, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước tích cực tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu.

Các biện pháp trên đưa ra đều nhằm mở rộng và tạo ổn định cho thị trường, nhưng mục đích chính là để phát triển dịch vụ của Văn Phòng.

3.3 Nâng cao chất lượng của cán bộ giao nhận

Trong giai đoạn hiện nay, người ta nhắc nhiều đến kinh tế tri thức mà trong đó con người là trung tâm. Giáo dục và rèn luyện con người luôn là biện pháp quan trọng hàng đầu trong mọi lĩnh vực. Nó xuất phát từ nguyên tắc coi trọng con người. Trong kinh doanh, việc thành hay bại của một doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào con người, vào chuyên môn vào nhiệt huyết của họ. Người làm dịch vụ giao nhận vừa là nhà vận tải đa phương thức vừa là nhà tổ chức, nhà kiến trúc sư vận tải. Họ phải lựa chọn phương tiện, người vận tải thích hợpđể có hiệu quả kinh tế nhất. Điều đó đòi hỏi người làm dịch vụ giao nhận:

- Phải có trình độ nghiệp vụ giỏi, hiểu biết sâu rộng về lĩnh vực của mình

- Phải có kiến thức sâu rộng về địa lý, thông hiểu luật lệ trong nước và quốc tế, nắm vững nghiệp vụ ngoại thương và phải biết sử dụng thành thạo các phương tiện thông tin điện tử.

- Phải nhiệt tình, tận tâm với công việc

Bên cạnh đó, sự hiểu biết các lĩnh vực liên quan cũng là một vấn đề cần thiết như: hàng hải, ngân hàng, bảo hiểm... Do đó, một giải pháp cần hết sức quan tâm, chú trọng đó là bồi dưỡng, đào tạo cán bộ công nhân viên. Để nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, các doanh nghiệp cần áp dụng các biện pháp sau:

- Tổ chức các khoá học theo hướng chuyên sâu kết hợp với khả năng kinh nghiệm nhiều phần việc liên quan.

- Thường xuyên tổ chức các lớp học tiếng Anh và vi tính để đảm bảo cập nhật kiến thức mới, công nghệ mới.

- Tổ chức cho nhân viên tham gia các khoá học về nghiệp vụ ngoại thương, pháp luật... theo hình thức ngắn hạn và dài hạn để đáp ứng nhu cầu kinh doanh trước mắt và lâu dài.

- Cử cán bộ nghiệp vụ đi học ở nước ngoài qua các liên doanh, các Hiệp hội mà doanh nghiệp tham gia.

Giao nhận kho vận là nghiệp vụ trợ giúp khách hàng trong lưu thông hàng hoá nhưng lại khác với nghiệp vụ bảo hiểm, tư vấn... ở chỗ là thay mặt chủ hàng cả trong quyền định đoạt số phận hàng hoá. Chủ hàng chỉ thuê dịch vụ của công ty khi anh ta thực sự tin tưởng vào công ty. Nếu không tạo được niềm tin từ phía khách hàng thì khách hàng sẽ đi thuê ở công ty khác hoặc tự mình đứng ra tổ chức giao nhận, thậm chí kể cả khi họ phải chịu chi phí tốn kém hơn rất nhiều lần. Vì thế các doanh nghiệp cần có biện pháp giáo dục để cho cán bộ nhân viên của mình phải có tinh thần trách nhiệm cao nhất đối với hàng hoá, coi nó như của mình. Trong mọi trường hợp đều phải làm tốt mọi nhiệm vụ vận tải, bảo quản... thuộc phạm vi trách nhiệm của mình. Ngay cả trong trường hợp không thuộc phạm vi trách nhiệm hàng hoá thì cũng phải có biện pháp kịp thời để ngăn chặn và thông báo ngay cho khách hàng biết. Có làm được như vậy mới tạo được niềm tin tuyệt đối của khách hàng vào công ty.

Con người bao giờ cũng là yếu tố quan trọng, nó quyết định sự thành bại của công việc kinh doanh. Có được một đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm cao đối với công việc là đã có được chìa khoá dẫn tới thành công. Để có được một đội ngũ như vậy, các doanh nghiệp kinh doanh giao nhận kho vận cần phải:

- Xây dựng một chính sách thưởng phạt rõ ràng cụ thể về tinh thần trách nhiệm để mọi người cùng tuân thủ, nhằm khuyến khích cán bộ nhân viên nâng cao tinh thần trách nhiệm.

- Mời các chuyên gia có kinh nghiệm trong nước và quốc tế đến giảng dạy, trao đổi kinh nghiệm thực tế để các khoá đào tạo đạt được chất lượng tốt.

- Tổ chức các khoá đào tạo vào các thời gian thích hợp để không gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phải có chính sách thích hợp để sử dụng cán bộ sau khi đào tạo.

Bên cạnh đó, giáo dục đạo đức, giáo dục nâng cao trình độ văn hoá luôn là mối quan tâm của ban lãnh đạo Văn Phòng. Bởi không có gì bảo vệ vững chắc Văn phòng bằng ý thức trách nhiệm của cán bộ công nhân viên. Họ chính là tài sản quý giá nhất của Văn phòng.

3.4. Nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận, đa dạng hoá dịch vụ giao nhận

Thước đo giá trị của dịch vụ là sự đánh giá của khách hàng thông qua việc sử dụng sản phẩm của dịch vụ đó. Ngày nay bên cạnh sự cạnh tranh về giá cả dịch vụ, các nước đều tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ của mình và một mặt trận cạnh tranh mới còn gay gắt và quan trọng hơn nhiều đã ra đời. Đó là cạnh tranh về chất lượng. Chất lượng dịch vụ vận tải do rất nhiều yếu tố cấu thành như tốc độ phục vụ, thời gian xếp dỡ, vận chuyển nhanh chóng, giao hàng đúng địa điểm, đóng và dỡ hàng cẩn thận theo đúng qui định, giải quyết hợp lý các khiếu nại của khách hàng...

Các doanh nghiệp phát triển dịch vụ giao nhận theo chiều rộng và phát triển dịch vụ theo chiều sâu. Trong đó:

+ Phát triển dịch vụ theo chiều rộng là việc doanh nghiệp tăng cường cung cấp thêm các dịch vụ mới nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đó là các dịch vụ như cho thuê container, vận chuyển hàng hoá bằng container, đại lý hàng không...

+ Phát triển dịch vụ theo chiều sâu là việc nâng cao hơn nữa chất lượng các dịch vụ của doanh nghiệp đồng thời đẩy mạnh khối lượng các dịch vụ mà doanh nghiệp đang cung cấp trên thị trường. Hiện nay doanh nghiệp kinh doanh giao nhận kho vận Việt nam vẫn chưa được khai thác một cách có hiệu quả, chưa phát huy được hết khả năng của một số dịch vụ như dịch vụ gom

hàng, dịch vụ vận tải đa phương thức, kinh doanh kho vận đặc biệt là kho ngoại quan. Do đó các doanh nghiệp cần có các biện pháp để phát triển hơn nữa dịch vụ này.

Bên cạnh đó, các công ty giao nhận trong nước phải hợp tác nhau lại thành công hội đủ mạnh để giành thế chủ động trên thị trường, ở Việt Nam hiện nay thị trường vận tải đang bị chia nhỏ, nằm trong tay hơn 30 công ty vận tải biển hàng đầu thế giới. Việt Nam muốn làm chủ phải xây dựng được một đơn vị đầu mối trung tâm của hệ thống vận tải container (có thể do hãng tàu, một tổ chức độc lập hay một đơn vị vận tải nội địa đảm nhiệm). Những công ty giao nhận vận tải lớn như Vosco, Viettrans, Vinaship... cần phải liên kết với nhau, hỗ trợ nhau để tạo thành một đơn vị đầu mối. Đơn vị này không thu tóm tất cả hoạt động container vào tay mình mà chủ yếu là đầu mối thông tin, hướng dẫn nghiệp vụ, tổ chức kết nối để thực hiện vận tải đa phương thức.

Việc thành lập đơn vị điều hành vận tải container sẽ giúp đỡ các nhà kinh doanh vận tải container thống nhất về chính sách kinh doanh và cùng nhau hoạch định chiến lược làm ăn lâu dài đồng thời cũng là cơ quan tư vấn giúp Nhà nước quản lý tốt hơn ngành công nghiệp vận tải container. Đơn vị này cũng sẽ góp phần đẩy nhanh quá trình thu hút vốn, đầu tư nước ngoài, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp yên tâm về các dịch vụ vận tải container, trên cơ sở đó sẽ tạo thu nhập không những cho nền kinh tế quốc dân nói chung mà cho các đơn vị giao nhận vận tải nói riêng.

3.5. Nghiên cứu áp dụng logistics, mở rộng chức năng của người giao nhận (trở thành người cung cấp dịch vụ logistics)

Chiến lược cạnh tranh của ngành

Nhìn chung, nhóm dịch vụ tiếp vận ở Việt Nam bước đầu phát triển nên phạm vi và quy mô hoạt động còn nhỏ. Điều này chủ yếu do nhu cầu và khả năng tài chính của các doanh nghiệp trong nước chưa đủ lớn để sử dụng dịch vụ tiếp vận hoàn chỉnh. Thậm chí, đối với nhiều doanh nghiệp việc sử dụng một dịch vụ nào đó thuộc nhóm dịch vụ này cũng đòi hỏi cân nhắc kỹ. Do vậy, tại thị trường Việt Nam vẫn tồn tại song song hai hình thức cung cấp các

dịch vụ thuộc nhóm dịch vụ tiếp vận: tự cung cấp và thuê các doanh nghiệp chuyên môn.

Đối với hoạt động tự cung tự cấp, số lượng doanh nghiệp thực hiện công đoạn này khá lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp Nhà nước. Điều này một phần do các doanh nghiệp trong nước chưa tin tưởng vào chất lượng dịch vụ do các công ty vận tải cung cấp. Tuy nhiên, thời gian gần đây cùng với việc các công ty vận tải trong nước nâng cao chất lượng dịch vụ và với sự tham gia của các doanh nghiệp giao nhận nước ngoài, các doanh nghiệp trong nước đã có xu hướng ký hợp đồng giao các công việc vận tải cho nhà giao nhận hoặc các công ty vận tải độc lập. Một trong các lý do dẫn tới sự thay đổi này là người mua yêu cầu container hoá hàng hoá, đối với container không thuộc về doanh nghiệp Nhà nước thì doanh nghiệp không thể lên lịch trình như họ mong muốn. Xu hướng thuê dịch vụ vận tải và giao nhận sẽ thay thế dần việc các công ty tự cung cấp các dịch vụ đó. Sự thay đổi này sẽ diễn ra mạnh mẽ trên toàn quốc trong tương lai không xa.

Các doanh nghiệp giao nhận cần phải đầu tư cơ sở vật chất để nâng cao dịch vụ của doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu hoạt động cung cấp dịch vụ giao nhận chứ chưa có điều kiện để kinh doanh dịch vụ logistics. Vì vậy để có thể kinh doanh dịch vụ này các doanh nghiệp cần phải đầu tư vốn vào sửa chữa và nâng cấp kho bãi để chứa hàng đồng thời nâng cấp chất lượng dịch vụ giao nhận để khách hàng tin tưởng vào dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp dẫn đến tin tưởng và giao phó làm dịch vụ logistics.

3.6. Mua bảo hiểm trách nhiệm cho người giao nhận

Người giao nhận trước hết là những chuyên gia trong lĩnh vực vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu. Ngày nay, người giao nhận hoạt động chủ yếu với vai trò của một người vận tải thực thụ, nghĩa là họ cam kết giao hàng tại nơi đến thông qua việc cấp cho người gửi hàng chứng từ vận tải riêng của họ – vận tải đơn thứ cấp (House Bill of Lading) hoặc vận tải đơn (FBL) của hiệp hội Giao nhận kho vận quốc tế (FIATA), mặc dù trong thực tế một phần hoặc toàn bộ quá trình vận chuyển được họ thuê lại từ một hoặc nhiều người vận tải hoặc

người cung cấp dịch vụ khác. Gần đây, các công ty giao nhận còn mở rộng hoạt động của họ thông qua việc trực tiếp cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng như đóng gói, lưu kho, bốc dỡ, kiểm đếm cũng như kinh doanh vỏ container.

Tóm lại, người giao nhận phải rất am hiểu các qui tắc vận chuyển hàng hải cũng như các qui định trong vận chuyển container. Hoạt động của ngành giao nhận kho vận là một chuỗi các hoạt động rất phong phú, đa dạng và phức tạp tạo nên phương thức vận tải quốc tế tiện lợi, hiệu quả và tiên tiến. Người giao nhận tham gia vào tất cả công đoạn của việc vận chuyển, vừa đóng vai trò là người vận chuyển, vừa đóng vai trò là người gửi hàng.

Từ thực tiễn hoạt động nêu trên, rõ ràng khi nhận vận chuyển một lô hàng, người giao nhận phải gánh chịu toàn bộ trách nhiệm liên quan đến lô hàng đó. Trách nhiệm này rất nặng nề và không lường trước mức độ cho đến khi khiếu nại phát sinh. Ngoài các rủi ro trên biển, người giao nhận còn phải gánh chịu rất nhiều rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hàng hoá được vận chuyển trên bộ, lưu kho, bốc xếp... Bên cạnh đó, người giao nhận phải thường xuyên phải chịu trách nhiệm đối với các thiệt hại vật chất hay tài chính gây ra bởi những sơ suất, bất cẩn của nhân viên trong cấp vận đơn, trong quá trình làm chứng từ khai hải quan, phân phối hàng, đóng gói không đúng qui cách, lựa chọn các thủ phụ không đủ độ tin cậy..

Bởi vậy, các doanh nghiệp nên mua bảo hiểm trách nhiệm dân sự cho mình (Integrated Transport Liability) hay còn có tên gọi khác là bảo hiểm trách nhiệm cho người vận chuyển tổng hợp (TransAssurance) để có thể tránh những rủi ro trên và cũng để hoà nhập chung với hoạt động giao nhận kho vận của các quốc gia trong khu vực và trên thế giới.

4. Nhóm các giải pháp khác

Hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại cảng biển liên quan tới nhiều ngành: giao thông, hải quan, bảo hiểm... Bởi vậy để khắc phục những bất cập trong hoạt động giao nhận các ngành liên quan cũng cần phải có giải pháp riêng.

4.1. Hải quan

Vấn đề Hải quan luôn là vấn đề được nhắc đến nhiều nhất của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và Giao nhận vận tải tại Việt Nam trong những năm qua. Đối với các doanh nghiệp này, hải quan luôn được nhắc đến như những người làm tăng giá thành sản phẩm, dịch vụ và gây rất nhiều sách nhiễu. Hải quan dựa vào quyền hạn của mình thường gây khó dễ cho chủ hàng trong quá trình thông quan bằng các khoản bồi dưỡng không tên. Những điều này đã làm cho hình ảnh của Việt Nam xấu đi trong mắt của các nhà đầu tư nước ngoài, dẫn đến tụt hậu về kinh tế so với các nước khác trong khu vực. Bởi vậy, Nhà nước cần phải có các biện pháp nhằm hạn chế tối đa tình hình này như:

- Hạn chế tiếp xúc trực tiếp giữa chủ hàng và Hải quan
- Đơn giản hoá thủ tục hải quan
- Mở rộng phạm vi áp dụng hải quan điện tử trong kiểm tra kiểm soát để rút ngắn thời gian giao nhận giảm chi phí cho doanh nghiệp.
- Ra các qui định xử phạt cụ thể đối với cán bộ Hải quan vi phạm
- Tăng cường đầu tư trang thiết bị cho ngành Hải quan như máy soi, hệ thống khai báo điện tử để thông quan hàng hoá được nhanh chóng.

Ngoài ra, Nhà Nước nên có những chính sách ưu đãi về thuế đối với các doanh nghiệp vận tải biển và cảng biển như giảm thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp, thực hiện các ưu đãi về thuế đối với khu vực khuyến khích đầu tư, tạo sân chơi bình đẳng cho các đối tác nước ngoài.

Nước ta đã trở thành thành viên của ASEAN, APEC và đang trong tiến trình đàm phán gia nhập WTO, bởi vậy chúng ta phải sớm đưa nền kinh tế hội nhập với khu vực và thế giới trên cơ sở định hướng của Đảng và Nhà nước. Hiệp định về vận tải đa phương thức giữa các nước ASEAN, AFTA sắp có hiệu lực, vấn đề thuế quan, thủ tục xuất nhập khẩu, giao nhận vận chuyển hàng hóa sẽ được thống nhất và hợp thức hoá trong khu vực. Các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, giao nhận hàng hoá kể cả các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ hải quan của nước ta được bình đẳng kinh doanh

trong khu vực. Vì vậy, chủ trương của Chính phủ và Tổng cục Hải quan nhằm củng cố đưa dịch vụ khai thuế hải quan thành một ngành kinh doanh mang tính nghề nghiệp riêng biệt là một định hướng nhằm phong phú thêm hoạt động dịch vụ, phục vụ nền kinh tế mở cửa và hội nhập. Việc thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử đối với hàng hoá xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Hải Phòng và TP Hồ Chí Minh đang là vấn đề thu hút sự quan tâm của cộng đồng doanh nghiệp và dư luận xã hội. Thủ tục hải quan điện tử là phương thức quản lý hải quan hiện đại mà nhiều nước trên thế giới đã áp dụng để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế và giao lưu thương mại. Đối với nước ta, sự phát triển kinh tế xã hội đang đặt ra yêu cầu cấp thiết cần phải triển khai thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hoá xuất nhập khẩu. Đó là sự gia tăng về lưu lượng hàng hoá xuất nhập khẩu trong những năm gần đây, đặc biệt tới đây khi Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Với biên chế có hạn và không thể tăng mãi theo khối lượng công việc, vấn đề đặt ra là làm thế nào cho ngành Hải quan vừa giải quyết thủ tục nhanh chóng cho hàng hóa xuất nhập khẩu, lại vừa đảm bảo yêu cầu quản lý chặt chẽ đúng pháp luật, chống buôn lậu gian lận thương mại, chống thất thu thuế. Do vậy, ngành Hải quan cần chuyển đổi từ phương thức quản lý từng lô hàng xuất nhập khẩu tại cửa khẩu sang quản lý thông tin toàn bộ quá trình hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp và áp dụng thủ tục hải quan điện tử.

4.2. Giao thông (Vận tải biển)

Do cơ sở hạ tầng như cảng biển, đội tàu, bến bãi chưa phát triển còn lạc hậu do vậy công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu còn nhiều hạn chế. Bởi vậy chúng ta cần có những biện pháp nhằm nâng cao cơ sở hạ tầng phục vụ cho công tác giao nhận.

4.2.1 Về đội tàu

Đội tàu container của ta tính đến nay vẫn còn quá ít ỏi, có 18 tàu với sức chở không quá 1000TEU mỗi chiếc. Nhưng trong giai đoạn đầu, để tập trung cho việc phát triển vận tải bằng tàu feeder, trọng tải như vậy là đáp ứng, chỉ cần tăng về số lượng. Theo dự báo kinh tế thì lượng hàng chuyên chở bằng

container ở Việt Nam sẽ là 13 triệu tấn trong năm nay và 22 triệu tấn vào năm 2010 cho thấy nhu cầu về tàu là lớn. Chúng ta cần phải trẻ hoá, hiện đại hóa đội ngũ tàu để có một đội ngũ đủ mạnh, đủ năng lực làm hàng theo tiêu chuẩn quốc tế đặc biệt tập trung vào tàu chuyên dụng chở container dù rằng những chi phí để đóng tàu này không nhỏ nhưng nó có hiệu quả cao, có thể nhanh thu hồi vốn sau một thời gian khai thác. Đặc biệt đối với vận tải viễn dương, chúng ta phải ưu tiên vốn đầu tư đổi mới đội ngũ tàu quốc gia sao cho chỉ trong một thời gian ngắn có một đội tàu đủ về số lượng, cơ cấu hợp lý, trang bị hiện đại để cạnh tranh được với các đội tàu quốc tế, hội nhập được với thị trường vận tải khu vực và thế giới. Mục đích là đến 2010, đội tàu container của ta đủ sức đảm nhận vận chuyển được 40% khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu.

Xây dựng chương trình phát triển đội tàu được coi như là một nhiệm vụ chiến lược nhằm mang lại lợi ích cho quốc gia, mang lại lợi nhuận trực tiếp cho các doanh nghiệp vận tải biển.

Quyết định 159 của Thủ tướng chính phủ đã định hướng phát triển đội tàu biển quốc gia, sử dụng tàu chuyên dụng chở container. Với cơ sở hạ tầng như hiện nay, tàu feeder là phù hợp với việc chuyên chở ở nước ta, trọng tải tàu nhỏ, đủ để đáp ứng nhu cầu vận chuyển, không thừa để lãng phí chỗ, tàu ra vào cảng dễ dàng. Ngoài ra chính phủ cũng nên thực hiện chính sách bảo hộ đối với đội tàu container mang cờ quốc gia như những ưu đãi về hàng hoá cho đội tàu mang cờ quốc gia, sử dụng hệ thống cấp giấy phép xuất nhập khẩu có các điều khoản ưu đãi trong vận chuyển hàng hoá đối với tàu mang cờ quốc gia....

Thêm vào đó, nước ta nên có những chính sách nhằm giành quyền vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu cho đội tàu Việt Nam chẳng hạn như hàng của khu công nghiệp, khu chế xuất, hàng đã gia công xong...ta yêu cầu phải để cho tàu container của ta chở đến cảng chuyển tải. Đây là một cách làm khó vì ta đang ở vị thế kém hơn, quyền vận tải hầu hết rơi vào tay các hãng tàu nước

ụng đối với những mặt hàng mà ta có thể chủ động và có sự phối hợp chặt chẽ giữa các nhà xuất nhập khẩu và người vận chuyển đồng thời Nhà nước hải có những chính sách hỗ trợ khác để các nhà xuất nhập khẩu này yên tâm hi chon đội tàu Việt Nam vận chuyển hàng hoá cho mình.

Đầu tư phát triển đội tàu, nâng cao năng lực cạnh tranh của đội tàu biển quốc gia luôn được coi là vấn đề chiến lược của ngành Hàng hải. Song, đến hồi điểm hiện tại, hoạt động này đang gặp không ít khó khăn về vốn, về cơ chế.

Chúng ta đã biết về chính sách phát triển đội tàu biển, Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định số 149/2003/QĐ - TTg về một số chính sách cơ chế khuyến khích phát triển đội tàu biển Việt Nam. Quyết định có nhiều nội dung đổi mới, nhằm tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh vận tải biển. Tuy nhiên thực tế hơn một năm triển khai thực hiện nghị quyết này, hiệu quả của chính sách đạt được thực sự không đáng kể. Thiết nghĩ để làm được điều này, trước hết, cần có sự phối hợp kết hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành có liên quan như Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Giao thông vận tải, Hiệp hội các chủ tàu... Ngoài ra tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp, nên chăng, cần sớm hình thành Quỹ hỗ trợ phát triển vận tải biển để hỗ trợ việc đầu tư đóng mới tàu trong nước và mua tàu nước ngoài

4.2.2 Về cảng

Hiện nay, với những tiến bộ vượt bậc của khoa học công nghệ và xu hướng toàn cầu hoá, chuyên môn hoá, cơ cấu, hình thức vận tải biển đã có những thay đổi đáng kể, đã xuất hiện những con tàu khổng lồ với trọng tải hàng trăm ngàn tấn và các cảng trung chuyển quốc tế, có chức năng thu gom hàng hóa trong khu vực, phân loại và chuyển sang các tàu chuyên tuyến với mục đích: hàng hoá được vận chuyển đến mọi nơi trên thế giới với thời gian nhanh nhất, cước phí rẻ nhất, đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Do vậy, việc nghiên cứu, xây dựng cảng trung chuyển quốc tế tại Việt Nam là tất yếu và cần thiết cả về mặt chiến lược và cho sự phát triển chung

của ngành. Đây là vấn đề then chốt quyết định việc phát triển của ngành hàng hải nói chung và vận tải container nói riêng.

Nước ta có nhiều cảng thậm chí ở mỗi địa phương ven biển đều tạo được cảng biển riêng cho mình. Tuy nhiên chúng ta chưa tận dụng được những ưu thế này. Việt Nam hiện chưa có cảng biển có khả năng tiếp nhận tàu container loại lớn 2.000 TEU, chỉ có tàu feeder vào được còn những tàu trọng tải lớn thường phải đứng ngoài xa và cho xà lan vào chuyên chở hàng vào hoặc ra. Như vậy rất tốn thời gian làm hàng, và mất thêm nhiều khoản chi phí khác. Trước tình hình như vậy cần có những giải pháp sau:

- Đối với việc xây mới các cảng chuyên dụng, các cảng nước sâu, số vốn đòi hỏi rất lớn, vì thế nước ta cần thu hút các nhà đầu tư nước ngoài nghiên cứu, đầu tư, xây dựng, liên doanh làm ăn. Nước ta còn có thể vay các tổ chức tín dụng như Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng phát triển Châu á (ADB)... với lãi suất ưu đãi. Những công trình xây dựng rất lớn, vốn đầu tư phải nhiều, thời gian thu hồi vốn lâu nên chủ yếu là Nhà nước mới có đủ khả năng xây dựng nó. Bên cạnh đó, Hiệp định thương mại Việt - Mỹ đã được Quốc hội phê chuẩn trong năm 2001 đang thúc đẩy mối quan hệ giao thương giữa hai quốc gia và thu hút nhiều hơn các nguồn vốn đầu tư từ Mỹ, bởi vậy chúng ta cần phải biết tận dụng nguồn vốn này một cách có hiệu quả.

- Để chống thất thoát lãng phí phải kết hợp với nhiều giải pháp, Luật chỉ là một khía cạnh. Về mặt pháp lý, các văn bản pháp luật là cơ sở cho mọi thành viên trong xã hội điều chỉnh hành vi của mình. Tuy nhiên làm thế nào để áp dụng được luật đó vào đời sống một cách có hiệu quả mới là quan trọng. Đối với việc dư thừa lãng phí một số cảng, biện pháp trước mắt để chống dư thừa lãng phí ở một số cảng là thương mại hoá hoặc cổ phần hoá các cảng. Và không chỉ có các cảng mà cả các doanh nghiệp vận tải biển. Việc cổ phần hoá này góp phần đổi mới cơ chế quản lý đối với các doanh nghiệp Nhà nước thuộc ngành hàng hải Việt Nam nói chung và ngành giao nhận kho vận nói riêng. Đó cũng là chủ trương đổi mới của Đảng và Nhà nước. Như vậy chỉ có

xí nghiệp thương mại. Ngoài ra, cần có riêng cơ cấu tổ chức năng động và tổng hợp để tránh tình trạng lãng phí tiền của khi đầu tư xây dựng cảng.

- Nhưng điều quan trọng hơn cả là phải phát triển đồng bộ vận tải đường biển với đường bộ và đường sông, đường sắt tạo ra phương thức vận tải đa phương thức. Nếu chỉ có đường biển phát triển thì cũng chẳng làm gì được lại còn dẫn đến tình trạng ùn tắc container, không quản lý được container, chi phí lưu kho bãi lại tăng lên. Hiện nay ở Việt Nam chưa có cảng sông nào trang bị thiết bị xếp dỡ container. Về mặt nguồn hàng container ở những tuyến có thể đường sông như Nam Định, Hà Nội... thì việc xây dựng các bãi container đường sông với các thiết bị đắt tiền chỉ để phục vụ một lượng container ít ỏi là một điều lãng phí. Vì vậy trước mắt chỉ nên phát triển vận tải đường sông với qui mô vừa đủ để phục vụ nhu cầu vận chuyển thực tế.

4.2.3 Công nghệ thiết bị xếp dỡ, kho bãi.

Công nghệ xếp dỡ ở Việt Nam hiện nay là một qui trình lạc hậu, đơn giản, hiệu quả thấp. Khi lượng hàng thông qua cảng tăng lên thì ta không thể tiếp tục qui trình này vì thời gian làm hàng lâu, chưa bố trí hợp lý và khoa học. Để đáp ứng nhu cầu xếp dỡ từ nay đến 2010, cần đầu tư hiện đại hoá qui trình mà bắt đầu từ trang thiết bị xếp dỡ. Cụ thể là:

Thay xe nâng hai càng xiên thành xe nâng kẹp. Trên thế giới, ở các cảng hiện đại không còn dùng xe nâng hai càng xiên nữa vì container vận chuyển không được cố định chắc chắn, thường bị lắc mạnh khi xếp dỡ, độ nâng của xe bị hạn chế mà không gian hoạt động lại đòi hỏi lớn. Trong khi đó, xe nâng kẹp có ưu thế điểm hơn hẳn, khi làm hàng, trạng thái container được giữ tốt, không nghiêng ngửa, độ nâng cao, cơ động, không cần đường chuyên dụng...

Thay cầu Kondor bằng cầu giàn (grantry cranes): Hiện nay ở các cảng Việt Nam thường dùng cầu Kondor năng suất thấp, công kênh, không kinh tế. Hiện chỉ có một số cảng lớn như VITC (Cảng Container quốc tế Việt Nam) có loại cầu giàn song số lượng cũng rất ít ỏi. Ưu điểm loại cầu này năng suất

xếp dỡ gấp 2-3 lần cầu Kondor, độ cao vừa phải, tính ổn định cao, sức nâng lớn, thoải mái nhu cầu xếp dỡ cho các tàu chuyên chở container.

Cải tiến các xe chở container, mua mới những loại xe chuyên dụng có trang bị cần cầu để thuận tiện cho việc làm hàng. Đặt đúng những loại xe sao cho phù hợp với chuyên chở container vừa phù hợp với chuyên chở hàng rời.

Khái niệm về kho bãi cũng thay đổi. Kho bãi bây giờ không mang chức năng cất trữ mà mang chức năng chuyển tiếp, đảm bảo thời gian hàng hóa trong quá trình vận chuyển là nhỏ nhất. Các doanh nghiệp đều tránh tình trạng để hàng trong kho lâu vì như vậy coi như bị đọng vốn, lại tốn cả thời gian lưu kho lưu bãi trừ trường hợp hàng để trong kho ngoại quan. Vì vậy nên có sự hỗ trợ về giao nhận, bốc xếp và quản lý ở ngay trong kho rút ngắn thời gian nhất có thể được.

Nói chung đối với cơ sở hạ tầng, Nhà Nước đã thấy rõ được tầm quan trọng để đầu tư nâng cấp và xây dựng nó nhưng vấn đề cốt yếu là vốn. Trong giai đoạn công nghiệp hoá - hiện đại hoá, nguồn vốn trong nước còn hạn chế mà đầu tư đòi hỏi lượng vốn lớn, chúng ta nên kêu gọi vốn nước ngoài, mời gọi các nhà đầu tư nước ngoài liên doanh làm ăn.

Như đã phân tích ở trên, vận tải nói chung cũng như giao nhận nói riêng có mối quan hệ mật thiết đối với ngành bảo hiểm. Khối lượng hàng vận chuyển càng nhiều thì trách nhiệm của người giao nhận đối với hàng hoá càng lớn. Ngành bảo hiểm nên đa dạng hoá, mở rộng các loại hình dịch vụ liên quan đến giao nhận như bảo hiểm tài sản cho người giao nhận, bảo hiểm con người... nhằm giúp người giao nhận tránh được rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận của Việt Nam.

KẾT LUẬN

Kể từ khi thực hiện chính sách đổi mới, quá trình hội nhập và tự do hoá thương mại, hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam tăng trưởng nhanh. Chúng ta đã thiết lập được mối quan hệ thương mại với hầu hết các nước trên thế giới, tạo đà cho việc mở rộng hơn nữa hoạt động ngoại thương, góp phần thực hiện sự nghiệp công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước.

Cùng với sự phát triển của hoạt động thương mại quốc tế, hoạt động giao nhận hàng hoá quốc tế cũng không ngừng phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Trong các loại hình giao nhận quốc tế, giao nhận hàng hoá bằng đường biển là một loại hình dịch vụ quan trọng, có ý nghĩa kinh tế trong giao lưu buôn bán quốc tế nói chung và vận tải hàng hoá bằng đường biển nói riêng. Không thể phủ nhận sự đóng góp đáng kể mà loại hình dịch vụ này mang lại cho các nhà xuất nhập khẩu trong việc giảm chi phí kinh doanh, phát triển vận tải quốc tế, thông quan hàng hoá...

Trong gần 15 năm phát triển, dịch vụ giao nhận kho vận ở Việt Nam đã phát triển với qui mô đáng kể cả về bề rộng lẫn bề sâu. Song vẫn còn rất nhiều bất cập trong hoạt động quản lý Nhà nước, cơ sở pháp lý, chi phí giao nhận... làm cho giảm hiệu quả công tác giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu nói chung và giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng.

Để ngành giao nhận Việt Nam có thể hội nhập hơn nữa vào sự phát triển chung của ngành giao nhận quốc tế đòi hỏi phải có một hệ thống luật pháp hoàn chỉnh. Việc hoàn thiện cơ sở pháp lý trong lĩnh vực giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu là điều cần thiết trong bối cảnh hiện nay.

Với nhu cầu giao nhận hàng hoá quốc tế ngày càng tăng, đa dạng và phong phú, mở ra cho các doanh nghiệp giao nhận nhiều cơ hội và thách thức, vấn đề các doanh nghiệp cần phải quan tâm là làm sao nắm bắt nhanh chóng các nhu cầu đó để đáp ứng được các dịch vụ thích hợp, với chất lượng cao, đồng thời nâng cao năng lực doanh nghiệp để đối phó với những phức tạp này

sinh. Vì thế các doanh nghiệp cần đầu tư trí lực mở rộng thị trường, thích nghi với những môi trường mới, từng bước nâng cao uy tín và địa vị của mình.

Tuy nhiên, đây là một lĩnh vực hết sức phức tạp, mặt khác do thời gian nghiên cứu chưa nhiều, trình độ bản thân còn hạn chế, việc xem xét đánh giá vấn đề và kiến nghị chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong được sự thông cảm và góp ý của các thầy cô giáo và các bạn.

Cuối cùng cho em gửi lời cảm ơn tới tất cả các Thầy Cô giáo trong Bộ môn đặc biệt là thầy giáo PGS – TS Nguyễn Như Tiến đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Sinh viên thực hiện

Đỗ Thị Dương

TÀI LIỆU THAM KHẢO

CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT

- 1 Bộ luật Hàng hải 2005
- 2 Luật Thương Mại được Quốc hội khoá XI thông qua tại kì họp thứ 7 ngày 14/6/2005
- 3 Luật Hải quan, NXB Chính trị quốc gia, 2001
- 4 Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Hải quan được quốc hội thông qua vào ngày 14/6/2005
- 5 Quyết định số 2106/QĐ - VT ngày 23/8/97 của Bộ Giao thông vận tải) đã qui định những nguyên tắc giao nhận, bốc dỡ, bảo quản hàng hoá xuất nhập khẩu tại các cảng biển Việt Nam.
- 6 Quyết định 1147/PCVT ngày 7/5/1997 quy định vận chuyển container
- 7 Quyết định 61/2003/QĐ - BTC về biểu mức thu phí, lệ phí hàng hải và giá dịch vụ cảng biển.
- 8 Công ước Brussels 1924: thống nhất một số nguyên tắc về vận đơn đường biển.
- 9 Công ước Hamburg 1978 của liên hợp quốc về chuyên chở hàng hoá bằng tàu biển.
- 10 Công ước quốc tế về vận tải đa phương thức

SÁCH LIÊN QUAN

1. PGS. TS NGUYỄN HỒNG ĐÀM (Chủ biên) GS.TS. Hoàng Văn Châu – PGS.TS.Nguyễn Như Tiến, TS. Vũ Sỹ Tuấn -Vận tải và giao nhận trong ngoại thương - NXB Giao thông vận tải/2003
2. ĐÌNH NGỌC VIỆT - Giao nhận vận tải hàng hoá quốc tế- NXB Giao thông vận tải Hà Nội năm 2002.
3. Manual on Freight Forwarding - ESCAP 1,2
4. Các điều kiện kinh doanh chuẩn của Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam (VIFFAS)

5. Giáo trình “Kinh doanh quốc tế” - NXB Thống kê
6. Giáo trình nghiệp vụ giao nhận hàng hoá bằng đường biển của Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam

TẠP CHÍ LIÊN QUAN

- 1 Tạp chí Visabatimes số 46, 41, 42,43/2005
- 2 Tạp chí Giao thông vận tải số 1,2,5,6/2005
- 3 Tạp chí hàng hải số 8/2004; số 7, 9/2005
- 4 Tạp chí Thương Mại 1/2005
- 5 Báo Nhân Dân số 11/8/2004

MỘT SỐ WEBSITE

1. Bộ Thương mại: <http://www.mot.gov.vn>
2. Bộ Tài chính: <http://www.mof.gov.vn>
3. Tổng cục Hải quan: : <http://www.customs.gov.vn>
4. Bộ Giao thông vận tải: <http://www.mt.gov.vn>
5. Hiệp hội đại lý và môi giới hàng hải Việt Nam:
<http://www.visabatimes.com.vn>
6. Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam: <http://www.viffas.com.vn>
7. Hiệp hội cảng biển Việt Nam: <http://www.vpa.com.vn>
8. Trang web <http://www.vinamarine.gov.vn>
9. Hiệp hội chủ tàu Việt Nam: <http://www.vpa.com.vn>



LV.00768