



VẬN TẢI VÀ GIAO NHẬN



**TRONG
NGOẠI THƯƠNG**

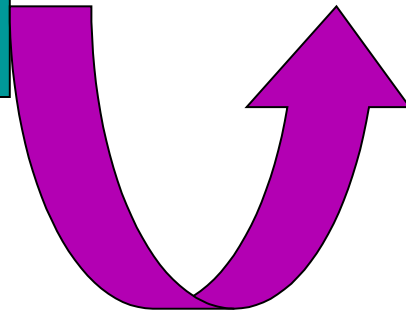


VỊ TRÍ MÔN HỌC

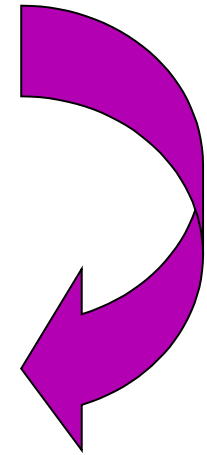
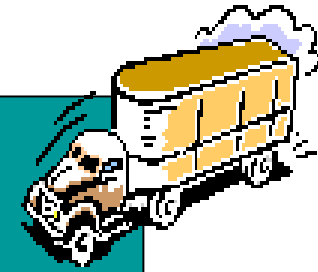
KÝ KẾT
HỢP ĐỒNG



Welcome!



VẬN CHUYỂN



THANH TOÁN

❖ Mục đích yêu cầu của môn học:

Trang bị kiến thức về lĩnh vực liên quan tới vận tải và giao nhận hàng hóa ngoại thương

❖ Đối tượng và nội dung nghiên cứu:

- Các phương thức vận tải, trong đó có vận tải biển là chủ yếu
- Các phương thức thuê tàu để vận chuyển hàng hóa XNK bằng đường biển
- Nghiệp vụ chuyên chở hàng hóa bằng container và VTĐPT
- Nghiệp vụ chuyên chở hàng hóa XNK bằng đường hàng không, đường sắt
- Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

❖ Phương pháp nghiên cứu:

- Kết hợp lý thuyết với thực tế, cùng các chứng từ, văn bản...
- Sau thời gian nghiên cứu lý thuyết cần đi thực tập tại các doanh nghiệp để nắm bắt các khâu nghiệp vụ về vận tải, giao nhận.

TRÌNH TỰ NGHIÊN CỨU

- Chương 1: Vận tải và buôn bán quốc tế
- Chương 2: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng đường biển
- Chương 3: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng container
- Chương 4: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng đường hàng không
- Chương 5: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng vận tải Đa phương thức
- Chương 6: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng đường sắt
- Chương 7: Giao nhận hàng hóa XNK bằng đường biển
- Chương 8: Chuyên chở hàng hóa XNK bằng đường ô tô

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- VẬN TẢI VÀO GIAO NHẬN TRONG NGOẠI THƯƠNG.
PSG.TS NGUYỄN HỒNG ĐÀM
- HỢP ĐỒNG THUÊ TÀU CHUYẾN VÀ GIẢI QUYẾT
TRANH CHẤP TRONG HỢP ĐỒNG THUÊ TÀU CHUYẾN.
PGS.TS NGUYỄN NHƯ TIẾN
- SỬ DỤNG VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN. PGS.TS NGUYỄN
NHƯ TIẾN
- CẨM NANG PHÁP LÝ TRONG VẬN TẢI HÀNG KHÔNG.
PGS.TS VŨ SĨ TUẤN
- TẠP CHÍ CHUYÊN NGÀNH: KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG,
VISABATIMES, VINALINES.

CHƯƠNG 1: VẬN TẢI VÀ BUÔN BÁN QUỐC TẾ

I. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ VẬN TẢI

1. Khái niệm về vận tải:

“Vận tải là sự thay đổi vị trí của con người và vật phẩm trong không gian và thời gian”

“Vận tải là hoạt động kinh tế nhằm thỏa mãn nhu cầu thay đổi vị trí của con người và vật phẩm trong không gian và thời gian”

2. Đặc điểm của vận tải:

- Là sản phẩm vô hình.
- Sản phẩm vận tải mang đầy đủ đặc tính của hàng hóa: GIÁ TRỊ VÀ GIÁ TRỊ SỬ DỤNG
- Quá trình tạo ra sản phẩm và quá trình tiêu dùng luôn gắn liền với nhau.
- Không dự trữ được

3. Phân loại vận tải

- ❖ Căn cứ vào phạm vi phục vụ:
 - Vận tải nội bộ
 - Vận tải công cộng
- ❖ Căn cứ vào đối tượng phục vụ:
 - Vận tải hành khách
 - Vận tải hàng hóa
 - Vận tải hỗn hợp
- ❖ Căn cứ vào phạm vi hoạt động:
 - Vận tải nội địa
 - Vận tải quốc tế
- ❖ Căn cứ vào khoảng cách vận chuyển
 - Vận tải gần
 - Vận tải xa

❖ Căn cứ vào môi trường hoạt động

- Vận tải thủy
- Vận tải đường bộ
- Vận tải hàng không
- Vận tải đường ống

❖ Căn cứ vào hành trình vận chuyển

- Vận tải đơn phương thức (Unimodal transport)
- Vận tải đi suốt (Through transport)
- Vận tải hỗn hợp (Combined transport):
 - + Vận tải đứt đoạn (Segmented transport)
 - + Vận tải đa phương thức (Multimodal transport)

4. Tác dụng của vận tải

- Phục vụ cho đời sống kinh tế xã hội
 - + Sản xuất
 - + Tiêu dùng
 - + Lưu thông
 - + An ninh quốc phòng
- Là cầu nối giữa các vùng miền
- Phục vụ cho du lịch quốc tế
- Là thị trường tiêu thụ sản phẩm của các ngành kinh tế khác: đóng tàu, chế tạo ô tô, sản xuất máy bay....
- Tạo công ăn việc làm cho xã hội, tăng tổng sản phẩm quốc dân.

II. VẬN TẢI QUỐC TẾ

1. Khái niệm và đặc điểm

“Vận tải quốc tế là quá trình vận chuyển trong đó đối tượng chuyên chở đã vượt ra ngoài biên giới quốc gia và điểm đầu, điểm cuối của hành trình nằm ở hai quốc gia khác nhau”

❑ **Đặc điểm nhận biết vận tải quốc tế:**

- Điểm đầu vào điểm cuối nằm ở hai quốc gia khác nhau.
- Đồng tiền tính cước
- Nguồn luật điều chỉnh

❑ **Các hình thức của vận tải quốc tế:**

- Trực tiếp
- Quá cảnh

3. Tác dụng của vận tải quốc tế

- Bảo đảm việc vận chuyển hàng hóa ngoại thương (7 tỷ tấn)
- Tăng lượng hàng hóa trao đổi giữa các quốc gia

$$Q = \frac{P_1 \times P_2}{L}$$

Trong đó:

Q - Lượng hàng trao đổi

P1, P2 - Tiềm năng kinh tế các nước

L - Khoảng cách giữa các quốc gia

- Thay đổi cơ cấu thị trường
- Thay đổi cơ cấu hàng hóa

Tỷ trọng hàng chuyên chở bằng đường biển (%)

Năm	1937	1975	1985	1995	2005
Hàng lỏng	22	53,5	43,2	44,1	
Hàng khô	78	46,5	56,8	55,9	

➤ Ảnh hưởng tới cán cân thanh toán

▪ Chức năng phục vụ

Mua CIF: nhập khẩu sản phẩm vận tải và bảo hiểm

Bán FOB: mất quyền XK sản phẩm vận tải và bảo hiểm.

Kim ngạch XNK 2006: 84 tỷ USD

95% hàng hóa vận chuyển bằng đường biển

Chi phí vận chuyển 5-10% FOB → trên dưới 4 tỷ USD

2006: Nhập khẩu 5,12 tỷ USD dịch vụ, trong đó 1,7 USD dùng nhập khẩu sản phẩm vận tải và bảo hiểm

▪ Chức năng kinh doanh

Nauy: xuất khẩu SPVT 2 tỷ USD/ năm.

Thụy Điển: 100% thâm hụt. Ý – Anh: 40-50%

➤ Ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh

$$\text{CIF} = \text{C} + \text{I} + \text{F}$$

Chi phí vận chuyển gồm:

- Cước phí vận chuyển (65-70 % của F)
- Chi phí bao bì vận chuyển
- Chi phí xếp dỡ
- Các chi phí khác liên quan tới việc vận chuyển

Cước phí chiếm 8-9% CIF hoặc 10-15 % FOB

Từ góc độ của một chuyên viên XNK thì chi phí vận tải ảnh hưởng tới việc quyết định phương án kinh doanh như thế nào?

❖ Mua: CIF hoặc FOB

Nếu mua CIF có cần quan tâm tới F không?

Nếu mua FOB thì cơ sở lựa chọn là gì?

FOB Mỹ 100 USD

FOB Nhật 102 USD

Chọn nguồn cung nào?

❖ Bán: CIF hoặc FOB

Nếu bán FOB có cần quan tâm tới F không?

Nếu bán CIF có cần quan tâm tới F không?

3. Phân chia quyền vận tải trong ngoại thương.

3.1. Khái niệm về “quyền vận tải”:

- Trách nhiệm tổ chức việc vận chuyển
- Trách nhiệm thanh toán trực tiếp cước phí

Giao hàng tại nước người bán:

$$FOB + I + F$$

Giao hàng tại nước người mua:

$$CIF = FOB + I + F$$

- Quyền thuê tàu

3.2. Phân chia quyền vận tải trong ngoại thương

Nhóm 1: EXW

Nhóm 2: FOB, FAS, FCA

Nhóm 3: CFR, CIF, CPT, CIP

Nhóm 4: DEQ, DEQ, DDU, DDP

DAF

3.3. Ý nghĩa của việc giành được quyền vận tải

➤ Chủ động trong việc tổ chức chuyên chở

+ Lựa chọn phương thức vận chuyển (Trừ các điều kiện cơ sở giao hàng bằng đường biển)

FCA cho mọi phương thức vận chuyển

+ Tuyển đường vận chuyển

+ Người vận chuyển

Mua FOB có thể tự thuê tàu

Mua CIF: rủi ro tàu xấu, mất hàng....

➤ Chủ động trong việc giao hàng:

Mua FOB:

Bán CIF

- Tăng khả năng sử dụng đội tàu trong nước để:
 - Tiết kiệm chi ngoại tệ
 - Xuất khẩu sản phẩm vận tải và bảo hiểm
 - Phát triển đội tàu quốc gia
 - Tạo ra những việc làm mới, thu nhập mới (dịch vụ giao nhận, bảo hiểm, kho bãi....)
- Chủ động và trực tiếp tham gia vào thị trường thuê tàu quốc tế

Năng lực đội tàu VIỆT NAM: 30% hàng XNK

Thực tế: 12-14 %

- Giành được quyền về vận tải tạo điều kiện sử dụng các dịch vụ vận tải và giao nhận trong nước, có tác dụng:
 - Tăng thu ngoại tệ, cải thiện cán cân thương mại như đã nói ở trên
 - Mua FOB: Thuê tàu trong nước -> tránh nhập khẩu sản phẩm VT
 - Bán CIF: thuê tàu trong nước → Xuất khẩu sản phẩm vận tải
- Ngược lại:**
 - Khi mua CIF -> Nhập khẩu sản phẩm vận tải
 - Bán FOB → Mất cơ hội xuất khẩu sản phẩm vận tải
- Tạo điều kiện phát triển ngành vận tải và các dịch vụ hỗ trợ trong nước phát triển như: dịch vụ giao nhận, bảo hiểm....
- Tạo thêm nhiều công ăn việc làm mới cho xã hội

Nguyên nhân khiến đội tàu VIỆT NAM không phát huy được hết khả năng và tiềm năng:

- Cước phí cao: trọng tải tàu nhỏ, tàu già, trình độ quản lý vận tải thấp khiến cước phí vận tải cao hơn so với các hãng nước ngoài.
- Chất lượng dịch vụ chưa cao.
- Không có sự phối hợp chặt chẽ hoạt động của ngành hàng hải và ngoại thương
- Thói quen mua CIF, bán FOB
- Do các doanh nghiệp hay ở thế “yếu” khi đàm phán, dễ đối tác giành mất quyền vận tải.

- Một vài lưu ý:
 - Luôn gắn chặt nghiệp vụ XNK với nghiệp vụ vận tải và thuê tàu. Phải nắm rõ tình hình thị trường vận tải, xu hướng tăng, giảm cước phí vận chuyển và biết khi nào nên giành quyền vận tải, còn khi nào thì nên nhường.
 - Khi giành được quyền về vận tải hoặc quyền thuê tàu không được để đối tác ràng buộc các điều kiện về vận tải quá khắt khe.
 - Nếu phải nhường quyền vận tải hoặc quyền thuê tàu cho đối tác thì phải ràng buộc đối tác các quy định chặt chẽ về vận tải để bảo đảm được quyền lợi cho mình (tàu không quá 15 tuổi, tàu phải được đăng kiểm tại một công ty có uy tín....)