

MỘT VÀI SUY NGHĨ VỀ DỊCH VỤ GIAO NHẬN VẬN TẢI QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM

VÕ THÀNH TRUNG

1. Việt Nam có bờ biển dài 3.200km, với mạng lưới sông ngòi chằng chịt. Hệ thống cảng biển nằm rải rác từ bắc đến nam: miền Bắc có 7 cảng, miền Trung: 23 cảng, và miền Nam: 41 cảng với 56 bến tàu có khả năng phục vụ cho tàu cỡ từ 5.000 đến 10.000 tấn, trên tổng chiều dài bến là 7.290m. Việt Nam nằm trên hành trình quốc tế nên có thể phát triển thành một điểm chuyển tải hàng hóa trong vùng. Mạng lưới đường bộ, sắt, đường không cho phép nối liền với các nước và hội đủ điều kiện phát triển vận tải đa phương thức.

- Kinh doanh giao nhận phát triển mạnh ở phía Nam, chiếm 67,6% sản lượng so cả nước, hầu hết khối lượng hàng chuyên chở vùng Nam Trung bộ, Nam Tây Nguyên và Nam bộ đều thông qua cụm cảng và sân bay thành phố Hồ Chí Minh. Tự do cạnh tranh nên nhiều công ty tư ra đời, phát triển mang lại nhiều hiệu quả, cung cấp nhiều dịch vụ vận tải hỗ trợ nhưng chủ yếu làm đại lý đơn thuần và kinh doanh giao nhận nội địa. Thế mạnh kinh doanh vẫn thuộc các doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Bộ GTVT, Thương mại, Nội vụ và UBND TP. HCM. Các hãng quốc tế lớn thường chọn các công ty quốc doanh có tiềm lực lớn làm đại lý trong nước. Các công ty thường có chi nhánh ở các cửa khẩu quốc tế như Sài Gòn, Cần Thơ, Qui Nhơn, Đà Nẵng, Hải Phòng, Hà Nội. Theo số liệu thống kê không chính thức, chỉ riêng ở TP. HCM có cả trăm đơn vị đang tồn tại, nhưng đăng ký hoạt động chính thức là 40 công ty chủ yếu giao nhận bằng đường biển và đường hàng không. Riêng giao nhận đường hàng không chỉ mới có từ năm 1992 trở lại đây. Các dịch vụ giao nhận nội địa, giao từ cửa đến cửa, thông quan thuế phát triển tạo điều kiện thuận lợi trong buôn bán quốc tế.

- Quan hệ trong kinh doanh chủ yếu là đại lý lẫn nhau thông qua các hợp đồng đại lý dưới dạng làm đại lý trực tiếp với nhau hoặc đại lý thông qua một đại lý thứ ba khác, ngoài ra hình thức liên doanh liên kết cũng bước đầu mang lại kết quả tốt đẹp.

- Phương thức vận tải tiên tiến bằng container chiếm tỉ lệ ngày càng tăng, năm 1992 chiếm 31,7% tổng lượng hàng giao nhận, đã tăng lên 37,2% năm 1994 và càng tăng vào những năm gần đây khi các hãng tàu container tăng cường hoạt động ở VN. Vì vậy nhiều công nghệ mới trong vận tải được ứng dụng, các cảng biển được trang bị các thiết bị chuyên dùng trong bốc xếp vận chuyển container. Các hệ thống kho bãi được quy hoạch, nâng cấp cho phù hợp phương thức vận tải mới. Các hình thức kho CFS, kho ngoại quan được đưa vào kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế đối ngoại.

- Giai đoạn này thực hiện giao nhận nhiều công trình lớn phục vụ công nghiệp hóa đất nước tạo điều kiện cho các đơn vị trong nước học hỏi nhiều kinh nghiệm quý báu từ các đối tác, tham gia đấu thầu vận chuyển quốc tế nhiều công trình. Sự hợp tác lẫn nhau với các công ty nước ngoài và làm đại lý hàng hóa cho các hãng tàu để khai thác dịch vụ gói hàng lẻ chung container hay gom nhiều lô hàng nhỏ thành lô hàng lớn gói đi bằng máy bay đã đem lại lợi nhuận cao, bước đầu mang lại hiệu quả trong dịch vụ gom hàng.

- Thương mại đường hàng không phát triển từ năm 1993 với tốc độ nhanh, bình quân từ 15-20% mỗi năm và chủ yếu tập trung qua sân bay Tân Sơn Nhất. Hàng hoá chở đi chủ

yếu bằng các loại máy bay chở khách, máy bay chuyên chở hàng (freighter) được sử dụng góp phần giải tỏa tình trạng ách tắc hàng vào mùa cao điểm, nhưng tần suất hoạt động còn thấp.

- Tính đến đầu năm 1996, có 22 hãng hàng không và hơn 20 hãng tàu quốc tế hoạt động tại VN làm gia tăng nhanh chóng mức cung trọng tải trong vòng 4 năm trở lại đây, gấp 2-2,6 lần so lượng hàng cần gói dẫn đến giá cả vận chuyển các tuyến quốc tế giảm mạnh: Nếu lấy năm 1993 làm mốc so sánh thì mức giảm bình quân từ 10-42%. Chẳng hạn, tuyến đi châu Âu năm 1996 so với năm 1993 giảm 32,2% đối với đường biển và 22,5% đối với đường không. Các tuyến giao nhận vận tải xa như Bắc Mỹ, châu Âu, Địa Trung Hải mức độ cạnh tranh giảm giá chậm hơn so tuyến vận chuyển gần. Các tuyến vận tải gần như: từ Sài Gòn đi Đông Á (Hàn Quốc, Đài Loan, Hong Kong) mức độ giảm giá từ 30-50%. Thị trường cạnh tranh gay gắt, xuất hiện tình trạng "cá lớn nuốt cá bé" chấp nhận lỗ ban đầu để giành độc quyền vận chuyển sau này. Chênh lệch 50-100USD/container trên cùng tuyến đường vận chuyển giữa các hãng tàu rất phổ biến. Tuy nhiên kết quả trong kinh doanh trong các năm qua vẫn tăng nhanh về số lượng hàng hoá và doanh thu (xem bảng).

Doanh thu năm 1994 so năm 1993 tăng 23,6%, năm 1995 so 1994 tăng 58,2% và năm 1996 tăng 20,3% so năm 1995, tương đương 56,6 tỷ. Doanh thu năm 1996 qui đổi 30,497 triệu USD, gần bằng thu nhập thực tế toàn ngành may XK. Trong năm 1996 ước tính doanh thu từ cho thuê kho, bãi là 72,78 tỷ đồng, chiếm 21,7% trong tổng doanh thu, là khoản thu lớn thứ hai sau phần thu từ khâu vận chuyển. Điều này cho thấy kinh doanh dịch vụ giao nhận mang lại hiệu quả cao tỉ lệ lợi nhuận trên vốn từ 6-8%, hao tổn về chi phí, nhân lực thấp, không cần đầu tư nhiều về vốn.

Kết quả kinh doanh trong các năm qua :

Chỉ tiêu	1993	1994	1995	1996
- Doanh thu: (1000 đ)	142.246.361	175.991.247	278.443.029	335.044.732
USD qui đổi	13.370.241	16.023.946	25.345.257	30.497.360
- Sản lượng thực hiện				
Xuất (1000 tấn)	3.169	4.062	3.750	5.883
Nhập (1000 tấn)	4229	5.861	9.072	13.172
- Trích nộp ngân sách (1000đ)	29.975.429	35.758.285	54.205.591	62.029.513

Về mặt pháp lý, nghề giao nhận mới được công nhận là một ngành kinh doanh dịch vụ vận tải VN do Quốc hội ban hành ngày 23.5.1997, đây là một đảm bảo pháp lý cần thiết để công tác giao nhận phục vụ tốt hơn cho hoạt động thương mại, nhất là xuất nhập khẩu và để ngành có điều kiện được đầu tư phát triển.

Sự cạnh tranh tự do đã làm cho chi phí vận chuyển giảm, giúp cho hàng hoá VN tăng thêm khả năng cạnh tranh trên thị trường. Việc tổ chức hợp lý các luồng tuyến vận chuyển giúp rút ngắn thời gian đi các thị trường xa như Tây Âu, Nam Âu, Địa Trung Hải qua kênh Suez từ 45 ngày còn 20-25 ngày, chi phí giảm một nửa so với chuyển tải ở Vladivostok trước đây. Nhiều hãng tàu, máy bay kinh doanh nên số chuyến tăng nhanh, hàng tuần có hàng chục chuyến so trước đây gần 2 đến 3 tuần tàu mới vào cảng.

2. Kinh doanh giao nhận quốc tế còn một số tồn tại sau:

- Nhiều kho hàng sử dụng không hết công suất, công năng: nếu được quy hoạch và sử dụng hợp lý sẽ làm giảm hao phí. Doanh thu từ kho bãi tăng nhanh, nhưng chi phí phải trả cho tiền thuê đất, kho tương đối cao nên đã giảm bớt hiệu quả kinh doanh. Tỉ lệ vốn lưu động thấp, chiếm 10-15% trong cơ cấu vốn. Hệ thống kho bãi xuống cấp, các thiết bị phục vụ, xe tải, xe chuyên dùng cũ kỹ, chi phí sửa chữa lớn, cơ cấu phương tiện vận chuyển không thích hợp. Loại xe thùng chiếm 22% trong tổng số xe trong khi đó xe dùng chở container được dùng nhiều nhất hiện nay lại thiếu. Cơ chế giá không linh hoạt nên rất khó cạnh tranh với các HTX, công ty tư nhân

nên thường xuyên bị lỗ trong kinh doanh xe tải nội địa. Cự ly vận chuyển ngắn, chủ yếu là giao nhận từ kho hàng đến cảng và nội thành.

- Các mắt xích trong giao nhận vận tải: như lưu kho - vận tải - giao nhận - thủ tục hải quan - dịch vụ hậu cần bị gián đoạn, chưa có sự phối hợp chặt chẽ giữa các khâu nên chưa mang lại kết quả tối ưu trong vận chuyển. Chưa kết hợp tốt các loại hình vận chuyển biển - bộ - không - ven biển - sông. Vận tải quốc tế ở nước ta hơn 93% bằng đường biển, đường không và đường bộ chiếm phần còn lại, trong khi đó giữa các cảng biển chưa có một phân định rõ ràng về nhiệm vụ và đối tượng phạm vi phục vụ. Dẫn đến tình trạng mặc dù ít vốn nhưng đầu tư tràn lan, không xác định được trọng điểm của các ngành và địa phương hiện nay. Các hàng gạo, nông sản XK từ các tỉnh miền Tây chuyển bằng đường bộ là chính về cảng Sài Gòn để xuất nên chi phí vận chuyển cao trong khi đó chưa khai thác hiệu quả đường sông và cảng Cần Thơ để xuất khẩu nông sản và nhập vật tư phân bón phục vụ sản xuất nông nghiệp của vùng lúa lớn nhất nước này.

- Tỷ lệ hàng gởi theo dạng chỉ định từ nước ngoài cao: theo hình thức mua C&F, bán FOB chiếm gần 90% tổng số lô hàng, tức là mọi việc gởi và nhận hàng đều theo hướng dẫn của các đại lý, nên kinh doanh trong nước thường thường bị động dẫn đến tỉ lệ ăn chia giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài thường chênh lệch và có lợi cho phía nước ngoài. Một số đối tác lợi dụng sự thiếu thông tin trong kinh doanh nên đã hạ giá bán, nâng giá mua hay giấu bớt lợi nhuận chia cho đơn vị trong nước. Tỷ lệ ăn chia 4/6; 3/7 trên lại rỗng hay hưởng hoa hồng đại lý 2-10USD/ một vận đơn chuyên chở, hay doanh nghiệp trong nước được hưởng hoa hồng đại lý ở một mức cố định 2.000-3.000USD/tháng không kể lượng hàng XNK thực hiện dưới danh nghĩa đại lý nhiều hay ít. Sự quản lý không thống nhất, chặt chẽ dẫn tới tình trạng cạnh tranh không lành mạnh có đại lý tụt tỉ lệ hoa hồng xuống còn 0,75 và 1% trên giá trị cước hay cho nước ngoài dựa thế kinh doanh. Điều này chưa kể lợi nhuận thu được phải trích hoa hồng cho người gởi đối với những lô hàng tự doanh. Các công ty tư nhân năng động nhưng qui mô nhỏ, dịch vụ không đồng bộ, một số hoạt động hình thức và phụ thuộc hoàn toàn vào đối tác nước ngoài về tài chính, thị trường do đó dễ bị nước ngoài chi phối hoàn toàn.

- Dịch vụ gom hàng phát triển phân tán ở các đơn vị nên khả năng mở các tuyến gởi trực tiếp rất hạn chế do không đủ hàng. Vì vậy hầu hết hàng lẻ đường biển được gởi sang Singapore, Hong Kong sau đó dỡ ra để đóng chung với hàng tại đây gởi đi tiếp, nên phải trả phí chuyển tải và thời gian vận chuyển dài hơn, hàng hoá dễ bị hư hỏng do đóng và dỡ container nhiều lần.

- Các công ty trong nước còn kém xa công ty nước ngoài về kinh nghiệm, tiềm lực tài chính và mạng lưới giao nhận, nên phải liên kết với các hãng nước ngoài để thực hiện các nghiệp vụ giao nhận diễn ra ngoài lãnh thổ VN. Chính vì vậy, mặc dầu hoạt động trong lĩnh vực môi giới giao nhận nhưng chưa công ty VN nào đủ sức để trở thành một hãng giao nhận quốc tế đích thực.

- Phương tiện vận chuyển còn lạc hậu: Trong khi vận chuyển đường không bằng phương tiện trong nước phát triển, thị phần tăng nhanh từ 22,8% năm 1992 lên 25,5% năm 1993 và cao nhất là 37,3% năm 1996 thì vận chuyển đường biển bằng đội tàu trong nước vẫn phát triển chậm. Tổng công ty Hàng hải Việt Nam có rất nhiều cố gắng đổi mới đội tàu biển quốc gia, nhưng nhìn chung vẫn còn lạc hậu, phần lớn trên 20 năm tuổi, chủ yếu tàu hàng rời, tàu chở container còn thiếu trong khi đó phương thức vận tải này đang càng ngày phát triển. Vì vậy chi phí khai thác cao nên giá cước khó cạnh tranh với tàu nước ngoài. Khó khăn chủ yếu hiện nay là thiếu vốn mua tàu mới, đồng thời mức thuế phải trả do mua tàu còn cao.

- Cơ sở hạ tầng phục vụ giao nhận vận tải còn yếu kém, năng suất thấp: cảng biển trong thời gian dài do không đầu

tư đúng mức nên độ bồi lắng ở các cảng biển nằm trong sông như cảng Sài Gòn, ngày càng lớn, luồng vào cảng bị hạn chế do bị thu hẹp, chầy quanh co nên tàu bè ra vào khó khăn. Cầu cảng, kho bãi bị xuống cấp, trang bị bốc dỡ thô sơ. Đường sông ở miền Nam có 2 tuyến chính là: TP. HCM - Rạch Giá - Hà Tiên và TP. HCM - Cần Thơ - Cà Mau, hiện nay cũng đang bị hiện tượng sa bồi nên tốc độ lưu thông thấp. Hệ thống đường bộ tương đối phát triển, mạng lưới dài tổng cộng 106.000 km được phân bố hợp lý với trục chính chạy dọc đất nước, nhưng tỉ lệ chiều dài được trải nhựa thấp, đường yếu hư hỏng nhiều, tỉ lệ đường tốt là 3%; trung bình: 45%; xấu 32%; rất xấu: 15%; còn 1/4 cầu tải trọng thấp. Trong những năm gần đây đã được khôi phục nhưng vẫn còn chậm, các mạch đường nội bộ chưa thông suốt. Sự lạc hậu về cơ sở hạ tầng cản trở lớn đến kinh doanh giao nhận, lượng hàng hoá vận tải ở miền Nam có thể sẽ tăng cao hơn nếu cơ sở hạ tầng được nâng cấp và hiện đại hoá.

Trong khi chờ các dự án xây dựng các cảng mới, cảng Sài Gòn đóng vai trò chính trong XNK hàng hoá cho khu vực trọng điểm kinh tế phía Nam bao gồm: TP. HCM - Đồng Nai - Bà Rịa Vũng Tàu, nằm trong phạm vi nội thành TP. HCM nên thường xuyên bị ách tắc lưu thông hàng hoá do phải đi vào đường chật hẹp, quá tải, lại bị cấm lưu thông trong giờ cao điểm nên công tác giao nhận gặp nhiều khó khăn. Trong hệ thống sân bay, chỉ có sân bay Tân Sơn Nhất và Nội Bài là đủ tiêu chuẩn cho máy bay loại lớn hạ và cất cánh, riêng sân bay Tân Sơn Nhất nằm trong nội thành nên trong tương lai dễ bị ách tắc khi vận chuyển hàng hoá vào ra và gặp khó khăn khi mở rộng.

- Nhận thức và hiểu biết về ngành trong xã hội chưa đầy đủ: có nơi xem giao nhận vận tải là mới lạ, là khâu trung gian làm tăng chi phí vận tải. Mỗi công ty xuất nhập khẩu đều có những bộ phận riêng biệt làm công tác giao nhận nên họ thấy tồn tại "cò" là không cần thiết.

- Thủ tục hải quan, XNK ở các cửa khẩu còn khó khăn cho nghiệp vụ gom hàng. Các văn bản ban hành giữa các bộ Thương mại, Hải quan, Tài chính thường mâu thuẫn trong hướng dẫn thực hiện nên dễ gây trở ngại khi kiểm hoá. Một số nhân viên hải quan còn làm khó dễ trong thủ tục XNK.

3. Kết luận, bản thân ngành giao nhận vận tải quốc tế phải tự thân vận động đổi mới để phục vụ chiến lược CNH - HĐH đất nước, và chính sách ngoại thương hướng về xuất khẩu góp phần hình thành và thúc đẩy phát triển các trung tâm sản xuất kinh doanh ở khu vực phía Nam và cả nước. Trên cơ sở học tập kinh nghiệm trên thế giới để nâng cao chất lượng dịch vụ, giao nhận không chỉ đơn thuần chuyên chở, giao nhận mà còn cung cấp các loại hình dịch vụ hậu cần phục vụ sản xuất kinh doanh, cung cấp các dịch vụ làm gia tăng giá trị hàng hoá trên thị trường như: xử lý hàng, đóng gói bao bì ký mã hiệu, tồn trữ, và phân phối. Công tác hậu cần đòi hỏi phải có hệ thống kho hoàn chỉnh, hiện đại ứng dụng công cụ quản lý tin học chuyên dụng cho phép xác định chính xác tình trạng hàng hoá trong suốt quá trình đi từ sản xuất - chế biến - tiêu thụ. Đơn vị giao nhận sẽ là chiếc cầu nối thông tin giữa các ngành hữu quan trong ngoại thương, duy trì liên lạc giữa nhà XK với khách hàng nước ngoài, các đại lý vận tải, các tổ chức trung gian như đại lý hải quan, môi giới thuê tàu, ngân hàng bảo hiểm... đi xa hơn nữa là thay mặt chủ hàng tham gia, tổ chức toàn bộ quá trình đàm phán - mua bán - vận chuyển.

Tạo mối liên hệ chặt chẽ giữa các chủ hàng - đơn vị vận tải - giao nhận để ưu tiên dành hàng hoá cho các phương tiện vận chuyển trong nước, chủ động trong kinh doanh để đạt lợi nhuận hơn, hạn chế sự thiệt thòi khi làm đại lý đơn thuần cho phía nước ngoài. Mở chi nhánh của riêng mình ở nước ngoài, phấn đấu để từ năm 2000 trở đi, giành quyền vận chuyển từ 40-50 % theo thông lệ quốc tế và cũng là một trong những phương hướng nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội do ĐH Đảng lần thứ VIII đề ra ■