

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

Đề tài cấp Bộ, Mã số: 2006 - 78 - 003

Chủ nhiệm: ThS. Phạm Thị Cải

Trong thời đại ngày nay, khi hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế ngày càng sâu sắc thì mức độ cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt. Người mua trên thị trường thế giới không chỉ đơn thuần có nhu cầu tiêu thụ các loại hàng hoá mà họ còn có nhu cầu được cung cấp các dịch vụ phục vụ việc xuất khẩu hàng hoá như: Vận tải, giao nhận, bảo hiểm, bao bì đóng gói, lưu kho bãi, làm thủ tục giấy tờ, bốc xếp, gom hoặc chia tách các lô hàng... với chất lượng tốt và chi phí rẻ.

Kết quả của các nghiên cứu trong và ngoài nước cho thấy, giá xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam hiện đang ở mức cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Nguyên nhân của vấn đề trên một phần do chi phí cho các hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm... còn chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu giá xuất khẩu của hàng hoá. Chính vì vậy, để nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam, các doanh nghiệp cần phải tính toán để giảm chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm - các yếu tố quan trọng để hàng xuất khẩu Việt Nam có giá cạnh tranh. Đây là bài toán khó đang cần có lời giải đáp của các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hàng hoá và các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu.

Để thực hiện mục tiêu của đề tài là nghiên cứu đề xuất giải pháp để giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam, Đề tài tập trung nghiên cứu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu ở Việt Nam giai đoạn 2001 - 2006, dự báo đến 2010 và các giải pháp để giảm thiểu các chi phí nêu trên ở Việt Nam. Tuy nhiên, do trên 80% khối lượng hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam được chuyên chở sang các nước nhập khẩu bằng đường biển nên trong phần chi phí vận tải quốc tế, Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu thực trạng và giải pháp để giảm thiểu chi phí vận tải đối với hàng hoá xuất khẩu được chuyên chở bằng đường biển.

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

Trong Chương I, Đề tài đã đưa ra khái niệm, các yếu tố cấu thành của chi phí vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu.

a- Chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu

Chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu là tất cả các khoản chi phí để thực hiện việc vận chuyển hàng hoá từ kho của người sản xuất/thu gom lên phương tiện vận tải quốc tế hoặc đến kho của người nhập khẩu.

Các yếu tố cấu thành chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu bao gồm: Chi phí vận tải nội địa (cước phí vận chuyển nội địa, chi phí làm các thủ tục cần thiết, chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện, các khoản lệ phí...) và chi phí vận tải quốc tế (cước phí vận chuyển quốc tế, chi phí làm các thủ tục cần thiết, chi phí cho việc chờ đợi xếp hàng lên hoặc dỡ hàng khỏi phương tiện, các khoản lệ phí...). Theo các chuyên gia về vận tải thì cước phí chiếm khoảng 65 - 70% tổng chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu. Ngoài cước phí, phần còn lại của chi phí vận tải là các khoản lệ phí và chi phí khác.

b- Chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu

Chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu là khoản chi phí mà chủ hàng phải trả cho người giao nhận để họ thực hiện các dịch vụ như: Tư vấn cho chủ hàng trong việc chuyên chở hàng hoá, tổ chức chuyên chở hàng hoá trong phạm vi ga, cảng, tổ chức xếp dỡ hàng hoá, làm các thủ tục hải quan, kiểm nghiệm, kiểm dịch, lập các chứng từ cần thiết trong quá trình gửi hàng, nhận hàng, nhận hàng từ chủ hàng giao cho người chuyên chở, thu xếp chuyển tải hàng hoá, gom/tách, đóng gói, phân loại, tái chế hàng hoá theo yêu cầu của chủ hàng, lưu kho, bảo quản hàng hoá, giúp chủ hàng trong việc khiếu nại đòi bồi thường...

Các yếu tố cấu thành chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu bao gồm: Chi phí giao nhận nội địa (chi phí bốc hàng lên phương tiện vận tải nội địa, chi phí gom/tách các lô hàng để thuê chuyên chở, chi phí lưu kho, lưu bãi, đóng gói, bao bì, ghi ký mã hiệu...) và chi phí giao nhận quốc tế. Chi phí giao nhận quốc tế phụ thuộc vào ĐKCSGH ghi trong hợp đồng mua bán giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu.

c- Chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu

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

Các yếu tố cấu thành chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu bao gồm: Phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu vận chuyển nội địa (phí bảo hiểm hàng hoá nếu doanh nghiệp xuất khẩu mua bảo hiểm cho hàng hoá của họ và các chi phí liên quan khác: thủ tục phí, phí môi giới bảo hiểm...) và chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu (phí bảo hiểm hàng hoá (nếu xuất khẩu theo ĐKCSGH CIF cảng nhận hàng) và các chi phí liên quan khác: thủ tục phí, phí môi giới bảo hiểm...).

Chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng xuất khẩu chịu ảnh hưởng các yếu tố: chính sách, cơ chế hiện hành, chi phí phương tiện vận tải, chất lượng đường sá, sự biến động giá xăng dầu và của một số yếu tố khác như: thiên tai, đình công (trong vận tải quốc tế) và các khoản lệ phí không chính thức (hay xuất hiện trong vận tải đường

bộ trong nước). Ngoài ra, chi phí giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu còn chịu ảnh hưởng của sự độc quyền của các nhà cung cấp dịch vụ vận tải, giao nhận, bảo hiểm lớn và của vận tải đa phương thức...

Cũng trong Chương 1, Đề tài đã nghiên cứu kinh nghiệm của Trung Quốc trong việc giảm chi phí vận tải quốc tế và kinh nghiệm của Thái Lan trong việc giảm chi phí vận tải nội địa và chi phí giao nhận và tìm ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam đối với việc giảm thiểu chi phí vận tải biển, đối với việc giảm thiểu chi phí giao nhận hàng hoá xuất khẩu và đối với việc giảm chi phí bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu.

Ở Chương 2, Đề tài đã tập trung nghiên cứu thực trạng các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đồng thời so sánh với chi phí vận tải hàng hoá xuất khẩu của một số nước trong khu vực và thế giới. Thông qua việc nghiên cứu thực trạng các loại chi phí nêu trên, Đề tài đã đưa ra một số đánh giá về thực trạng việc giảm thiểu các chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam như sau:

Những kết quả đạt được

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

- Mức giá các dịch vụ cảng biển là tương đối “mềm” đã giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biển Việt Nam được chủ động quyết định.

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

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

Một số tồn tại cần giải quyết để giảm thiểu chi phí vận tải, giao nhận và bảo hiểm

+ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải

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

- Cước phí vận tải biển quốc tế của Việt Nam cao hơn giá cước phí của các hàng tàu biển quốc tế do năng lực vận chuyển của đội tàu biển quốc gia còn hạn chế, tuổi bình quân của đội tàu biển tương đối cao, trang thiết bị lạc hậu...

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

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

+ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động giao nhận

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

- Thiết bị phục vụ công tác giao nhận hàng hoá chưa được hiện đại hoá, tại các cảng có khả năng tiếp nhận hàng hoá chờ bằng container chưa có hệ thống thiết bị bốc dỡ hiện đại để đảm bảo giải phóng tàu nhanh.

- Thời gian tàu ra/vào cảng để bốc/dỡ hàng còn tương đối dài do năng suất xếp dỡ hàng thấp.

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

+ Đối với việc giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động bảo hiểm

- Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam hiện mới thực hiện dịch vụ bảo hiểm cho trị giá hàng hoá xuất khẩu quá nhỏ (khoảng 4,8%). Đây là con số quá nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng của các doanh nghiệp.

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam còn yếu đã làm cho các chủ hàng Việt Nam và nước ngoài không yên tâm khi sử dụng dịch vụ bảo hiểm của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc thuyết phục, thu hút khách hàng tham gia bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu tại các hãng bảo hiểm Việt Nam.

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

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

Nguyên nhân của những tồn tại nêu trên chủ yếu là do:

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

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

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

- Sự phức tạp của thủ tục hành chính gây tốn kém về thời gian, tiền bạc và làm nản lòng các nhà đầu tư. Việc các doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu những khoản phí, lệ phí không chính đáng do thái độ cửa quyền, những nhiễu của một số người thi hành công vụ đã trở thành một thực tế nhức nhối trên thị trường dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm Việt Nam mặc dù Chính phủ đã có nhiều biện pháp để giảm thiểu những chi phí bất hợp lý và ngăn chặn những chi phí ngoài luồng.

- Chúng ta hiện đang thiếu một đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp và được đào tạo bài bản trong các lĩnh vực dịch vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm.

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu ở chương 1 và chương 2, Đề tài đã nhấn mạnh việc giảm thiểu chi phí liên quan đến các hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm của Việt Nam thời gian tới cần quán triệt các quan điểm sau:

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

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

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

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

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

Đề tài cũng đề xuất được các giải pháp chủ yếu để giảm thiểu chi phí liên quan đến hoạt động vận tải, giao nhận và bảo hiểm đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập bao gồm:

+ Các giải pháp đối với Chính phủ

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

- Tạo thuận lợi cho việc hình thành các doanh nghiệp theo mô hình Tổng công ty, tập đoàn hay Công ty mẹ - 7777 Công ty con để chuyên nghiệp hoá các hoạt động vận tải, giao nhận, bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu.

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

- Giải pháp tăng cường đầu tư vốn xây dựng cơ sở hạ tầng cho hoạt động vận tải, giao nhận như: Đường sá, hệ thống cầu cảng, kho tàng, bến bãi...

- Hỗ trợ về pháp lý và cơ sở vật chất kỹ thuật cho chương trình E-Logistics, từng bước ứng dụng công nghệ tin học hiện đại vào hoạt động của doanh nghiệp.

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

+ Các giải pháp đối với các Bộ, Ngành

- Đối với Bộ Giao thông vận tải

. Phát triển đội tàu theo hướng vừa tăng dung tích vận tải, vừa trẻ hoá đội tàu, ưu tiên đầu tư phát triển đội tàu chở container và tàu dầu... nhằm chiếm lĩnh được thị phần vận tải lớn trong tổng lượng hàng hoá xuất nhập khẩu.

. Giảm thiểu chi phí vận tải thông qua việc đồng thời vừa giảm cước phí vận tải, vừa giảm giá dịch vụ hàng hải và giá dịch vụ cảng biển

. Tăng cường cải cách hành chính trong hoạt động vận tải, giảm bớt những giấy tờ, thủ tục không cần thiết làm cho các chi phí tăng cao do tham nhũng, lãng phí.

. Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực

- Đối với Bộ Công Thương

. Hướng dẫn các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc đàm phán ký kết các điều khoản về vận tải trong hợp đồng mua bán ngoại thương một cách cụ thể, chặt chẽ và hợp lý, tránh sơ hở để đối phương lợi dụng gây khó khăn trong thực hiện và thiệt hại về tài chính.

. Khuyến khích các doanh nghiệp cải tiến cách đóng gói, sử dụng loại bao bì thích hợp với hàng hoá để vừa đảm bảo chất lượng hàng hoá vừa tiết kiệm chi phí vận tải và chi phí của bản thân bao bì.

. Hướng dẫn doanh nghiệp trong việc thực hiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu để giảm thời gian và chi phí giao nhận.

. Đề nghị Chính phủ nghiên cứu xây dựng mô hình và cho phép thành lập các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics hoàn chỉnh, đúng nghĩa để có thể tham gia vào hoạt động logistics khu vực và toàn cầu và có khả năng cạnh tranh với các công ty đa quốc gia.

- Đối với Bộ Tài chính

. Tiếp tục rà soát các quy định về phí và lệ phí đối với dịch vụ hàng hải và dịch vụ cảng biển, thường xuyên sửa đổi để có mức phí và lệ phí mức thấp nhất, xoá bỏ các chi phí không hợp lý và không chính thức...

. Hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu trong việc ký kết hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu để hạn chế thiệt hại cho doanh nghiệp và Nhà nước nếu có tổn thất xảy ra.

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

. Cần có chính sách hợp lý để khuyến khích các đơn vị xuất khẩu mua bảo hiểm tại công ty bảo hiểm trong nước, đặc biệt là đối với các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn hay mặt hàng chủ lực như: Cao su, cà phê, hàng may mặc, hải sản, dầu thô...

+ Các giải pháp đối với doanh nghiệp

- Đối với doanh nghiệp kinh doanh hàng xuất khẩu

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

. Lựa chọn phương thức bao gói thích hợp

. Xác định lộ trình vận chuyển hợp lý

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

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

- Đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải

. Đa dạng hoá các phương thức cung cấp dịch vụ vận tải

. Hiện đại hoá phương tiện vận tải, bốc xếp

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

. Nâng cao chất lượng của hệ thống dịch vụ vận tải hàng hoá xuất khẩu để hạn chế chi phí phát sinh.

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

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

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

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

. Mở rộng qui mô, tăng cường đầu tư thiết bị và công nghệ hiện đại

. Đa dạng hoá các loại dịch vụ, nâng cao chất lượng, giảm thiểu chi phí giao nhận... để thu hút khách hàng nâng vị thế trên thị trường.

. Các doanh nghiệp giao nhận cần thực hiện liên doanh, liên kết để hỗ trợ đổi mới công nghệ, trao đổi kỹ năng quản trị, bổ sung nguồn vốn...

. Tiếp xúc nhiều hơn với công nghệ tiên tiến và tập quán giao thương quốc tế để thực hiện hoạt động của mình một cách chính xác nhằm tiết kiệm chi phí.

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

. Cần phải có chiến lược phát triển rõ ràng.

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

. Tăng cường công tác đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ ngành bảo hiểm nhằm tránh các hiện tượng trục lợi bảo hiểm, thiếu chính xác trong đánh giá rủi ro, thiếu chính xác trong giám định, bồi thường...

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

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

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

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

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

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