

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

VŨ THỊ THANH NHÀN

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS
CHO CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM
TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

HÀ NỘI - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

VŨ THỊ THANH NHÀN

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS
CHO CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM
TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM**

**CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
MÃ SỐ : 60.34.05**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. TRẦN SĨ LÂM**

HÀ NỘI - 2011

LỜI CAM ĐOAN

Em là Vũ Thị Thanh Nhân – Học viên Cao học lớp QTKD K6.2 – Trường Đại học Ngoại Thương xin cam đoan như sau:

Đề tài Luận văn *“Phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam”* hoàn toàn do em tự nghiên cứu trên cơ sở sự hướng dẫn của Thầy giáo TS. Trần Sĩ Lâm, tham khảo các tài liệu có liên quan và thu thập các thông tin của doanh nghiệp giao nhận vận tải hoạt động trên địa bàn miền Nam Việt Nam.

Em xin cam đoan Luận văn này không sao chép của bất cứ tác giả nào khác.

Hà Nội, ngàythángnăm 2011

Học viên

Vũ Thị Thanh Nhân

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS	4
1.1 TỔNG QUAN VỀ LOGISTICS.....	4
1.1.1. Khái niệm logistics.....	4
1.1.2. Phân loại logistics.....	6
<i>1.1.2.1. Theo hình thức</i>	7
<i>1.1.2.2. Theo phạm vi</i>	7
<i>1.1.2.3. Theo lĩnh vực</i>	8
1.2. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS (LSP).....	9
1.2.1. Khái niệm dịch vụ logistics.....	9
1.2.2. Vai trò của dịch vụ logistics.....	10
1.2.3. Phân loại dịch vụ logistics.....	13
<i>1.2.3.1. Theo phân loại của WTO</i>	13
<i>1.2.3.2. Theo qui định của Luật Thương mại</i>	13
<i>1.2.3.3. Theo nội dung dịch vụ</i>	14
1.2.4. Nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSP).....	17
<i>1.2.4.1. Khái niệm nhà cung cấp logistics (LSP)</i>	17
<i>1.2.4.2. Phân loại nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSP)</i>	17
1.3. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH DỊCH VỤ LOGISTICS	18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM	25

2.1. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM THỜI GIAN QUA.....	25
2.1.1. Tổng quan về miền Nam Việt Nam	25
2.1.1.1. Thành phố Hồ Chí Minh	26
2.1.1.2. Tỉnh Bình Dương.....	28
2.1.1.3. Tỉnh Đồng Nai.....	30
2.1.1.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.....	32
2.1.2. Thực trạng hoạt động logistics trên thị trường miền Nam Việt Nam	33
2.1.2.1. Thành phố Hồ Chí Minh	33
2.1.2.2. Tỉnh Bình Dương.....	35
2.1.2.3. Tỉnh Đồng Nai.....	36
2.1.2.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.....	37
2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GNVT VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA.....	38
2.2.1. Thực trạng về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam	38
2.2.2. Một số doanh nghiệp GNVT Việt Nam tham gia kinh doanh dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam	41
2.2.2.1. Công ty cổ phần Dịch vụ Vận tải Sài Gòn (Tranaco).....	41
2.2.2.2. Công ty cổ phần Kho vận Giao nhận Ngoại thương (Transimex – Sài Gòn)	42
2.2.2.3. Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải và Thương mại (Vinalink)	45
2.2.2.4. Nhóm các công ty GNVT vừa và nhỏ.....	46
2.2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam	48
2.2.3.1. Điểm mạnh	48
2.2.3.2. Điểm yếu	49

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM	55
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI KHU VỰC MIỀN NAM VIỆT NAM.....	55
3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam	55
3.1.2. Định hướng phát triển ngành GTVT, ngành CNTT và ngành Hải quan khu vực miền Nam Việt Nam	59
3.2. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CƠ HỘI - THÁCH THỨC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ LOGISTICS CHO CÁC DOANH NGHIỆP GNVN KHU VỰC PHÍA NAM VIỆT NAM.....	61
3.2.1. Định hướng phát triển dịch vụ logistics	61
3.2.2. Xu hướng phát triển dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam	64
3.2.2.1. TP Hồ Chí Minh.....	64
3.2.2.2. Tỉnh Bình Dương.....	66
3.2.2.3. Tỉnh Đồng Nai.....	67
3.2.2.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.....	68
3.2.3. Cơ hội và thách thức phát triển dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam.....	70
3.2.3.1. Cơ hội.....	70
3.2.3.2. Thách thức.....	72
3.3. CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CHO CÁC DOANH NGHIỆP GNVN VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM	74
3.3.1. Đối với các doanh nghiệp GNVN Việt Nam.....	74
3.3.2. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	77
3.3.3. Các giải pháp khác	80
KẾT LUẬN	81
TÀI LIỆU THAM KHẢO	83

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ HÌNH

Bảng	Tên bảng và hình	Trang
Bảng 1-1:	Bảng xếp hạng 20 công ty 3PL toàn cầu theo doanh thu năm 2008-2009.....	23
Bảng 2-1:	Ước tính số lượng container xuất nhập tại các KCN Bình Dương (TEU).....	30
Bảng 2-2:	Kim ngạch xuất nhập khẩu tỉnh Đồng Nai năm 2010	31
Bảng 2-3:	Ước tính số lượng container xuất nhập tại các KCN Bà Rịa - Vũng Tàu (TEU)	33
Bảng 2-4:	Kết quả hoạt động kinh doanh của Transimex – Sài Gòn năm 2010	43
Bảng 2-5:	Các công ty thành viên và liên doanh của Transimex – Sài Gòn.....	44
Bảng 2-6:	Tổng hợp điểm mạnh và điểm yếu về dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam	53
Bảng 3-1:	Dự kiến kim ngạch xuất nhập khẩu (Triệu USD).....	66
Hình 3-1:	Qui hoạch phát triển công nghiệp tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu đến năm 2015 – định hướng đến năm 2020.....	70

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (Association of Southeast Asia Nations)
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng (Consumer Price Index)
CSCMP	Hội đồng các nhà quản trị chuỗi cung ứng chuyên nghiệp
ECOSOC	Hội đồng kinh tế xã hội Liên hiệp quốc
EU	Liên Minh Châu Âu (European Union)
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment)
FIATA	Liên đoàn giao nhận thế giới
FLC	Hàng nguyên container (Full Container Loaded)
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)
GNVT	Giao nhận vận tải
IMF	Quỹ tiền tệ quốc tế
MTO	Vận tải đa phương thức
LCL	Hàng lẻ (Less Container Loaded)
LSP	Nhà cung cấp dịch vụ logistics (Logistics Services Provider)
LPI	Chỉ số năng lực logistics (Logistics Performance Index)
SCM	Quản trị chuỗi cung ứng
TP. HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VIFFAS	Hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam
VPA	Hiệp hội cảng Việt Nam (Việt Nam Seaports Association)
WCO	Tổ chức hải quan thế giới (World Customs Organization)
WTO	Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)
XNK	Xuất nhập khẩu

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Thập niên qua chứng kiến sự hội nhập mạnh mẽ của Việt Nam với khu vực và thế giới. Nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đạt 7,35% - thuộc nhóm phát triển cao nhất ở khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Việt Nam trở thành điểm đến của các dòng vốn nước ngoài bởi sự hấp dẫn của một thị trường 88 triệu dân, tiềm năng cả về sức tiêu thụ và nguồn lao động giá rẻ. Theo dự báo của Bộ Công Thương, trong 10 năm tới kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước sẽ đạt tới 200 tỷ USD thì nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics lại càng lớn. Sau gần bốn năm gia nhập WTO, Việt Nam đang thể hiện sự hội nhập ngày càng mạnh mẽ vào kinh tế khu vực và quốc tế.

Cùng với nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh chóng, dịch vụ thương mại tăng mạnh và một nền kinh tế hội nhập sâu rộng vào sân chơi quốc tế, khu vực miền Nam Việt Nam là một trong 3 khu vực của đất nước đóng góp nhiều thành tựu về phát triển kinh tế - xã hội cho sự lớn mạnh của cả nước. Với vị trí địa lý thuận lợi để trở thành điểm trung chuyển hàng hóa quốc tế không chỉ phục vụ cho sự phát triển kinh tế trong nước mà còn có những lợi thế để phát triển vượt ra khỏi biên giới quốc gia cùng với điều kiện tự nhiên thuận lợi cho phát triển kinh tế - xã hội, khu vực miền Nam hội tụ nhiều tiềm năng với việc tập trung đông nhất các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước. Vì vậy, khu vực miền Nam Việt Nam được Đảng và Nhà nước quan tâm, hỗ trợ và định hướng phát triển kinh tế - xã hội hàng đầu.

Ngành logistics có vai trò rất quan trọng phát triển kinh tế xã hội. Logistics đóng góp quan trọng vào quá trình phân phối hàng hóa từ nơi sản xuất đến người tiêu dùng và là cầu nối thương mại toàn cầu. Logistics mới chỉ được quan tâm đầu tư phát triển ở Việt Nam nói chung và miền Nam nói riêng cách đây khoảng 10 năm nhờ vào quá trình mở cửa kinh tế quốc tế. Hoạt động thương mại càng tăng mạnh khi hội nhập ngày càng sâu rộng sẽ là mảnh đất màu mỡ cho lĩnh vực logistics phát triển. Tầm quan trọng và cơ hội phát triển dịch vụ logistics ở thị

trường Việt Nam nói chung và thị trường miền Nam nói riêng đã được khẳng định. Điều đáng nói là nguồn lợi lớn từ dịch vụ này hiện không nằm trong tay các doanh nghiệp GNVN Việt Nam mà đang chảy về túi các doanh nghiệp nước ngoài. Một nguồn lợi lớn trên sân nhà chưa được các doanh nghiệp GNVN Việt Nam tận dụng, họ đang là những người làm thuê cho các tập đoàn nước ngoài. Các doanh nghiệp GNVN Việt Nam mới chỉ có một phần rất nhỏ trong miếng bánh khổng lồ và đang ngày càng phình to của thị trường dịch vụ logistics. Trước vấn đề mang tính thời cuộc và cấp thiết như vậy nên em quyết định chọn đề tài: ***“Phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam”*** làm đề tài Luận văn thạc sĩ chuyên ngành Quản trị kinh doanh.

2. Tình hình nghiên cứu

Cho đến nay, đã có một số đề tài nghiên cứu về dịch vụ logistics nhưng đối tượng và phạm vi nghiên cứu của các đề tài trước tập trung vào tình hình phát triển dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên cả nước mà chưa có đề tài nào nghiên cứu về phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam. Vì vậy, đề tài mà em lựa chọn là hoàn toàn không bị trùng lặp với các đề tài đã nghiên cứu trước đây.

3. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của đề tài là phân tích, đánh giá hoạt động logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam trên cơ sở đó đề xuất được các giải pháp phát triển dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu

- Khái quát những vấn đề lý luận chung về dịch vụ logistics, và các nhà cung cấp dịch vụ logistics.
- Phân tích thực trạng phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

- Đề xuất những giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu: Tình hình phát triển dịch vụ logistics và hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam những năm gần đây và giới hạn tập trung nghiên cứu tại 4 tỉnh, thành phố trọng điểm: TP. HCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu.

6. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau như:

- Phương pháp tổng hợp và thống kê phân tích.
- Phương pháp so sánh.
- Phương pháp phân tích ma trận SWOT.

7. Kết cấu của Luận văn

Ngoài Lời mở đầu, Kết luận và Tài liệu tham khảo, Luận văn được kết cấu gồm 3 Chương:

- Chương I: Tổng quan về dịch vụ logistics và các nhà cung cấp dịch vụ logistics

- Chương II: Thực trạng phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

- Chương III: Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS

VÀ NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS

1.1 TỔNG QUAN VỀ LOGISTICS

1.1.1. Khái niệm logistics

“Logistics” là thuật ngữ mới chỉ được sử dụng trong vài thế kỷ gần đây, nhưng sự tồn tại của logistics thì đã đồng hành cùng loài người từ rất lâu kể từ khi con người biết tích trữ, phân chia, trao đổi, vận chuyển... những vật phẩm mình làm ra. Khoảng 2700 trước Công Nguyên, kỹ thuật vận chuyển và xử lý nguyên vật liệu trong quá trình xây dựng kim tự tháp Ai Cập – Giza – cao 146 mét, nặng 6 triệu tấn quả là đáng kinh ngạc và chắc chắn phải có những giải pháp logistics hoàn hảo mà chúng ta chưa thể tìm hiểu hết. Như phát minh ra tàu có mái chèo – công cụ quan trọng – giải pháp vận chuyển trong chuỗi hoạt động logistics vào khoảng 300 năm trước Công Nguyên cũng là một mốc lịch sử quan trọng đánh dấu sự tồn tại logistics. Còn nhiều các dấu mốc đánh dấu sự phát triển logistics như: Công trình xây dựng nhà thờ Mezquita, Cordoba, Tây Ban Nha khoảng 700 năm sau Công Nguyên nổi tiếng với những mái vòm theo kiểu kiến trúc Hồi Giáo và 856 cây cột làm từ các loại đá quý được chế tác và vận chuyển về từ các nước trên thế giới; Năm 1500 dịch vụ bưu chính với cam kết giao hàng đúng hạn lần đầu tiên ra đời tại Châu Âu; Khoảng những năm 1800, động cơ hơi nước và các ứng dụng của nó vào phương tiện vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy... đã mở ra kỷ nguyên phát triển cho ngành logistics; Phục vụ cho Chiến tranh thế giới lần thứ I và II, nhiều các giải pháp logistics đã được các bên áp dụng rất hiệu quả trong việc điều binh, vận chuyển lương thực, khí tài, quân trang, quân phục...

Thập niên 1970 – 1980 các công ty cung cấp dịch vụ logistics ngày càng xuất hiện nhiều hơn và mô hình Just-in-time được người Nhật phát kiến; Những năm 1990, thì logistics đã đánh dấu trên thị trường thương mại qua việc ứng dụng các

mô hình QR (Quick Response – đáp ứng nhanh), ECR (Efficient Consumer Response – đáp ứng người tiêu dùng hiệu năng).

Theo Hội đồng kinh tế xã hội Liên hiệp quốc (ECOSOC), quá trình phát triển của logistics những năm gần đây được chia thành 3 giai đoạn:

* Giai đoạn 1: Phân phối vật chất (Physical Distribution): Giai đoạn này bắt đầu từ những năm 60 – 70 của thế kỷ XX. Vào thời kỳ này người ta quan tâm đến việc quản lý có hệ thống những hoạt động có liên quan với nhau để đảm bảo hiệu quả việc giao hàng thành phẩm và bán thành phẩm... cho khách hàng. Đó là những hoạt động vận tải, phân phối, bảo quản hàng hóa, quản lý hàng tồn kho, bao bì, đóng gói... Những hoạt động này gọi là phân phối vật chất.

* Giai đoạn 2: Hệ thống logistics (Logistics System): Diễn ra vào thập niên 1980s và 1990s của thế kỷ XX với điểm nổi bật chính là các công ty kết hợp hai mặt: đầu vào (cung ứng vật tư) với đầu ra (phân phối sản phẩm), nhằm tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả của quá trình này. Sự kết hợp này chính là hệ thống logistics.

* Giai đoạn 3: Quản trị chuỗi cung ứng (Supply Chain Management): Diễn ra vào những năm cuối của thế kỷ XX cho tới nay. Khái niệm bao trùm mang tính chiến lược là quản trị chuỗi nối tiếp các hoạt động từ người cung cấp - người sản xuất và khách hàng tiêu dùng sản phẩm cuối cùng với các giá trị gia tăng như tạo lập và cung cấp các chứng từ liên quan, hệ thống theo dõi, kiểm tra làm gia tăng giá trị sản phẩm. Dễ dàng nhận thấy khái niệm này sự coi trọng đối tác, phát triển đối tác, kết hợp giữa doanh nghiệp sản xuất kinh doanh với người cung ứng khách hàng cũng như những người liên quan tới hệ thống quản lý như các công ty vận tải, kho bãi và những người cung cấp công nghệ thông tin.

Có rất nhiều khái niệm khác nhau về logistics trên thế giới và được xây dựng căn cứ trên ngành nghề và mục đích nghiên cứu về dịch vụ logistics khác nhau, tuy nhiên, có thể nêu một số khái niệm chủ yếu sau:

Theo tài liệu của Liên Hiệp Quốc (UNESCAP), khái niệm “logistics” được giải thích như sau: Logistics được hiểu là việc quản lý dòng chu chuyển và lưu kho nguyên vật liệu, quá trình sản xuất, thành phẩm và xử lý các thông tin liên quan từ nơi xuất xứ đến nơi tiêu thụ cuối cùng theo yêu cầu của khách hàng.

Theo Hội đồng quản trị logistics Hoa Kỳ (CLM), nay đổi tên thành Hội đồng các nhà quản trị chuỗi cung ứng chuyên nghiệp (The Council of Supply Chain Management Professionals – CSCMP), logistics là một bộ phận của dây chuyền cung ứng tiến hành lập ra kế hoạch, thực hiện và kiểm soát công việc chu chuyển, lưu kho hàng hóa, xử lý thông tin, cùng với các dịch vụ liên quan từ địa điểm xuất phát đến nơi tiêu dùng một cách hiệu lực, hiệu quả nhằm đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Logistics là một quá trình xây dựng kế hoạch, cung cấp và quản lý việc chu chuyển và lưu kho có hiệu quả hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ nơi xuất xứ đến nơi tiêu thụ vì mục tiêu đáp ứng nhu cầu của khách hàng (*Đại học Hàng Hải thế giới - World Maritime University, D. Lambert 1998*)

Theo khái niệm của Liên hiệp quốc sử dụng cho khóa đào tạo quốc tế về vận tải đa phương thức và quản trị logistics tổ chức tại Đại Học Ngoại Thương Hà Nội (tháng 10/2002), logistics là hoạt động quản lý quá trình lưu chuyển nguyên vật liệu qua các khâu lưu kho, sản xuất ra sản phẩm cho tới tay người tiêu dùng theo yêu cầu của khách hàng.

Theo Coyle, Bardi & Langley, logistics là phần quá trình của chuỗi cung ứng giữ vai trò lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả dòng chảy và việc cất giữ hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm nguồn tới điểm tiêu thụ với mục tiêu thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

Ngoài ra, còn có các cách định nghĩa khác về logistics. Tuy nhiên, qua các khái niệm trên, có thể thấy logistics không phải là một hoạt động đơn lẻ mà là một chuỗi các hoạt động bao trùm mọi yếu tố tạo nên sản phẩm, đó là quá trình lưu kho, sản xuất ra sản phẩm và phân phối tới tay người tiêu dùng.

1.1.2. Phân loại logistics

Logistics là một khái niệm rộng lớn, bao trùm nhiều lĩnh vực và được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau.

1.1.2.1. Theo hình thức

- Logistics bên thứ nhất (1PL – First Party Logistics): Người chủ sở hữu hàng hóa tự mình tổ chức các hoạt động logistics để đáp ứng nhu cầu của bản thân.

- Logistics bên thứ 2 (2PL – Second Party Logistics): Người cung cấp dịch vụ logistics bên thứ 2 là người cung cấp dịch vụ cho các hoạt động đơn lẻ trong chuỗi các hoạt động logistics như vận tải, kho bãi, thủ tục hải quan, thanh toán...) để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Logistics bên thứ 3 (3PL – Third Party Logistics): Người này thay mặt cho chủ hàng quản lý và thực hiện các dịch vụ logistics cho từng bộ phận chức năng.

- Logistics bên thứ 4 (4PL – Forth Party Logistics): Là người tích hợp, gắn kết các nguồn lực, tiềm năng và cơ sở vật chất khoa học kỹ thuật của mình với các tổ chức khác để thiết kế, xây dựng, vận hành các giải pháp chuỗi logistics.

- Logistics bên thứ 5 (5PL – Fifth Party Logistics): Đã được nhắc đến trong những năm gần đây. Đây là hình thức phát triển cao hơn của logistics bên thứ tư đi cùng với sự phát triển của thương mại điện tử.

1.1.2.2. Theo phạm vi

Được phân chia làm 4 loại sau:

- Logistics trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh (Business Logistics): Mỗi lĩnh vực kinh doanh, đối tượng hàng hóa cụ thể sẽ có các cách thức bảo quản, vận chuyển, quản lý hàng khác nhau. Do đó, chuỗi logistics của mỗi đối tượng đó lại có những đặc điểm riêng. Chẳng hạn:

+ Logistics hàng tiêu dùng nhanh (FMCG – Fast Moving Consumer Goods): Với loại hàng hóa này, yêu cầu quan trọng nhất là đảm bảo thời gian giao hàng, thời gian từ khi hàng được sản xuất ra cho đến khi tới tay người tiêu dùng cuối cùng.

+ Logistic ngành ô tô (Automotive Logistic): Ngành này đòi hỏi sự liên kết phối hợp nhịp nhàng giữa các nhà máy, bộ phận sản xuất các chi tiết phụ tùng riêng lẻ, đảm bảo thời gian cuối của công đoạn này là thời gian đầu của công đoạn sau, tránh thời gian chờ đợi. Đặc biệt quan trọng là việc dự trữ và phân phối phụ tùng thay thế.

+ Ngoài ra còn có các loại như: Logistics ngành hóa chất (Chemical Logistics); Logistics ngành dược phẩm (Pharmaceutical Logistics); Logistics dầu khí (Petroleum Logistic).....

- Logistics quân sự (Military Logistics): Hoạch định, hợp nhất mọi phương diện của sự hỗ trợ cho khả năng tác chiến của quân đội (trong việc triển khai quân hoặc đóng quân) và các thiết bị quân sự đảm bảo sẵn sàng, tin cậy và hiệu quả. Nhiều tài liệu nêu hoạt động của đường mòn Hồ Chí Minh như là một điển hình của công tác logistics trong cuộc chiến tranh chống Mỹ cứu nước của Việt Nam, mà các tài liệu đó gọi là chiến tranh Việt Nam.

- Logistics sự kiện (Event Logistics): Một mạng gồm các hoạt động, phương tiện và con người cần thiết để tổ chức, lập kế hoạch và triển khai các nguồn lực trên cho một sự kiện diễn ra và kết thúc một cách hiệu quả.

- Logistics dịch vụ (Service Logistics): Cung cấp, lên kế hoạch và quản trị các phương tiện/vốn liếng, nhân lực và vật tư để hỗ trợ hoặc đảm bảo cho một tác nghiệp dịch vụ hoặc kinh doanh (Langley,Coyle,Gibson,Novack & Bardi, 2008).

1.1.2.3. Theo lĩnh vực

- Logistic đầu vào (Inbound Logistics): Là hoạt động đảm bảo cung ứng tài nguyên đầu vào (nguyên liệu, thông tin, vốn,...) cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách tối ưu cả về vị trí, thời gian, chi phí.

- Logistics đầu ra (Outbound Logistics): Là các hoạt động đảm bảo cung cấp thành phần đến tay người tiêu dùng một cách tốt đẹp cả về vị trí, thời gian và chi phí nhằm đáp ứng các mục tiêu của doanh nghiệp.

- Logistics ngược (Reverse Logistics): Là quá trình thu hồi các phụ phẩm, phế liệu, phế phẩm, các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường phát sinh từ quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng trở về để tái chế hoặc xử lý.

1.2. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS (LSP)

1.2.1. Khái niệm dịch vụ logistics

Cùng với sự phát triển của lực lượng sản xuất và sự hỗ trợ đắc lực của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật trên thế giới, khối lượng hàng hóa và sản phẩm vật chất được sản xuất ra ngày càng nhiều. Do khoảng cách trong các lĩnh vực cạnh tranh truyền thống như chất lượng hàng hóa hay giá cả ngày càng thu hẹp, các nhà sản xuất đã chuyển sang cạnh tranh về quản lý hàng tồn kho, tốc độ giao hàng, hợp lý hóa quá trình lưu chuyển nguyên nhiên vật liệu và bán thành phẩm, ... trong cả hệ thống quản lý phân phối vật chất của doanh nghiệp. Trong quá trình đó, logistics có cơ hội phát triển ngày càng mạnh mẽ hơn trong lĩnh vực kinh doanh. Trong thời gian đầu, logistics chỉ đơn thuần được coi là một phương thức kinh doanh mới, mang lại hiệu quả cao cho các doanh nghiệp. Cùng với quá trình phát triển, logistics đã được chuyên môn hóa và phát triển trở thành một ngành dịch vụ đóng vai trò rất quan trọng trong giao thương quốc tế.

Trong Luật Thương mại 2005, lần đầu tiên khái niệm về dịch vụ logistics được pháp điển hóa. Luật quy định “Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công đoạn 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 tới hàng hóa* theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao”.

Mặc dù có nhiều quan điểm khác nhau nhưng các khái niệm về dịch vụ logistics có thể chia làm hai nhóm:

* Nhóm định nghĩa hẹp mà tiêu biểu là định nghĩa của Luật Thương mại 2005 có nghĩa hẹp, coi logistics gần tương tự với hoạt động giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên cũng cần chú ý là định nghĩa trong Luật Thương mại có tính mở, thể hiện trong đoạn in nghiêng “*hoặc các dịch vụ khác có liên quan tới hàng hóa*”. Khái niệm logistics trong một số lĩnh vực chuyên ngành cũng được coi là nghĩa hẹp, tức là chỉ bó hẹp trong phạm vi, đối tượng của ngành đó (như ví dụ ở trên là trong lĩnh vực quân sự). Theo quan điểm này, bản chất của dịch vụ logistics là việc tập hợp

các yếu tố hỗ trợ cho quá trình vận chuyển sản phẩm từ nơi sản xuất tới nơi tiêu thụ. Như vậy, dịch vụ logistics mang nhiều yếu tố vận tải, người cung cấp dịch vụ logistics theo khái niệm này không có nhiều khác biệt so với người cung cấp dịch vụ vận tải đa phương thức (MTO)

* Nhóm định nghĩa có phạm vi rộng. Theo quan điểm này, dịch vụ logistics gắn liền cả quá trình nhập nguyên, nhiên vật liệu làm đầu vào cho quá trình sản xuất, sản xuất ra hàng hóa và đưa vào các kênh lưu thông, phân phối để đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Nhóm định nghĩa này của dịch vụ logistics góp phần phân định rõ ràng giữa các nhà cung cấp từng dịch vụ đơn lẻ như dịch vụ vận tải, giao nhận, khai thuê hải quan, phân phối, dịch vụ hỗ trợ sản xuất, tư vấn quản lý ... với một nhà cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp, người sẽ đảm nhận toàn bộ các khâu trong quá trình hình thành và đưa hàng hóa tới tay người tiêu dùng cuối cùng. Như vậy, nhà cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp đòi hỏi phải có chuyên môn, nghiệp vụ vững vàng để cung cấp dịch vụ mang tính “trọn gói” cho các nhà sản xuất. Đây là một công việc mang tính chuyên môn hóa cao.

1.2.2. Vai trò của dịch vụ logistics

- Dịch vụ logistics góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, giảm thiểu chi phí trong quá trình sản xuất, tăng cường sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp.

Theo thống kê của một nghiên cứu, hoạt động logistics trên thị trường Trung Quốc tăng trưởng với tốc độ bình quân là 33%/năm và ở Brazil là 20%/năm. Bên cạnh đó, từ số liệu thống kê của một số tổ chức nghiên cứu về dịch vụ logistics cho biết chi phí cho hoạt động dịch vụ logistics chiếm 10-13% GDP ở các nước phát triển, ở các nước đang phát triển cao hơn khoảng 15-20%. Điều này cho thấy chi phí cho dịch vụ logistics là rất lớn, vì vậy với việc hình thành và phát triển dịch vụ logistics sẽ giúp các doanh nghiệp cũng như toàn bộ nền kinh tế quốc dân giảm được chi phí trong chuỗi logistics, làm cho quá trình sản xuất kinh doanh tinh giản hơn và đạt hiệu quả hơn. Giảm chi phí trong sản xuất, quá trình sản xuất kinh doanh tinh giản, hiệu quả sản xuất kinh doanh được nâng cao góp phần tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Thực tế những năm qua tại các nước Châu Âu, chi phí logistics đã giảm xuống rất nhiều và còn có xu hướng giảm nữa trong các năm tới.

- Dịch vụ logistics có tác dụng tiết kiệm và giảm chi phí trong hoạt động lưu thông phân phối.

Giá cả hàng hóa trên thị trường chính bằng giá cả ở nơi sản xuất cộng với chi phí lưu thông. Chi phí lưu thông hàng hóa, chủ yếu là phí vận tải chiếm một tỷ lệ không nhỏ và là bộ phận cấu thành giá cả hàng hóa trên thị trường, đặc biệt là hàng hóa trong buôn bán quốc tế. Vận tải là yếu tố quan trọng của lưu thông. C. Mác đã từng nói “Lưu thông có ý nghĩa là hành trình thực tế của hàng hóa trong không gian được giải quyết bằng vận tải”. Vận tải có nhiệm vụ đưa hàng hóa đến nơi tiêu dùng và tạo khả năng để thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa. Trong buôn bán quốc tế, chi phí vận tải chiếm tỷ trọng khá lớn, theo số liệu thống kê của UNCTAD thì chi phí vận tải đường biển chiếm trung bình 10-15% giá FOB, hay 8-9% giá CIF. Mà vận tải là yếu tố quan trọng nhất trong hệ thống logistics cho nên dịch vụ logistics ngày càng hoàn thiện và hiện đại sẽ tiết kiệm cho phí vận tải và các chi phí khác phát sinh trong quá trình lưu thông dẫn đến tiết kiệm và giảm chi phí lưu thông. Nếu tính cả chi phí vận tải, tổng chi phí logistics (bao gồm đóng gói, lưu kho, vận tải, quản lý, ...) ước tính chiếm tới 20% tổng chi phí sản xuất ở các nước phát triển, trong khi đó nếu chỉ tính riêng chi phí vận tải có thể chiếm tới 40% giá trị xuất khẩu của một số nước không có đường bờ biển.

- Dịch vụ logistics góp phần gia tăng giá trị kinh doanh của các doanh nghiệp vận tải giao nhận.

Dịch vụ logistics là loại hình dịch vụ có quy mô mở rộng và phức tạp hơn nhiều so với hoạt động vận tải giao nhận thuần túy. Trước kia, người kinh doanh dịch vụ vận tải giao nhận chỉ cung cấp cho khách hàng những dịch vụ đơn giản, thuần túy và đơn lẻ. Ngày nay, do sự phát triển của sản xuất, lưu thông, các chi tiết của một sản phẩm có thể do nhiều quốc gia cung ứng và ngược lại một loại sản phẩm của doanh nghiệp có thể tiêu thụ tại nhiều quốc gia, nhiều thị trường khác nhau, vì vậy dịch vụ mà khách hàng yêu cầu từ người kinh doanh vận tải giao nhận phải đa dạng và phong phú. Người vận tải giao nhận ngày nay đã triển khai cung cấp các dịch vụ nhằm đáp ứng yêu cầu thực tế của khách hàng. Họ trở thành người cung cấp dịch vụ logistics (logistics service provider). Rõ ràng, dịch vụ logistics đã

góp phần làm gia tăng giá trị kinh doanh của các doanh nghiệp vận tải giao nhận. Theo kinh nghiệm ở những nước phát triển cho thấy, thông qua việc sử dụng dịch vụ logistics trọn gói, các doanh nghiệp sản xuất có thể rút ngắn thời gian từ lúc nhận đơn hàng cho đến lúc giao sản phẩm cho khách hàng từ 5-6 tháng xuống còn 2 tháng. Kinh doanh dịch vụ này có tỷ suất lợi nhuận cao gấp 3-4 lần sản xuất và gấp từ 1-2 lần các dịch vụ ngoại thương khác.

- Dịch vụ logistics phát triển góp phần mở rộng thị trường trong buôn bán quốc tế.

Sản xuất có mục đích là phục vụ tiêu dùng, cho nên trong sản xuất kinh doanh, vấn đề thị trường luôn là vấn đề quan trọng và luôn được các nhà sản xuất và kinh doanh quan tâm. Các nhà sản xuất kinh doanh muốn chiếm lĩnh và mở rộng thị trường cho sản phẩm của mình phải cần sự hỗ trợ của dịch vụ logistics. Dịch vụ logistics có tác dụng như chiếc cầu nối trong việc chuyển dịch hàng hóa trên các tuyến đường mới đến các thị trường mới đúng yêu cầu về thời gian và địa điểm đặt ra. Dịch vụ logistics phát triển có tác dụng rất lớn trong việc khai thác và mở rộng thị trường kinh doanh cho các doanh nghiệp.

- Dịch vụ logistics phát triển góp phần giảm chi phí, hoàn thiện và tiêu chuẩn hóa chứng từ trong kinh doanh quốc tế.

Thực tiễn, một giao dịch trong buôn bán quốc tế thường phải tiêu tốn các loại giấy tờ, chứng từ. Theo ước tính của Liên Hợp Quốc, chi phí về giấy tờ để phục vụ mọi mặt giao dịch thương mại trên thế giới hàng năm đã vượt quá 420 tỷ USD. Theo tính toán của các chuyên gia, riêng các loại giấy tờ, chứng từ rườm rà hàng năm khoản chi phí tiêu tốn cho nó cũng chiếm tới hơn 10% kim ngạch mậu dịch quốc tế, ảnh hưởng rất lớn tới các hoạt động buôn bán quốc tế. Logistics đã cung cấp các dịch vụ đa dạng trọn gói đã có tác dụng giảm rất nhiều các chi phí cho giấy tờ, chứng từ trong buôn bán quốc tế. Dịch vụ vận tải đa phương thức do người kinh doanh dịch vụ logistics cung cấp đã loại bỏ đi rất nhiều chi phí cho giấy tờ thủ tục, nâng cấp và chuẩn hóa chứng từ cũng như giảm khối lượng công việc văn phòng trong lưu thông hàng hóa, từ đó nâng cao hiệu quả buôn bán quốc tế.

Ngoài ra, cùng với việc phát triển logistics điện tử (electronic logistics) sẽ tạo ra cuộc cách mạng trong dịch vụ vận tải và logistics, chi phí cho giấy tờ, chứng từ trong lưu thông hàng hóa càng được giảm tới mức tối đa, chất lượng dịch vụ logistics ngày càng được nâng cao sẽ thu hẹp hơn nữa cản trở về mặt không gian và thời gian trong dòng lưu chuyển nguyên vật liệu và hàng hóa. Các quốc gia sẽ xích lại gần nhau hơn trong hoạt động sản xuất và lưu thông.

1.2.3. Phân loại dịch vụ logistics

1.2.3.1. Theo phân loại của WTO

- Dịch vụ logistics lõi (Core Logistics Service): Dịch vụ thiết yếu trong hoạt động logistics và cần phải tiến hành tự do hóa để thúc đẩy sự lưu chuyển dịch vụ bao gồm: dịch vụ làm hàng, dịch vụ lưu kho, dịch vụ đại lý vận tải và các dịch vụ hỗ trợ khác.

- Dịch vụ có liên quan tới vận tải: Các dịch vụ có liên quan tới cung cấp có hiệu quả dịch vụ logistics tích hợp cũng như cung cấp môi trường thuận lợi cho hoạt động của logistics bên thứ 3 phát triển gồm có vận tải hàng hóa (đường biển, đường thủy nội địa, hàng không, đường sắt, đường bộ và cho thuê phương tiện không có người vận hành) và các dịch vụ khác có liên quan tới dịch vụ logistics gồm dịch vụ phân tích và thử nghiệm kỹ thuật, dịch vụ chuyển phát, dịch vụ đại lý hoa hồng, dịch vụ bán buôn và bán lẻ.

- Dịch vụ thứ yếu hoặc mang tính hỗ trợ (Non-core Logistics Service): Gồm dịch vụ máy tính và liên quan tới máy tính, dịch vụ đóng gói và dịch vụ tư vấn quản lý.

1.2.3.2. Theo qui định của Luật Thương mại

Theo Luật Thương mại Việt Nam 2005, Điều 233 qui định các dịch vụ logistics cụ thể sau:

- Các dịch vụ logistics chủ yếu bao gồm:

+ Dịch vụ bốc xếp hàng hóa, bao gồm cả hoạt động bốc xếp container.

+ Dịch vụ kho bãi, lưu trữ hàng hóa bao gồm cả hoạt động kinh doanh kho bãi container và kho xử lý nguyên liệu, thiết bị.

+ Dịch vụ đại lý vận tải, bao gồm cả hoạt động đại lý làm thủ tục hải quan và lập kế hoạch bốc dỡ hàng hóa.

+ Dịch vụ hỗ trợ khác, bao gồm các hoạt động tiếp nhận, lưu kho và quản lý thông tin liên quan đến vận chuyển và lưu kho hàng hóa trong suốt cả chuỗi logistics; hoạt động xử lý lại hàng hóa, hàng hóa tồn kho, hàng bị trả lại, lỗi mốt và tái phân phối; hoạt động cho thuê và thuê mua container.

- Các dịch vụ logistics liên quan đến vận tải bao gồm:

+ Dịch vụ vận tải hàng hải.

+ Dịch vụ vận tải thủy nội địa.

+ Dịch vụ vận tải hàng không.

+ Dịch vụ vận tải đường sắt.

+ Dịch vụ vận tải đường bộ.

+ Dịch vụ vận tải đường ống.

- Các dịch vụ logistics liên quan khác

+ Dịch vụ kiểm tra, phân tích kỹ thuật.

+ Dịch vụ bưu chính.

+ Dịch vụ thương mại bán buôn.

+ Dịch vụ bán lẻ bao gồm hoạt động quản lý hàng lưu kho, thu gom, tập hợp, phân loại, phân phối và giao hàng.

+ Dịch vụ hỗ trợ vận tải khác.

Các phân loại này phù hợp với Biểu cam kết về dịch vụ vận tải của Việt Nam với WTO nhưng chưa thể hiện được những loại hình dịch vụ hiện đại trong điều kiện hiện nay.

1.2.3.3. Theo nội dung dịch vụ

- Nhóm dịch vụ thiết kế và hoạch định chiến lược logistics cho các doanh nghiệp (Designing/Planning): Cung cấp dịch vụ logistics tiến hành thiết kế kế hoạch cơ cấu lại dây chuyền cung ứng của khách hàng sao cho đạt kết quả tối ưu và phát

huy tối đa các lợi thế trong cạnh tranh. Ở đây, các công ty cung cấp dịch vụ logistics sẽ dựa trên thực trạng tổ chức sản xuất của khách hàng để xây dựng một chuỗi cung ứng phù hợp, xây dựng qui trình sản xuất hợp lý, đảm bảo giảm tối đa thời gian, chi phí không cần thiết.

- Nhóm dịch vụ logistics đầu vào (Inbound logistics): bao gồm

+ Kitting: Quản lý công đoạn lựa chọn, đóng gói và chuyên chở các bộ phận linh kiện chưa lắp ráp tới dây chuyền sản xuất của doanh nghiệp.

+ Quality control/ Quality assurance: Tiến hành kiểm tra chất lượng tại kho và loại bỏ các sản phẩm không đạt tiêu chuẩn chuyên chở ngược lại cho nhà sản xuất thay thế các linh kiện không đảm bảo chất lượng.

+ Sequencing: Sắp xếp các bộ phận, vật tư cho một dây chuyền sản xuất theo thứ tự cụ thể để tiện sản xuất và đóng gói.

+ Milk runs: Tối ưu hóa dòng vận chuyển hàng hóa bằng cách gom hàng và giao hàng cho nhiều khách hàng trong cùng một thời điểm. Thiết kế một lộ trình phức hợp với nhiều điểm bốc xếp, kết hợp nhiều đơn hàng từ nhiều khách hàng tại cùng một thời điểm. Mục đích là sử dụng tối đa năng lực chuyên chở của phương tiện và tiết kiệm chi phí vận tải.

+ VIM (Vendor Inventory Management): Tiến hành gom hàng từ nhiều nhà cung cấp nhỏ lẻ những mặt hàng hay vật tư cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng, lưu kho và phân phối tới cho khách hàng.

- Nhóm dịch vụ hỗ trợ sản xuất (Manufacturing Support): bao gồm

+ Sub – Assembly: Áp dụng đối với các ngành điện tử, ô tô, hàng tiêu dùng nhanh. Công ty logistics sẽ đảm nhận luôn công việc lắp ráp các bộ phận cơ bản của sản phẩm từ các linh kiện đơn lẻ.

+ Inventory Planning: Lên kế hoạch và kiểm soát quá trình lưu kho với các hệ thống quản lý kho hiện đại nhất đảm bảo tối ưu lượng dự trữ và giảm thiểu chi phí.

+ Packing/Labeling: Đóng gói và dán nhãn hàng hóa.

- Nhóm dịch vụ logistics đầu ra (Outbound Logistics/Warehousing and Distribution): Với hệ thống kho hiện đại và quy mô lớn, các công ty logistics có thể đảm nhiệm lưu kho thành phẩm và phân phối tới tay người tiêu dùng với chi phí thấp. Ngoài ra theo yêu cầu của khách hàng, các công ty này còn cung cấp một số dịch vụ kho đặc biệt như: Contract warehousing (Kho thuê theo hợp đồng); Dedicated warehousing (Kho chuyên dụng); Multi-user warehousing (Kho công cộng); Bonded warehousing (Kho ngoại quan); Automated warehousing (Kho tự động); Cross-docking warehousing (kho đa năng).

- Nhóm dịch vụ GNVT và gom hàng liên quan đến toàn bộ dòng lưu chuyển của vật tư và hàng hóa: bao gồm

+ Ocean/Air freight (vận tải đường biển, đường hàng không): Vận chuyển hàng nguyên container (FCL), hàng lẻ (LCL), hàng không.

+ Dedicated contract carriage (chuyên chở hàng hóa theo hợp đồng chuyên dụng).

+ Intermodal service (Vận tải đa phương thức).

+ Merge – in – Transit: Áp dụng cho các công ty nhập bộ phận hoàn chỉnh từ nhiều nhà cung cấp, công ty logistics sẽ kết hợp đầu vào và đầu ra của dây chuyền cung ứng một cách ăn khớp và hiệu quả, tiến hành lắp ráp thành sản phẩm cuối cùng và giao trực tiếp cho khách hàng.

+ Customer Service (Dịch vụ khách hàng).

- Nhóm dịch vụ sau bán hàng (Aftermarket logistics): Các LSP có thể giúp khách hàng quản lý các yếu tố phát sinh sau giao dịch, bao gồm một số dịch vụ:

+ Return Logistics: Quản lý quá trình thu hồi các hàng phế phẩm, tái chế hoặc hủy bỏ giúp khách hàng.

+ Repair Logistics: Tiếp nhận và sửa chữa thành phẩm hoặc bộ phận.

+ Revers Logistics: Thiết kế và quản lý dòng vật liệu hoặc thiết bị không sử dụng ngược trở lại dây chuyền cung ứng.

+ Call Center: Tiếp nhận đơn hàng và đăng ký giao hàng giúp khách hàng

- Dịch vụ logistics hàng đầu (Lead Logistics Provider): Thay mặt khách hàng quản lý toàn bộ chuỗi cung ứng hoặc khi cần thiết thuê lại dịch vụ của một số công ty logistics khác, khách hàng chỉ phải giao dịch với một nhà cung cấp dịch vụ duy nhất.

2.1.4. Nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSP)

2.1.4.1. *Khái niệm nhà cung cấp logistics (LSP)*

Kinh doanh dịch vụ logistics là việc một tổ chức hay một cá nhân sẽ đóng vai trò trung tâm, đứng ra phối hợp các công đoạn cung cấp nguyên liệu - sản xuất – phân phối dựa trên các dữ liệu về nhu cầu hàng hóa, dịch vụ, quy cách phẩm chất, năng lực sản xuất, lịch trình chuyên chở và nguồn cung cấp theo yêu cầu của người ủy thác.

Theo Điều 3, Mục 2, Nghị định số 140/2007/NĐ-CP định nghĩa: “Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics là thương nhân tổ chức thực hiện dịch vụ logistics cho khách hàng bằng cách tự mình thực hiện hoặc thuê lại thương nhân khác thực hiện một hoặc nhiều công đoạn của dịch vụ đó”. Và tại Nghị định 140/2007/NĐ-CP tại Điều 5, Điều 6, Điều 7 còn qui định rất rõ ràng về điều kiện kinh doanh đối với thương nhân kinh doanh các dịch vụ logistics chủ yếu; dịch vụ logistics liên quan đến vận tải; dịch vụ logistics liên quan khác.

2.1.4.2. *Phân loại nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSP)*

- Nhà cung cấp dịch vụ bên thứ 2 (2PL - Second Party Logistics): Đây là một chuỗi những người cung cấp dịch vụ cho hoạt động đơn lẻ cho chuỗi hoạt động logistics nhằm đáp ứng nhu cầu của chủ hàng nhưng chưa tích hợp với hoạt động logistics (chỉ đảm nhận một khâu trong chuỗi logistics). 2PL là việc quản lý các hoạt động truyền thống như vận tải, kho vận, thủ tục hải quan, thanh toán,...

- Nhà cung cấp dịch vụ logistics bên thứ ba (3PL - Third Party Logistics): Là người thay mặt cho chủ hàng quản lý và thực hiện các dịch vụ logistics cho từng bộ phận như: thay mặt cho người gửi hàng thực hiện thủ tục XNK, cung cấp chứng từ giao nhận - vận tải và vận chuyển nội địa hoặc thay mặt cho người XNK làm thủ tục thông quan hàng hóa và đưa hàng đến điểm đến quy định,... Dịch vụ 3PL bao gồm nhiều dịch vụ khác nhau, kết hợp chặt chẽ việc luân chuyển, tồn trữ hàng hoá, xử lý thông tin,... có tính tích hợp vào dây chuyền cung ứng của khách hàng. Nhà cung

cấp 3PL là các hoạt động do một công ty cung cấp dịch vụ logistics thực hiện trên danh nghĩa của khách hàng dựa trên các hợp đồng có hiệu lực tối thiểu là một năm hoặc các yêu cầu bất thường. Sử dụng 3PL là việc thuê các công ty bên ngoài để thực hiện các hoạt động logistics, có thể là toàn bộ quá trình quản lý logistics hoặc chỉ là một số hoạt động có chọn lọc. Các công ty sử dụng 3PL và nhà cung cấp dịch vụ logistics có mối quan hệ chặt chẽ với nhau nhằm thực chia sẻ thông tin, rủi ro, và các lợi ích theo một hợp đồng dài hạn.

- Nhà cung cấp dịch vụ logistics bên thứ tư (4PL – Fourth Party Logistics): Đây là người hợp nhất, gắn kết các nguồn lực, tiềm năng và cơ sở vật chất kỹ thuật của mình với các tổ chức khác để thiết kế, xây dựng và vận hành các giải pháp chuỗi logistics. Dịch vụ 4PL là việc quản lý và thực hiện các hoạt động logistics phức tạp như quản lý nguồn lực, trung tâm điều phối kiểm soát, các chức năng kiến trúc và tích hợp các hoạt động logistics. 4PL có liên quan với 3PL và được phát triển trên nền tảng của 3PL nhưng bao gồm lĩnh vực hoạt động rộng hơn, gồm cả các hoạt động của 3PL, các dịch vụ công nghệ thông tin, và quản lý các tiến trình kinh doanh. 4PL được coi như một điểm liên lạc duy nhất, là nơi thực hiện việc quản lý, tổng hợp tất cả các nguồn lực và giám sát các chức năng 3PL trong suốt chuỗi phân phối nhằm vươn tới thị trường toàn cầu, lợi thế chiến lược và các mối quan hệ lâu bền.

- Nhà cung cấp dịch vụ logistics thứ năm (5PL – Fifth Party Logistics): 5PL là loại dịch vụ thị trường thương mại điện tử, bao gồm các 3PL và 4PL quản lý tất cả các bên liên quan trong chuỗi phân phối trên nền tảng thương mại điện tử. Chìa khoá thành công của các nhà cung cấp dịch vụ logistics thứ năm là các hệ thống (Hệ thống quản lý đơn hàng (OMS), Hệ thống quản lý kho hàng (WMS) và Hệ thống quản lý vận tải (TMS)). Cả ba hệ thống này có liên quan chặt chẽ với nhau trong một hệ thống thống nhất và công nghệ thông tin.

1.3. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH DỊCH VỤ LOGISTICS

Xu thế tất yếu của thời đại ngày nay là toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới. Toàn cầu hoá làm cho giao thương giữa các quốc gia, các khu vực trên thế giới phát triển mạnh mẽ và đương nhiên sẽ kéo theo những nhu cầu mới về vận tải, kho bãi,

các dịch vụ phụ trợ... Theo dự báo, trong vài thập niên đầu thế kỷ 21 ngành dịch vụ logistics sẽ phát triển theo các xu hướng chính sau:

- *Thứ nhất, xu hướng ứng dụng công nghệ thông tin, thương mại điện tử ngày càng phổ biến và sâu rộng hơn trong các lĩnh vực của logistics.*

Mạng thông tin toàn cầu đã, đang và sẽ tác động rất lớn đến nền kinh tế toàn cầu. Quản trị logistics là một lĩnh vực phức tạp với chi phí lớn nhưng lại là yếu tố chủ đạo, quyết định lợi nhuận của doanh nghiệp trong thương mại điện tử. Xử lý đơn đặt hàng, thực hiện đơn hàng, giao hàng, thanh toán và thu hồi hàng hóa mà khách hàng không ưng ý... là những nội dung của lĩnh vực logistics trong môi trường thương mại điện tử. Một hệ thống logistics hoàn chỉnh, tương thích với các quy trình của thương mại điện tử, đáp ứng được những đòi hỏi của khách hàng trong thời đại công nghệ thông tin là yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh. Vì vậy, ứng dụng công nghệ thông tin, thương mại điện tử như: hệ thống thông tin quản trị dây chuyền cung ứng toàn cầu, công nghệ nhận dạng bằng tần số vô tuyến... đang ngày càng được áp dụng rộng rãi trong kinh doanh bởi vì thông tin được truyền càng nhanh và chính xác thì các quyết định trong hệ thống logistics càng hiệu quả.

- *Thứ hai, phương pháp quản lý logistics kéo (Pull) ngày càng phát triển mạnh mẽ và dần thay thế cho phương pháp quản lý logistics đẩy (Push) theo truyền thống.*

Quản lý logistics kéo hoặc logistics đẩy – là rất cần thiết nhằm cắt giảm chi phí. Trong các nền kinh tế dựa trên logistics đẩy trước đây, cắt giảm chi phí được thực hiện thông qua sự hợp nhất, liên kết của nhiều công ty, sự sắp xếp lại các nhà máy dựa trên sự nghiên cứu các nguồn nguyên liệu thô và nhân lực rẻ hơn, sự tự động hóa hoặc quá trình tái cơ cấu công nghệ, kỹ thuật trong các nhà máy. Cùng với đó, những sự cải tiến này đã giúp các công ty tăng năng suất lao động và cắt giảm chi phí hậu cần. Ngày nay, nguồn thu lợi nhuận từ quá trình nâng cấp và cải tiến này đã được thực hiện trên qui mô lớn hơn trong hầu hết các khu vực sản xuất chế tạo.

Nền sản xuất dựa trên logistics kéo đòi hỏi hẵn với cơ chế logistics đẩy truyền thống trước đây – đó là cơ chế sản xuất được điều khiển bởi cung (Supply - Driven) và được dẫn dắt, chỉ đạo theo một kế hoạch sản xuất đã được sắp đặt trước.

Trong hệ thống sản xuất điều khiển bởi cung, các thiết bị và sản phẩm hoàn thiện được “đẩy” vào các quá trình sản xuất hoặc chuyển vào các nhà kho lưu trữ theo sự sắp sẵn của công suất máy móc. Rõ ràng, cơ chế sản xuất dựa trên logistics đẩy không thực tế và phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng, dẫn đến sự dư thừa và lãng phí. Logistics kéo là quá trình sản xuất được dẫn dắt bởi hoạt động trao đổi mua bán trên thực tế hơn là dự đoán mức nhu cầu. Cơ chế “cần kéo” (logistics kéo) chỉ sản xuất những sản phẩm đã được bán hoặc được khách hàng đặt hàng mua. Chuỗi cung cấp hậu cần kéo liên kết quá trình kế hoạch hóa sản xuất và quá trình thiết kế với việc phân phối các sản phẩm sản xuất. Đây chính là mô hình được điều khiển bởi cầu (Demand – Driven) nhằm mục tiêu chính là đáp ứng được nhu cầu dự trữ cuối cùng của người tiêu dùng. Trong khi, cơ chế hậu cần “đẩy” hạn chế khả năng liên kết giữa các nhà cung cấp, nhà sản xuất và nhà phân phối, thì cơ chế hậu cần “kéo” đã đạt được mức thành công cao hơn và tính hiệu quả của quá trình liên kết. Hơn nữa, sự trao đổi số lượng cầu (Demand Data) bao gồm cả số lượng mua bán cần thiết sẽ giúp thống nhất hội tụ giữa mức cung của người sản xuất với cầu của người tiêu dùng.

- Thứ ba, xu hướng thuê dịch vụ logistics từ các công ty logistics chuyên nghiệp ngày càng phổ biến.

Toàn cầu hoá nền kinh tế càng sâu rộng thì tính cạnh tranh lại càng gay gắt trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Trong lĩnh vực logistics cũng vậy, để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, thì ngày càng có nhiều nhà cung cấp dịch vụ logistics ra đời và cạnh tranh quyết liệt với nhau. Bên cạnh những hãng sản xuất có uy tín đã gặt hái được những thành quả to lớn trong hoạt động kinh doanh nhờ khai thác tốt hệ thống logistics như: Hawlett - Packard, Spokane Company, Ladner Buiding Products, Favoured Blend Coffee Company, Sun Microsystems, SKF, Procter & Gamble... thì tất cả các công ty vận tải, giao nhận cũng nhanh chóng chớp thời cơ phát triển và trở thành những nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu thế giới với hệ thống logistics toàn cầu như: TNT, DHL, Maersk logistics, NYK Logistics, APL Logistics, MOL Logistics, Kuehne & Nagel, Schenker, Birkart, Ikea,... Để tối ưu hoá, tăng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp, nếu như trước đây, các chủ sở hữu hàng hóa lớn thường tự mình đứng ra tổ chức và thực hiện các

hoạt động logistics để đáp ứng nhu cầu của bản thân, thì giờ đây việc đi thuê các dịch vụ logistics ở bên ngoài ngày càng trở nên phổ biến.

Thực tế cho thấy việc sử dụng các nhà cung cấp dịch vụ logistics đã đem lại những nguồn lợi rất to lớn cho doanh nghiệp, nhờ giảm chi phí đầu tư cho hoạt động logistics, các doanh nghiệp có thể giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế. Bên cạnh đó các công ty logistics chuyên nghiệp còn có thể giúp doanh nghiệp: Thâm nhập thị trường, tiếp cận công nghệ mới và được cung cấp những thông tin kịp thời, chính xác về nguồn cung cấp cũng như thị trường tiêu thụ.

- Thứ tư, xu hướng các vấn đề an ninh trong quá trình vận chuyển vẫn tiếp tục và vấn đề quan trọng trong giai đoạn phát triển tiếp theo của ngành dịch vụ logistics.

Các vấn đề về an ninh đã gắn chặt với việc vận tải container, vận tải hàng không và tiếp tục là vấn đề quan trọng trong nhiều năm tới. Các công ty 3PLs hàng đầu như là DHL, FedEx, UPS, Schenker, Kuehne + Nagel, Expeditors, Uti và TNT có kinh nghiệm lâu năm trong việc thực hiện các công việc của mình một cách an toàn và hiệu quả. Họ đã có được các chứng chỉ như là C-TPAT, FAST, AES, SAFE và nhiều chứng chỉ an toàn khác của các chính phủ.

Ở châu Âu, nơi đã phát triển quan niệm chuỗi cung ứng xanh (Green Supply Chain) đặc biệt quan tâm đến tính an toàn, bền vững. Ở một số ngành đã có nhiều qui định mà doanh nghiệp phải tuân thủ và đòi hỏi họ phải tính toán lại lượng cac-bon mà chuỗi cung ứng thải ra.

Thứ năm, xu hướng sát nhập để phát triển ngành cung ứng dịch vụ trọn gói (dịch vụ 3PL) của các công ty logistics chuyên nghiệp ngày càng phổ biến.

Trong vài năm qua, ngành công nghiệp cung ứng dịch vụ logistics trọn gói (3PL) có nhiều biến chuyển ngoạn mục và trở thành xu thế phát triển của các LSP trong tương lai. Ví dụ như DHL đã mua lại Exel, 3PL lớn nhất thế giới thời bấy giờ hay Maersk Logistics dự kiến sẽ tăng gấp đôi doanh thu. Khi công ty mẹ A.P.Moller Maersk mua lại hãng tàu P&O Nedlloyd. SembCorp Logistics, từng là một trong 25 công ty 3PLs hàng đầu, cũng đã có chủ mới: tập đoàn Toll Holdings -

công ty sở hữu vận tải đường bộ và phân phối lớn nhất nước Úc. Trong khi nhu cầu cho dịch vụ đang tăng đều đặn, các nhà 3PL lớn đã nhanh chóng mở rộng phạm vi địa lý và đa dạng hóa dịch vụ. Chuyển các công ty 3PL đổi tên và tái cấu trúc đã trở thành phổ biến.

Mỗi công ty logistics sẽ có những chiến lược phát triển riêng của mình, nhưng tựu chung lại thường theo những hướng chính sau:

- Mở rộng phạm vi nguồn cung ứng và phân phối.
- Đẩy mạnh tốc độ lưu chuyển nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ.
- Phát triển các dịch vụ làm tăng giá trị gia tăng.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing logistics.
- Thiết kế mạng lưới phân phối ngược, thực hiện quản lý việc trả lại hàng hóa cho các nhà phân phối, nhà sản xuất hoặc người bán hàng.
- Phát triển mạnh thương mại điện tử, coi đây là bộ phận quan trọng của logistics.
- Ứng dụng những thành tựu mới của công nghệ thông tin.
- Không ngừng cải tiến bộ máy quản lý, tích cực đào tạo nhân viên trong các công ty logistics.

Bảng 1-1: Bảng xếp hạng 20 công ty 3PL toàn cầu theo doanh thu năm 2008-2009				
Xếp hạng	Các công ty cung cấp dịch vụ Third-party logistics (3PL)	Trụ sở chính	Doanh thu toàn cầu 2008 (triệu USD)	Doanh thu toàn cầu 2009 (triệu USD)
1	DHL Logistics	Đức	39.900	30.645
2	Kuehne Nagel	Thụy Sĩ	20.200	16.032
3	DB Schenker Logistics	Đức	12.503	14.575
4	CEVA Logistics	Hà Lan	9.523	7.648
5	DSV	Đan Mạch	5.231	6.722
6	C.H Robinson Worldwide	Mỹ	7.130	5.976
7	Agility Logistics	Kuwait	6.316	5.360
8	Panalpina	Thụy Sĩ	8.394	5.350
9	SNCF Geodis	Pháp	9.700	5.330
10	UPS Supply Chain Solution	Mỹ	6.293	5.080
11	Dachser & Co	Đức	5.377	4.575
12	Expeditior int'l of Washington	Mỹ	5.650	4.092
13	Bolloré	Pháp	4.330	3.657
14	Hellman Worldwide Logistics	Đức	4.209	3.630
15	UTI Worldwide	Mỹ	4.896	3.545
16	NYK Logistics	Nhật	4.723	3.501
17	Wincaton	Anh	4.331	3.370
18	Sinotrans	Trung Quốc	4.757	3.125
19	Rhenus & Co	Đức	3.940	3.140
20	Toll Holdings	Đức	3.497	2.902

Nguồn: SJ Consulting Group Mar.3/2010

- Thứ sáu, phát triển sự hợp tác liên kết toàn cầu giữa các công ty logistics chuyên nghiệp và sự phát triển các nhà cung cấp 4PL và 5PL

Ngày nay xu hướng liên kết để phối hợp các hoạt động logistics trên toàn cầu ngày càng phát triển mạnh mẽ. Sự hợp tác này sẽ giúp các nhà cung cấp dịch vụ logistics toàn cầu chia sẻ các nguồn lực logistics chung ở các địa điểm khác nhau như các dịch vụ kho hàng, dịch vụ vận tải... Sự liên kết này tạo ra những chuỗi cung ứng hoàn hảo, đồng thời mang đến lợi ích cho các bên về mặt thời gian và tiết giảm chi phí.

Do tất yếu của sự phát triển mà sự xuất hiện của các nhà cung cấp bên thứ 4 và bên thứ 5 ngày càng nhiều. 4PL là người tích hợp, chịu trách nhiệm quản lý dòng lưu chuyển logistics, cung cấp giải pháp dây chuyền cung ứng, hoạch định, tư vấn logistics, quản trị vận tải... và hướng đến quản trị cả quá trình logistics. Với sự phát triển của thương mại điện tử thì 5PL phát triển nhằm phục vụ và quản trị toàn bộ quá trình logistics trên nền tảng thương mại điện tử.

Qua Chương I, Luận văn đã làm rõ khái niệm, phân loại, vai trò và những nội dung cơ bản về dịch vụ logistics và nhà cung cấp logistics. Đây là cơ sở lý luận quan trọng làm cơ sở phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cũng như đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVT khu vực phía Nam Việt Nam

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM

2.1. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM THỜI GIAN QUA

2.1.1. Tổng quan về miền Nam Việt Nam

Việt Nam là một quốc gia nằm trên bán đảo Đông Dương, ven biển Thái Bình Dương. Việt Nam có diện tích 327.500 km² với đường biên giới trên đất liền dài 4.550 km, phía Bắc tiếp giáp với Trung Quốc, phía Tây tiếp giáp với Lào và Campuchia; phía Đông giáp biển Đông. Việt Nam bao gồm 64 tỉnh thành và được chia thành 3 miền: miền Bắc, miền Trung và miền Nam Việt Nam.

Miền Nam Việt Nam được chia thành vùng Đông Nam Bộ và vùng đồng bằng sông Cửu Long bao gồm 17 tỉnh và 2 thành phố. Vùng Đông Nam Bộ, phía Bắc và phía Tây Bắc giáp với Campuchia, phía Tây Nam giáp với Đồng bằng sông Cửu Long và phía Đông, Đông Nam giáp với biển Đông và đồng bằng sông Cửu Long. Vùng Đồng bằng sông Cửu Long là một bộ phận của châu thổ sông Mê Kông có diện tích 39.734km². Có vị trí nằm liền kề với vùng Đông Nam Bộ, phía Bắc giáp Campuchia, phía Tây Nam là vịnh Thái Lan, phía Đông Nam là Biển Đông. Đông Nam Bộ là vùng có kinh tế phát triển nhất Việt Nam, dân số đông và dẫn đầu cả nước về kim ngạch xuất khẩu, đầu tư nước ngoài, GDP, cũng như nhiều yếu tố kinh tế - xã hội khác. Thành phố Hồ Chí Minh (TP. HCM), Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu, 4 tỉnh, thành trên đều thuộc vùng Đông Nam Bộ, chiếm một diện tích khiêm tốn so với cả nước, nhưng đóng góp của 4 địa phương này đối với quốc gia là rất lớn và có những ảnh hưởng đặc biệt quan trọng, mang tính quyết định đối với tốc độ phát triển kinh tế - xã hội của cả nước – được gọi là “*Tứ giác kinh tế trọng điểm*”

Vùng Đông Nam Bộ có diện tích 23.564 km², dân số 14 triệu người, mật độ dân số bình quân 597 người/km². Vùng Đông Nam Bộ có thế mạnh về công nghiệp và dịch vụ. Giá trị sản xuất công nghiệp năm 2008 chiếm đến 52,44% của cả nước, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ chiếm 34%, thành phố Hồ Chí Minh là hạt nhân của vùng. Năm 2009, GDP thành phố Hồ Chí Minh chiếm trên 50,8% GDP trên toàn vùng, giá trị sản xuất công nghiệp chiếm 41,8%, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ chiếm 64,63% toàn vùng, kim ngạch xuất khẩu chiếm 47,19%. Ngoài thành phố Hồ Chí Minh, công nghiệp phát triển mạnh ở Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu, Bình Dương. Đến nay, vùng Đông Nam Bộ có 89 khu chế xuất, khu công nghiệp (KCN) với tổng diện tích 32.625 ha. Đặc biệt vùng có thế mạnh về cây công nghiệp (cây cao su) với sản lượng 723.700 tấn, xuất khẩu 680 tấn đạt kim ngạch 1 tỷ USD.

Vùng đồng bằng sông Cửu Long có tổng diện tích 40.518,5 km², dân số năm 2009 là 17.213.400 người, mật độ dân số 425 người/km². Vùng có thế mạnh sản xuất lương thực, nuôi trồng và khai thác thủy hải sản, chăn nuôi gia cầm và trái cây. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tốc độ tăng GDP của khu vực đồng bằng sông Cửu Long bình quân giai đoạn 2006-2010 đạt 10-12%, riêng 6 tháng đầu năm 2010 đạt 6,8%, thu nhập bình quân đầu người năm 2010 đạt 17,8 triệu đồng/năm; tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2010 ước đạt 6,2 tỷ USD. Hiện tại, đồng bằng sông Cửu Long đóng góp khoảng 18% GDP của cả nước, 50% sản lượng lúa, 70% sản lượng trái cây, trên 50% sản lượng thủy sản; 90% sản lượng gạo xuất khẩu và chiếm gần 60% kim ngạch xuất khẩu của cả nước...

2.1.1.1. Thành phố Hồ Chí Minh

Thành phố Hồ Chí Minh nằm ở khu vực Nam Bộ, có tọa độ địa lý từ 10⁰ 22'13'' đến 11⁰22'17'' vĩ độ Bắc và 106⁰01'25'' đến 107⁰01'10'' kinh độ Đông, phía Bắc giáp với tỉnh Bình Dương, Tây Bắc giáp tỉnh Tây Ninh, Đông và Đông Bắc giáp tỉnh Đồng Nai, Đông-Nam giáp tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, Tây và Tây-Nam giáp tỉnh Long An và Tiền Giang. Lợi thế vị trí địa lý của thành phố Hồ Chí Minh thể hiện bởi những yếu tố như: nằm trung tâm vùng đồng bằng sông Cửu Long (vùng sản xuất nông nghiệp lớn nhất cả nước), vùng Đông Nam Bộ và Tây Nguyên

(vùng sản xuất công nghiệp và cây công nghiệp lớn nhất cả nước). Điều này tạo nên sự giao thoa và hội tụ về kinh tế - văn hóa giữa vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và cùng đồng bằng sông Cửu Long và cả nước; nằm ở trung tâm khu vực Đông Nam Á, tạo nên lợi thế to lớn về giao lưu kinh tế - văn hóa với các nước trong khu vực; vị trí địa lý TP. HCM đóng vai trò quan trọng trong thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước; và là cửa ngõ giao lưu quốc tế thông qua biển Đông nên có nhiều lợi thế về giao lưu kinh tế - xã hội quốc tế

Năm 2010, kim ngạch xuất khẩu của TP. HCM ước đạt khoảng 70,8 tỷ USD, tăng 24% so với năm 2009 và 17% so với kế hoạch. Kim ngạch xuất khẩu năm 2010 đạt mức khả quan do đóng góp từ tăng cả giá và lượng trước sự phục hồi phần nào của kinh tế thế giới so với năm 2009. Cụ thể, trong các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, dệt may đã vượt 10 tỷ USD kim ngạch, gạo đạt xấp xỉ 3 tỷ USD; thủy sản đạt kim ngạch gần 4,5 tỷ USD; gỗ và sản phẩm vượt 3 tỷ USD... Nhóm còn lại, các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh gồm có sắt thép, hóa chất, cao su, phương tiện vận tải, hạt điều... Tuy nhiên, xuất khẩu dầu thô giảm mạnh gần 23%... Trong năm 2010, giá xuất khẩu bình quân tăng mạnh so cùng kỳ đã giúp kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 3,4 tỷ USD. Về cơ cấu hàng hóa xuất khẩu đã và đang có những chuyển dịch theo hướng tích cực, tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp, chế tạo từ 58,2% lên 62,3% so với cùng kỳ năm 2009 và giảm dần xuất khẩu hàng thô, có giá trị gia tăng thấp từ 15,9% xuống 11,3%. Kết quả khả quan trong xuất khẩu năm 2010 không chỉ góp phần vào tăng trưởng GDP cả nước mà còn giúp tiêu thụ hàng hóa, cải thiện đời sống của nhân dân và kết quả này là cơ sở để các cơ quan hữu quan tiếp tục phấn đấu đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, phấn đấu đạt kim ngạch xuất khẩu trong năm 2010, tạo nên tảng thuận lợi cho công tác điều hành, chỉ đạo và thực hiện tốt công tác xuất nhập khẩu trong năm 2011 và các năm tiếp theo.

Về nhập khẩu, kim ngạch nhập khẩu của TP. HCM năm 2010 ước đạt khoảng 82,8 tỷ USD, tăng 18,4% so với năm 2009. Trong tổng số 43 mặt hàng vẫn có 6 mặt hàng giảm kim ngạch so với cùng kỳ 2009 bao gồm ô tô nguyên chiếc các loại, phân bón, xe máy nguyên chiếc mỗi loại giảm từ 10% đến trên 20%,... Với các mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn, nhóm máy móc, thiết bị và nguyên liệu đầu vào sản xuất tăng khá mạnh. Đáng chú ý là máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng;

vải; chất dẻo nguyên liệu; nguyên phụ liệu dệt may; xơ, sợi dệt,... tăng rất mạnh, nhưng xăng dầu, phân bón giảm so với cùng kỳ. Nhập siêu cả năm 2010 ước đạt 12 tỷ USD, trước đó, kế hoạch đưa ra từ đầu năm là khoảng 14 tỉ USD, bằng 16,9% tổng kim ngạch xuất khẩu, thấp hơn so với mức 22,5% của năm 2009. Cũng như xuất khẩu, giá nhập khẩu bình quân tăng so với cùng kỳ là một trong những nguyên nhân làm tăng kim ngạch nhập khẩu trong năm nay. Đóng góp vào mức tăng 12,7 tỷ USD kim ngạch nhập khẩu 2010 so với năm 2009, có tới 5,3 tỷ USD tăng do yếu tố giá bình quân tăng, 7,4 tỷ USD tăng do tăng về lượng nhập khẩu. Giá nhập khẩu bình quân cũng tăng so với cùng kỳ và là một trong những nguyên nhân làm tăng kim ngạch nhập khẩu trong năm nay. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng nhập khẩu năm 2010 đã chững lại vào những tháng nửa cuối năm và tiếp tục thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nên tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu đã giảm dần (Cục thống kê TP. HCM, 2010).

2.1.1.2. Tỉnh Bình Dương

Với tọa độ địa lý 10°51' 46" - 11°30' vĩ độ Bắc, 106°20' - 106°58' kinh độ Đông, Bình Dương tiếp giáp với các tỉnh, thành sau: Phía Bắc giáp tỉnh Bình Phước. Phía Nam giáp thành phố Hồ Chí Minh. Phía Đông giáp tỉnh Đồng Nai. Phía Tây giáp tỉnh Tây Ninh và thành phố Hồ Chí Minh. Bình Dương thuộc miền Đông Nam Bộ, nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (gồm 8 tỉnh thành, thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa - Vũng Tàu, Bình Phước, Tây Ninh, Long An và tỉnh Tiền Giang), là một trong những tỉnh có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, phát triển công nghiệp năng động của cả nước. Bình Dương là cửa ngõ giao thương với TP. HCM, trung tâm kinh tế - văn hóa của cả nước; có các trục lộ giao thông huyết mạch của quốc gia chạy qua như quốc lộ 13, quốc lộ 14, đường Hồ Chí Minh, đường Xuyên Á ...; cách sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất và các cảng biển chỉ từ 10 - 15 km... thuận lợi cho phát triển kinh tế - xã hội toàn diện.

Năm 2010 mặc dù kinh tế thế giới còn tiềm ẩn những nguy cơ, khó khăn thách thức nhưng tình hình xuất nhập khẩu (XNK) của Bình Dương vẫn đạt được những kết quả khả quan. Giá trị kim ngạch XNK của Bình Dương chiếm trên 10% tổng kim ngạch XNK của cả nước. Trong cán cân XNK, Bình Dương tiếp tục xuất

siêu trên 1 tỷ USD, trong bối cảnh cả nước vẫn liên tục phải nhập siêu thì đây là một thành quả khích lệ. Theo báo cáo từ UBND tỉnh, tổng giá trị kim ngạch XNK của Bình Dương trong năm 2010 ước đạt 8,294 tỷ USD, tăng 23,5% so với cùng kỳ và vượt kế hoạch đề ra (19,7%). Trong tổng giá trị kim ngạch XNK, khu vực kinh tế trong nước tăng 10,2%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 27,3%. Nếu đem so sánh với tình hình XNK chung của cả nước, kết quả này cho thấy XNK của Bình Dương trong năm 2010 đã vượt khó vươn lên một cách ngoạn mục. Như vậy, với trên 70 tỷ USD kim ngạch XNK của cả nước, Bình Dương đã đóng góp trên 8 tỷ USD, chiếm trên 10%. Điều đó cho thấy sự đóng góp của Bình Dương vào kết quả XNK chung là rất lớn, xứng đáng với vai trò của một tỉnh công nghiệp trọng điểm. Tính đến nay, Bình Dương đã có 1.600 doanh nghiệp (DN) xuất khẩu trực tiếp vào 183 quốc gia, vùng lãnh thổ; trong đó thị trường xuất khẩu lớn vẫn chủ yếu là Hoa Kỳ, EU, Đài Loan, Nhật Bản... Các mặt hàng có giá trị xuất khẩu lớn vẫn tiếp tục duy trì mức tăng trưởng cao như: Cao su (71,4%), hồ tiêu (49,4%), hàng điện tử (24,1%), dây điện và dây cáp (23,5%), sản phẩm gỗ, giày dép, dệt may... Đánh giá về sự tăng trưởng trong XNK cao là nhờ thị trường được mở rộng và doanh nghiệp tiếp tục ký được những hợp đồng lớn đối với các mặt hàng XNK chủ lực. Mặt khác, trong năm 2010, XNK của Bình Dương còn có được thuận lợi là EU đã bãi bỏ thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng xe đạp Việt Nam. Lệnh dỡ bỏ thuế này đã góp phần tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp vì trong 5 năm qua phải sản xuất cầm chừng. Đây là cơ hội để doanh nghiệp ngành xe đạp Bình Dương nói riêng cạnh tranh bình đẳng tại thị trường châu Âu (Mai Xuân, 2010)

Với tổng số 14 KCN trên diện tích 3.180 ha, Bình Dương là tỉnh đi đầu trong phong trào phát triển KCN với các tên tuổi nổi tiếng như KCN Sóng Thần (I, II), KCN Việt Nam-Singapore, KCN Nam Tân Uyên... Số lượng container xuất nhập, ra vào tại các KCN tại Bình Dương trong Bảng 2-1 cho thấy mỗi năm các KCN cung cấp cho các cảng, các đơn vị vận tải một sản lượng hàng rất lớn có thể chiếm đến 20% tổng lượng hàng cả khu vực phía Nam.

Bảng 2-1: Ước tính số lượng container xuất nhập tại các KCN Bình Dương (TEU)					
KCN	2005	2006	2007	2008	2009
KCN Sóng Thần I	140.232	157.042	154.741	160.661	154.233
KCN Sóng Thần II	182.974	204.909	201.870	209.631	201.243
KCN VietNam-Singapore	171.8551	192.452	189.598	196.887	189.009
KCN Nam Tân Uyên	24.899	29.004	35.877	48.556	68.354
Các KCN khác	3.645	4.211	4.533	4.655	4.561
Tổng	523.605	587.618	586.619	620.390	617.400

Nguồn: VLR, số 36, 10/2010

2.1.1.3. Tỉnh Đồng Nai

Đồng Nai là tỉnh thuộc miền Đông Nam Bộ, có diện tích 5.903.940 km², chiếm 1,76% diện tích tự nhiên cả nước và chiếm 25,5% diện tích tự nhiên của vùng Đông Nam Bộ. Tỉnh có 11 đơn vị hành chính trực thuộc gồm: Thành phố Biên Hòa - là trung tâm chính trị kinh tế văn hóa của tỉnh; thị xã Long Khánh và 9 huyện. Là một tỉnh nằm trong vùng phát triển kinh tế trọng điểm phía Nam, Đồng Nai tiếp giáp với các vùng sau: Phía Đông giáp tỉnh Bình Thuận, Phía Đông Bắc giáp tỉnh Lâm Đồng, Phía Tây giáp TP. HCM, Phía Tây Bắc giáp tỉnh Bình Dương và Bình Phước, Phía Nam giáp tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Đồng Nai là tỉnh có hệ thống giao thông thuận tiện với nhiều tuyến giao thông huyết mạch chạy qua như: quốc lộ 1A, quốc lộ 20, quốc lộ 51; tuyến đường sắt Bắc - Nam; gần cảng Sài Gòn, sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh tế trong vùng cũng như giao thương với cả nước đồng thời có vai trò gắn kết vùng Đông Nam Bộ với Tây Nguyên. Đồng Nai có nhiều nguồn tài nguyên đa dạng và phong phú gồm tài nguyên khoáng sản có vàng, thiếc, kẽm; nhiều mỏ đá, cao lanh, than bùn, đất sét, cát sông; tài nguyên rừng và nguồn nước...Ngoài ra Đồng Nai còn phát triển thủy sản dựa vào hệ thống hồ đập và sông ngòi. Trong đó, hồ Trị An diện tích 323km² và trên 60 sông, kênh rạch, rất thuận lợi cho việc phát triển một số thủy sản như: cá nuôi bè, tôm nuôi....Lợi thế về vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên là điểm mạnh của tỉnh Đồng Nai trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội.

Tổng sản phẩm quốc nội GDP Đồng Nai năm 2010 ước tăng 13,5% so với năm 2009, trong đó ngành công nghiệp-xây dựng tăng 14,7%, ngành dịch vụ tăng

14,7%, ngành nông-lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,9%. Qui mô GDP theo giá thực tế là 75.650 tỷ đồng. Tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn tỉnh là 7,1 tỷ USD tăng 20,5% so với cùng kỳ. Kim ngạch nhập khẩu trên địa bàn đạt 7,9 tỷ USD tăng 19,1 so với cùng kỳ (UBND Tỉnh Đồng Nai, 2010)

Bảng 2-2: Kim ngạch xuất nhập khẩu tỉnh Đồng Nai năm 2010			
Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2010 so với Năm 2009 (%)
<i>Tổng kim ngạch xuất khẩu</i>	<i>1000 USD</i>	<i>7.100.000</i>	<i>120,5</i>
Trung ương	1000 USD	159.7	108,6
Địa phương	1000 USD	405.1	112,8
Đầu tư nước ngoài	1000 USD	6.535.200	121,4
<i>Tổng kim ngạch nhập khẩu</i>	<i>1000 USD</i>	<i>8.150.000</i>	<i>122,8</i>
Trung ương	1000 USD	72.3	109,1
Địa phương	1000 USD	154.4	110,0
Đầu tư nước ngoài	1000 USD	7.923.300	123,3
<i>Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của địa phương</i>			
Cà phê	Tấn	34.5	115,0
Cao su	Tấn	250	25,0
Mật ong	Tấn	3.56	127,1
Hạt điều nhân	Tấn	7	87,5
Hàng mộc tinh chế	1000 USD	30.5	113,0
Gốm - TCMN	1000 USD	4.5	86,5
Đũa tre	1000 USD	220	67,5
Giày dép	1000 USD	30.4	110,5
Hàng may mặc	1000 USD	37.8	108,0
Hàng xuất khẩu khác	1000 USD	21.45	109,6
<i>Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của địa phương</i>			
Xe tải các loại	Chiếc		
Phân bón	Tấn	50	62,5
Hạt giống	Tấn		
Hạt điều thô	Tấn	18.5	180,6
Hóa chất công nghiệp	1000 USD	410	91,1
NPL thuốc lá	1000 USD	7.6	101,3
NPL cho sản xuất	1000 USD	50	120,5
Hàng hóa khác	1000 USD	7.26	138,7

Nguồn: www.dongnai.gov.vn

2.1.1.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Bà Rịa - Vũng Tàu là một tỉnh miền Đông Nam Bộ, phía Bắc giáp tỉnh Đồng Nai, phía Đông Bắc giáp tỉnh Bình Thuận, phía Tây giáp thành phố Hồ Chí Minh, mặt còn lại giáp biển Đông với hơn 200 km bờ biển trong đó có 40 km là bãi tắm. Vị trí này rất đặc biệt, đây chính là cửa ngõ hướng ra biển Đông của các tỉnh trong khu vực miền Đông Nam Bộ. Vị trí này cho phép tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu hội tụ nhiều tiềm năng để phát triển các ngành kinh tế biển như: khai thác dầu khí trên biển, khai thác cảng biển và vận tải biển, khai thác và chế biến hải sản, phát triển du lịch nghỉ dưỡng và tắm biển. Ở vị trí này, Bà Rịa - Vũng Tàu có điều kiện phát triển tất cả các tuyến giao thông đường bộ, đường không, đường thủy, đường sắt và là một địa điểm trung chuyển đi các nơi trong nước và thế giới.

Năm 2010 tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu mặc dù còn gặp nhiều khó khăn nhưng hoạt động xuất khẩu trên địa bàn tỉnh đã có sự tăng trưởng khá. Tổng kim ngạch xuất khẩu trừ dầu khí đạt hơn 1 tỷ USD, tăng 22% so với năm 2009. Đây là lần đầu tiên tỉnh Bà Rịa–Vũng Tàu đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD. Trong đó: doanh nghiệp trong nước đạt 293,16 triệu USD, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt 797,64 triệu USD. Có 5 mặt hàng tăng trưởng cả về kim ngạch và sản lượng so với năm 2009 là: vải giả da, sản phẩm giả da, túi xách, dầu điều, thép. 3 mặt hàng tăng trưởng về kim ngạch, nhưng sản lượng giảm là: hải sản, cao su, hạt điều. Còn các mặt hàng khác giảm cả về kim ngạch và sản lượng. Thị trường xuất khẩu có xu hướng chuyển dịch từ châu Á sang châu Âu.

Tháng 3-2011, kim ngạch nhập khẩu toàn tỉnh 77,69 triệu USD, tăng 13,85% so với tháng trước và giảm 3,71% so cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, doanh nghiệp trong nước nhập 2,19 triệu USD, tăng 21,4% so với tháng trước và giảm 66,93% so với cùng kỳ; doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài 75,5 triệu USD, tăng 13,65% so với tháng trước, giảm 9,49% so với cùng kỳ. Tính chung quý I-2011, kim ngạch nhập khẩu toàn tỉnh 194,02 triệu USD, giảm 4,11% so cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, doanh nghiệp trong nước 6,61 triệu USD, giảm 64,13%; doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài 187,41 triệu USD, tăng 1,9%. Trong quý I-2011, kim ngạch nhập khẩu toàn tỉnh giảm 4,11% so với cùng kỳ chủ yếu do giảm nhập khẩu máy móc,

thiết bị và hàng tiêu dùng. Riêng nhóm nguyên nhiên vật liệu và vật tư là nhóm chiếm tỷ trọng cao nhất, chiếm đến 98,63%, tăng 4,8%. Một số mặt hàng nhập khẩu tăng cao là: thép, lúa mì, nguyên liệu giày da. Điều này cho thấy xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp của tỉnh vẫn phụ thuộc vào nguyên liệu của nước ngoài và gia công là chính, nên khi xuất khẩu của nhóm hàng này tăng thì nhập khẩu nguyên liệu cho nhóm này cũng tăng theo. (VLR, 2010)

Trên địa bàn tỉnh có 14 KCN được thành lập với tổng diện tích đất 8.800 ha, trong đó diện tích đất công nghiệp là 6.000 ha. Sản lượng hàng xuất nhập theo Bảng 2-3 giao thương tại tỉnh cũng là rất nhiều và đầy tiềm năng cho dịch vụ logistics phát triển.

Bảng 2-3: Ước tính số lượng container xuất nhập tại các KCN Bà Rịa - Vũng Tàu (TEU)					
KCN	2005	2006	2007	2008	2009
KCN Phú Mỹ 3	20.878	22.131	25.898	27.356	28.587
KCN Phú Mỹ 1	21.458	23.656	23.865	26.544	28.212
KCN Phú Mỹ 2	20.987	24.236	26.852	29.008	31.434
KCN Đông Xuyên	35.422	38.467	38.433	41.676	42.657
KCN Mỹ Xuân A1	28.321	29.900	30.678	31.123	32.000
KCN Mỹ Xuân A2	29.206	30.834	31.637	32.096	33.000
KCN Mỹ Xuân B1	25.1840	26.589	27.280	27.676	28.456
KCN Cái Mép 1	28.223	29.796	30.527	31.015	31.889
KCN khác	7.403	7.816	8.019	8.136	8.365
Tổng	217.082	233.425	243.189	254.630	264.600

Nguồn: VLR, số 36, 10/2010

2.1.2. Thực trạng hoạt động logistics trên thị trường miền Nam Việt Nam

2.1.2.1. Thành phố Hồ Chí Minh

Do điều kiện tự nhiên và lịch sử, TP. HCM được xây dựng trên giao lộ nối liền giữa miền Đông và miền Tây Nam Bộ cũng như nối liền với miền Bắc và miền Trung nên có một hệ thống giao thông ngày càng phát triển cả về đường bộ, đường sông, đường sắt cũng như đường hàng không. Chính vì vậy mà khối lượng vận

chuyên hàng hoá của vận tải địa phương thành phố Hồ Chí Minh không ngừng gia tăng. TP. HCM cũng là một trung tâm quốc tế có đường bộ đi Campuchia; cảng Sài Gòn và sân bay Tân Sơn Nhất của thành phố đảm nhận 60-70% khối lượng vận chuyển quốc tế về hàng hoá và hành khách mỗi năm. Việc hệ thống song hành đường bộ-đường sắt liên Á ngang qua thành phố trong tương lai gần sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho thành phố nâng cao năng lực cũng như đa dạng hoá phương tiện vận chuyển quốc tế của mình. Thành phố cũng có một hệ thống kho tàng bến bãi rất phát triển đáp ứng nhu cầu vận chuyển liên vùng.

Là vị trí trung tâm hạt nhân của địa bàn kinh tế trọng điểm phía Nam, thành phố Hồ Chí Minh hàng năm đón nhận một khối lượng vận chuyển hành khách và hàng hoá rất lớn qua đầu mối của thành phố, qua 4 phương thức vận chuyển : đường bộ, đường thủy, đường sắt và đường hàng không; trong đó đường bộ luôn giữ vai trò chủ đạo. Các quốc lộ trong vùng kinh tế trọng điểm phía nam nói chung đều đồng qui về trung tâm thành phố Hồ Chí Minh kể cả quốc lộ 51 cũng nối với TP. HCM qua quốc lộ 1A, lợi dụng cầu bắc qua sông Đồng Nai. Năng lực hoạt động của các cảng biển khu vực TP. HCM rất lớn và có chiều hướng gia tăng nhanh những năm gần đây. Tổng lượng hàng hoá thông qua các cảng khu vực TP. HCM đi các nơi tăng mạnh. Cơ sở vật chất kỹ thuật bao gồm diện tích kho bãi chứa hàng hoá và trang thiết bị xếp dỡ của hệ thống các cảng cũng tăng lên và được hiện đại hoá đáng kể. Trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có những cảng biển lớn như hệ thống cảng biển Vũng Tàu, cảng Sài Gòn. Trong đó cảng biển Sài Gòn là cảng lớn nhất vùng với 100 ngàn m² kho và 325 ngàn m² bãi chứa hàng (trong đó bãi chứa container rộng 25 ngàn m²), và với năng lực bốc dỡ theo thiết kế là 10 triệu tấn/năm, có thể tiếp nhận tàu có trọng tải từ 15.000-20.000 tấn. TP. HCM là một điểm chuyển tải chính giữa các hệ thống vận chuyển đường thủy nội địa với đường biển, đường bộ và đường sắt. Bên cạnh đó ngành hàng không trong vùng kinh tế trọng điểm phía nam cũng phát triển nhanh chóng, trong đó đáng kể nhất là sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất thuộc thành phố Hồ Chí Minh. Hiện nay thành phố đang hình thành các hệ thống giao thông quan trọng như tuyến đường Xuyên Á, đại lộ Đông - Tây, cũng như việc mở rộng các tuyến đường trọng yếu trên địa bàn thành phố... sẽ

góp phần thay đổi bộ mặt thành phố, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế trong thời kỳ mới.

Bên cạnh lợi thế vị trí địa lý thuận lợi và các qui hoạch phát triển cơ sở hạ tầng vẫn tồn tại nhiều vấn đề cần phải quan tâm giải quyết như tồn tại vấn nạn kho bãi lãng phí trên địa bàn thành phố. Theo thống kê, TP. HCM có 77 kho bãi với tổng diện tích 317.362m², trong đó các doanh nghiệp trung ương quản lý 33 kho với diện tích 198.413m², các đơn vị của thành phố quản lý 44 kho với diện tích 118.949m². Trong số 77 kho bãi này, có 23 kho sử dụng sai mục đích, cho thuê lại với diện tích 24.270,6m² và 10 kho bỏ trống với diện tích 33.495,3m²; Kết cấu hạ tầng tuy có phát triển nhưng chưa theo kịp với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội và đang ngày càng quá tải; Hệ thống đường giao thông liên tỉnh, liên vùng, liên quốc gia phát triển chậm, hạn chế liên kết phát triển liên vùng cũng như giảm khả năng phát huy nội lực của vùng; Việc phát triển hệ thống cảng biển chưa hợp lý trên địa bàn. Đường sắt chậm phát triển, gây tình trạng ách tắc tại một số cầu, bến; Các KCN, mạng lưới đô thị, cơ sở hạ tầng phát triển mạnh và rộng khắp, song quản lý xây dựng kém hiệu quả, thiếu sự gắn kết giữa phát triển KCN và phát triển đô thị, hạ tầng, thiếu tầm nhìn chiến lược về không gian và thời gian.

2.1.2.2. Tỉnh Bình Dương

Bình Dương là một trong những tỉnh có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, phát triển công nghiệp năng động của cả nước. Bình Dương là cửa ngõ giao thương với TP. HCM, trung tâm kinh tế - văn hóa của cả nước có các trục lộ giao thông huyết mạch của quốc gia chạy qua như quốc lộ 13, quốc lộ 14, đường Hồ Chí Minh, đường Xuyên Á ...; cách sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất và các cảng biển chỉ từ 10 - 15 km... thuận lợi cho phát triển kinh tế - xã hội toàn diện. Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng kinh tế luôn ở mức cao, GDP tăng bình quân khoảng 14,5%/năm. Cơ cấu kinh tế chuyển biến tích cực, công nghiệp, dịch vụ tăng trưởng nhanh và chiếm tỷ trọng cao, năm 2010, tỷ lệ công nghiệp - xây dựng 63%, dịch vụ 32,6% và nông lâm nghiệp 4,4%. Hiện nay, Bình Dương có hơn 1.200 doanh nghiệp trong và ngoài nước đang hoạt động có tổng vốn đăng ký hơn 13 tỷ đôla Mỹ.

Có lợi thế là nơi tập trung các công ty lớn với lượng hàng xuất nhập khẩu thường xuyên, các KCN tại Bình Dương là đích ngắm của các hãng tàu trong việc hình thành hệ thống kho bãi nhằm qui tập hàng xuất nhập cho các hãng tàu trước khi đưa về cảng để xuất tàu. Đơn cử ALP Logistics mở kho tập kết hàng tại KCN Sóng Thần, Maersk Line cũng mở kho ngoại quan tại địa bàn này nhằm làm điểm giao nhận hàng cho các doanh nghiệp ngay trong KCN. Trên địa bàn có các trung tâm logistics đã được đưa vào hoạt động như: Trung tâm Logistics SGL tại KCN Sóng Thần của liên doanh Schenker Việt Nam và Gemandep; Trung tâm Logistics YCH-Protrade tại Thuận An, Bình Dương của liên doanh giữa Công ty SX XNK Bình Dương (Protrade) và Tập đoàn YCH, Singapore. Ngoài ra các công ty cung cấp dịch vụ vận tải container cũng nhắm đến các KCN trên địa bàn để đặt bãi tập kết phương tiện nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vận tải container của các doanh nghiệp trong KCN. Bên cạnh đó sự ra đời của các cảng cạn trong khu vực (Cảng Thạch Phước) cũng tạo nhiều thuận lợi và hạn chế chi phí bằng phương thức vận chuyển bằng sà lan về Cảng Cái Mép-Thị Vải. Cũng giống như các tỉnh thành khác, trên địa bàn tỉnh vẫn gặp phải các “nút thắt” về sự phát triển thiếu đồng bộ về cơ sở hạ tầng, điều này ảnh hưởng trực tiếp tới định hướng phát triển của tỉnh

2.1.2.3. Tỉnh Đồng Nai

Đồng Nai là một tỉnh nằm trong vùng phát triển kinh tế trọng điểm phía Nam, Đồng Nai tiếp giáp với các vùng sau: Phía Đông giáp tỉnh Bình Thuận, Phía Đông Bắc giáp tỉnh Lâm Đồng, Phía Tây giáp Thành phố Hồ Chí Minh, Phía Tây Bắc giáp tỉnh Bình Dương và Bình Phước, Phía Nam giáp tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Đồng Nai là tỉnh có hệ thống giao thông thuận tiện với nhiều tuyến giao thông huyết mạch chạy qua như: quốc lộ 1A, quốc lộ 20, quốc lộ 51; tuyến đường sắt Bắc - Nam; gần cảng Sài Gòn, sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh tế trong vùng cũng như giao thương với cả nước đồng thời có vai trò gắn kết vùng Đông Nam Bộ với Tây Nguyên. Đồng Nai là tỉnh có diện tích trung bình mỗi KCN thuộc diện lớn nhất cả nước với 29 KCN trên diện tích 15.670 ha với các KCN như Biên Hòa I, II, KCN Nhơn Trạch I, II, III và KCN Amata... Có kho ngoại quan ICD Biên Hòa hàng xuất nhập khẩu trong tỉnh qui về đầu mối này để khai quan một cách dễ dàng và nhanh chóng trước khi đưa về cảng xuất tàu.

Ngoài ra, cảng Đồng Nai cũng là một đầu mối giúp giảm chi phí và thời gian thấp nhất từ việc vận chuyển bằng xe tải thay vì bằng sà lan trực tiếp xuống khu cảng lớn như Cái Mép. Có thể thấy trong tương lai gần, cơ hội cho phát triển dịch vụ logistics trên địa bàn tỉnh là rất lớn.

2.1.2.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Bà Rịa – Vũng Tàu có vị trí rất đặc biệt, đây chính là cửa ngõ hướng ra biển Đông của các tỉnh trong khu vực miền Đông Nam Bộ. Vị trí này cho phép tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu hội tụ nhiều tiềm năng để phát triển các ngành kinh tế biển như: khai thác dầu khí trên biển, khai thác cảng biển và vận tải biển, khai thác và chế biến hải sản, phát triển du lịch nghỉ dưỡng và tắm biển. Ở vị trí này, Bà Rịa - Vũng Tàu có điều kiện phát triển tất cả các tuyến giao thông đường bộ, đường không, đường thủy, đường sắt và là một địa điểm trung chuyển đi các nơi trong nước và thế giới.

Kinh doanh lĩnh vực logistics trên địa bàn Tỉnh hiện tại được đánh giá cơ bản sau: Cơ sở hạ tầng Tỉnh hội tụ các tiền đề, lợi thế về phát triển ngành dịch vụ logistics như hệ thống cảng nước sâu phát triển thành cảng cửa ngõ quốc tế loại 1A, mạng lưới giao thông đường bộ, đường thủy, đường sắt đã được qui hoạch và từng bước đầu tư đồng bộ kết nối liên hoàn với mạng lưới giao thông khu vực thuận tiện, mở rộng đường quốc lộ 51, đường cao tốc Biên Hòa – Long Thành – Dầu Giây, đường liên cảng, hệ thống đường sắt đã được qui hoạch cùng sân bay quốc tế Long Thành. Tuy hội tụ đủ các yếu tố cần thiết để phát triển nhưng hiện tại Tỉnh mới chỉ tập trung hệ thống cảng mà khu vực logistics vẫn còn rất nhỏ bé so với nhu cầu. Hạ tầng cơ sở vật chất đường bộ phục vụ việc chuyên chở container, hàng siêu trường siêu trọng, dòng lưu chuyển hàng hóa đã trở lên yếu kém và lạc hậu. Nguồn nhân lực phục vụ ngành logistics tại Tỉnh còn thiếu và chưa đồng bộ. Các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh chưa có đủ năng lực để xây dựng và triển khai các dự án logistics có giá trị gia tăng cao và mang tầm chiến lược. Các nguồn lợi lớn từ ngành dịch vụ logistics trên sân nhà chưa được các doanh nghiệp GNVN trong nước khai thác. Các doanh nghiệp của Tỉnh chỉ đóng vai trò là nhà cung cấp vệ tinh như cho thuê kho bãi, làm đại lý hải quan, hay chỉ mới đáp ứng một phần của nhu cầu nội địa hoặc chỉ

tập trung vào một vài ngành dịch vụ trong chuỗi giá trị dịch vụ logistics. Nhìn chung các doanh nghiệp hoạt động còn hạn chế, khả năng tập trung nguồn lực, nhân lực, vật lực yếu và rời rạc.

2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GNVN VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA

2.2.1. Thực trạng về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam

Theo thống kê VIFFAS hiện có khoảng hơn 800 công ty giao nhận vận tải (GNVN) chính thức đang hoạt động, trong đó có khoảng 18% là công ty Nhà nước; 70% là công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân; 10% các doanh nghiệp GNVN chưa có giấy phép và 2% công ty logistics do nước ngoài đầu tư vốn. Ước tính thống kê sơ bộ thì số lượng doanh nghiệp hoạt động logistics trên thị trường miền Nam khoảng 600-700 đơn vị. Tính đến 6/2011 có 158 là công ty thành viên của Hiệp hội giao nhận Việt Nam (VIFFAS), trong đó 137 hội viên chính thức và 18 hội viên liên kết. Đa số các công ty đều có qui mô nhỏ và vừa, vốn đăng ký bình quân 1,5 tỷ đồng, chỉ có vài công ty Nhà nước có vốn đăng ký là tương đối lớn. ...

Trên thị trường miền Nam từ sau khi Luật đầu tư nước ngoài được ban hành, dịch vụ vận tải giao nhận trở thành nhu cầu thiết yếu đối với hàng hoá xuất nhập khẩu kể cả của các cá nhân, tổ chức, công ty khác nhau. Mặt khác, kinh doanh không phải bỏ vốn lớn đầu tư ban đầu vật chất như các ngành khác, mà lợi nhuận cao, thu hồi vốn nhanh nên hàng loạt các công ty kinh doanh dịch vụ vận tải nước ngoài đã xâm nhập hoạt động tại thị trường này. Hiện nay, ở thành phố Hồ Chí Minh các công ty logistics đa số tập trung vào các lĩnh vực vận chuyển hàng công trình (Project Cargo) và các mặt hàng gia công xuất khẩu... Cùng với sự phát triển của các công ty logistics, các hãng tàu cũng mở ra bộ phận logistics hoạt động tại thị trường TP. HCM như NYK Logistics, Mearsk Logistics, APL Logistics, MOL Logistics,...

Trên thực tế, một số các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam thường trở thành đại lý cho các doanh nghiệp logistics nước ngoài. Lý do là

một số công ty giao nhận nước ngoài khi mới đi vào hoạt động tại Việt Nam, do chưa quen thuộc với thị trường, chưa biết nhiều luật lệ... thường nhờ một công ty vận tải nhà nước làm đại lý. Sau một thời gian khi đã ổn định và đi vào hoạt động tốt, các công ty này đã tách ra hoạt động độc lập (thông qua việc cho người quen mở công ty Việt Nam để làm đại lý).

Các công ty GNVT Việt Nam khu vực phía Nam thực sự cung cấp dịch vụ logistics theo đúng nghĩa vẫn còn khá ít. Nhiều công ty vẫn cung cấp những dịch vụ giao nhận truyền thống, họ chỉ chọn một số tuyến chính để phát triển kinh doanh. Các công ty GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam cũng áp dụng CNTT vào hoạt động kinh doanh logistics nhưng vẫn chỉ dừng lại ở website giới thiệu về công ty, hoạt động và tin tức nội bộ ngành, hoặc giao dịch với khách hàng thông qua internet như mail, fax... mà không hề có các tiện ích mà khách hàng cần như: công cụ theo dõi đơn hàng (Track and Trade), lịch tàu, e-booking, theo dõi chứng từ... Khả năng nhìn thấy và kiểm soát đơn hàng (Visibility) là yếu tố khách hàng quan tâm hàng đầu. Trên thế giới, một số ông trùm lớn trong lĩnh vực logistics như APL Logistics, Mearsk Logistics có hệ thống thông tin hiện đại và hoạt động hiệu quả và có lợi thế cạnh tranh trên thế giới.

Thực tế, vài năm trở lại đây, dịch vụ logistics theo hướng 3PL đã xâm nhập, đã và đang phát triển tại Việt Nam. Bản thân các công ty trong nước cũng như các công ty hoạt động trên thị trường miền Nam tuy thị phần không lớn, trình độ dịch vụ chưa cao nhưng biết tận dụng các ưu thế trong nước và một phần vào hệ thống đại lý nước ngoài đã phát triển, gặt hái nhiều kinh nghiệm và trở thành các công ty giao nhận vận tải đa phương thức, các công ty giao nhận dự án, công trình, các công ty gom hàng... Tuy nhiên để thực sự là nhà cung cấp 3PL như xu hướng phát triển của thế giới thì chưa có công ty GNVT Việt Nam nào. Các công ty GNVT Việt Nam khu vực miền Nam hầu hết đang tham gia hoạt động kinh doanh một phần trong chuỗi cung cấp dịch vụ logistics. Dịch vụ logistics theo hướng 3PL có nhiều tiềm năng phát triển tại Việt Nam. Do đó, nếu chỉ cung cấp các dịch vụ kho vận đơn giản, thuần túy... mà không tích hợp chúng thành quá trình, chuỗi dịch vụ, người cung ứng dịch vụ khó có thể thỏa mãn khách hàng về mặt giảm chi phí cũng như tính đáp ứng nhanh (Quick Responsiveness).

Ví dụ một kho hàng tại khu công nghiệp VSIP Bình Dương đã thiết lập dịch vụ 3PL chính trong kho hàng 4.000 m² này. Khả năng cung ứng cho khách hàng của kho này, từ việc tiếp nhận các phụ tùng, bán thành phẩm, sau đó phân loại, theo dõi, kiểm tra, đóng gói và chuyển đến các nhà máy tại Việt Nam hoặc gửi đi nước ngoài đều theo phương thức cung ứng JIT (đúng thời điểm). Các thiết bị phục vụ trong quá trình đó, ngoài thiết bị bốc dỡ, vận chuyển còn có hệ thống thông tin, áp dụng công nghệ mã vạch (Bar Coding) và nhận diện bằng sóng (RFID). Quá trình dịch vụ 3PL này đã giúp khách hàng kiểm soát và nhìn rõ bằng một hệ thống thông tin trao đổi dữ liệu (EDI), nắm bắt chính xác dòng chảy nguyên liệu, hàng hóa của mình, kiểm soát được tồn kho và đảm bảo đưa nguyên liệu kịp lịch trình sản xuất tại nhà máy.

Nhìn chung, xét về mức độ phát triển và hoạt động có thể thấy các công ty GNVN Việt Nam đang kinh doanh trên thị trường miền Nam có thể chia thành 4 cấp độ sau:

- Cấp độ 1: Là các đại lý giao nhận truyền thống – chỉ thuần túy cung cấp các dịch vụ do khách hàng yêu cầu. Thông thường các dịch vụ đó là: vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ, thay mặt khách hàng làm thủ tục hải quan, làm các chứng từ, lưu kho bãi, giao nhận. Ở cấp độ này, 80% các công ty GNVN phải thuê lại kho bãi và dịch vụ vận tải và đa phần là các công ty nhỏ: Unilink Jsc., Orient Jsc., Pac Co.,Ltd.....

- Cấp độ 2: Các đại lý giao nhận đóng vai trò người gom hàng và cấp vận đơn nhà (House Bill of Lading). Nguyên tắc hoạt động của họ là dựa trên đại lý độc quyền tại các cảng lớn để thực hiện việc đóng/ rút hàng xuất nhập khẩu. Chỉ có khoảng 10% doanh nghiệp Việt Nam có khả năng cung cấp dịch vụ gom hàng CFS của chính họ hoặc do họ thuê của nhà thầu. Các công ty này sử dụng vận đơn nhà như vận đơn của hãng tàu nhưng chỉ có một số mua bảo hiểm trách nhiệm giao nhận vận tải: Thamico, Bee Logistics, Oversea, OFC, Vinatrans.....

- Cấp độ 3: Đại lý giao nhận đóng vai trò là nhà vận tải đa phương thức (MTO). Trong vai trò này, một số công ty đã phối hợp với công ty nước ngoài tại các cảng dỡ hàng bằng một hợp đồng phụ để tự động thu xếp vận tải hàng hóa tới

điểm cuối cùng theo vận đơn. Hiện nay, có hơn 50% các đại lý GNVN Việt Nam hoạt động như đại lý MTO nối với mạng lưới ở khắp các nước trên thế giới: Thamico, Mekong, Sagawa, Yusen Sea and Air Services Co., Ltd....

- Cấp độ 4: Đại lý giao nhận trở thành nhà cung cấp dịch vụ logistics. Đây là kết quả tất yếu của quá trình hội nhập, một số tập đoàn lớn trên thế giới đã có mặt tại Việt Nam đã hoạt động rất hiệu quả dịch vụ logistics như: Kuehne & Nagel, Schenker, Bikart, Ikea, APL, TNT, NYK, Maersk.....và các liên doanh hoạt động trong lĩnh vực này như: First Logistics,

2.2.2. Một số doanh nghiệp GNVN Việt Nam tham gia kinh doanh dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam

2.2.2.1. Công ty cổ phần Dịch vụ Vận tải Sài Gòn (Tranaco)

Tiền thân của Công ty là Công ty Dịch vụ Vận tải Sài Gòn, chính thức thành lập năm 1976 theo Quyết định số: 1310/QĐ-BGTVT của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải. Số vốn ban đầu được Nhà nước giao tại thời điểm thành lập là 7,2 triệu đồng. Trước thời kỳ đổi mới (mốc thời gian năm 1986) Tranaco là đơn vị đầu ngành trong lĩnh vực giao thông vận tải, độc quyền quản lý giao thông vận tải tuyến Bắc – Nam. Sau thời kỳ đổi mới do bị ảnh hưởng bởi cơ chế làm việc thời kỳ bao cấp của ban lãnh đạo cũ để lại cho nên hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã bị sụt giảm đáng kể. Ngày 27 tháng 10 năm 2005 Công ty Dịch vụ Vận tải Sài Gòn đã cổ phần hóa thành công chuyển mô hình doanh nghiệp nhà nước sang thành Công ty Cổ Phần Dịch vụ Vận tải Sài Gòn (tên viết tắt: Tranaco) với vốn điều lệ là hơn 14,9 tỷ VNĐ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103003977 ngày 27 tháng 10 năm 2005 (Quyết định cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần số 3257/QĐ-BGTVT ngày 28 tháng 10 năm 2004 của Bộ giao thông vận tải). Hoạt động theo mô hình Công ty Cổ phần, Tranaco đã có quyền tự quyết trong kế hoạch sản xuất kinh doanh, và cùng với định hướng đúng đắn của Hội đồng quản trị đã đưa Tranaco phát triển và khẳng định thương hiệu của mình trên thị trường, được cải cách cả về chất và lượng cho nên lợi nhuận sau thuế hàng năm tăng lên đáng kể, đạt khoảng 8 tỷ VNĐ năm 2010, quy mô cũng được mở rộng, lĩnh vực vận tải hàng hóa siêu trường siêu trọng đang được mở rộng mạng lưới trên toàn quốc. Để đáp

ứng cho việc phát triển Công ty đã nâng vốn điều lệ từ 14,9 tỷ VNĐ lên hơn 27,6 tỷ VNĐ theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ hai 14/9/2010 do Sở kế hoạch đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Các lĩnh vực hoạt động chính của Công ty ngay từ khi thành lập là: Vận tải đa phương thức quốc tế. Vận tải hàng hóa thông thường, hàng siêu trường, siêu trọng, vận tải hàng hóa bằng container, hàng hóa quá cảnh cho Lào, Campuchia và các nước trong khu vực; Vận tải đường thủy; Vận tải đường bộ, đường ống; Dịch vụ vận tải giao nhận hàng hóa trong và ngoài nước. Kinh doanh khai thác cảng biển, dịch vụ bốc dỡ hàng hóa tại cảng biển; hoạt động kho bãi...

Hiện nay Tranaco được bạn hàng trên cả nước đánh giá là đơn vị chuyên nghiệp trong ngành vận tải hàng hóa siêu trường, siêu trọng. Tranaco là một đơn vị chuyên nghiệp trong ngành nghề giao nhận, vận chuyển, bốc xếp thiết bị, hàng hóa thông thường, hàng hóa siêu trường, siêu trọng cho các công trình trọng điểm Quốc gia, công tác đảm bảo an toàn tuyệt đối đúng tiến độ. Với những nỗ lực của Công ty và những thành tựu đã đạt được trong quá trình hoạt động, phát triển, Công ty không chỉ vinh dự được Nhà nước trao tặng nhiều danh hiệu cao quý mà còn được các tổ chức trong nước trao tặng nhiều giải thưởng về hoạt động kinh doanh hiệu quả.

Có thể nói, Tranaco là một doanh nghiệp Nhà nước điển hình hoạt động trong lĩnh vực logistics với qui mô không nhỏ, đã tạo được uy tín trên thị trường nội địa. Tuy nhiên, cũng giống như các công ty GNVN khác là Tranaco mạnh ở thị trường nội địa, phạm vi cung cấp dịch vụ chủ yếu vận tải hàng nội địa đa phương thức đặc biệt là tập trung vận chuyển hàng công trình xây dựng và các dịch vụ giao nhận truyền thống. Phạm vi bao phủ cung cấp các khâu của chu trình luân chuyển của hàng hóa chưa rộng khắp theo tiêu chuẩn của một 3PL. Vì vậy, Tranaco vẫn cần có tầm nhìn chiến lược kinh doanh lâu dài và đột phá để phát triển toàn diện cả về qui mô, số lượng, chất lượng để

2.2.2.2. Công ty cổ phần Kho vận Giao nhận Ngoại thương (Transimex – Sài Gòn)

Công ty Cổ phần Kho vận Giao nhận Ngoại thương (*Transimex – Sài Gòn*) là một trong những Công ty hàng đầu trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa XNK trên thị trường miền Nam. Gần 30 năm hoạt động, vượt qua nhiều thăng trầm và thử thách

trên thương trường, Transimex – Sài Gòn không ngừng lớn mạnh cả về quy mô lẫn chất lượng, ngày càng được khách hàng trong và ngoài nước tín nhiệm. Đánh giá về quy mô kinh doanh cũng như kinh nghiệm thực tiễn hiện tại Transimex–Saigon đang nằm trong top 3 doanh nghiệp hàng đầu, hoạt động trong lĩnh vực logistics tại Việt Nam. Khả năng cạnh tranh cao nhờ quá trình dịch vụ được tổ chức khép kín từ khâu Tiếp nhận – Vận chuyển – Lưu kho bãi – Thu gom hàng hóa. Lợi thế diện tích kho bãi lớn, địa bàn thuận lợi. Công ty có một mạng lưới chi nhánh ở các khu vực và cảng biển quan trọng của Việt nam (Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, ...) và các văn phòng đại diện ở các Khu công nghiệp, Khu chế xuất (Đồng Nai, Bình Dương, TP.HCM, ...), có hệ thống đối tác trên toàn thế giới. Có chất lượng dịch vụ cao. Áp dụng quy trình công nghệ, phương tiện vận tải tiên tiến, áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế. Có hệ thống khách hàng và thị trường ổn định, giàu tiềm năng phát triển. Giá dịch vụ ICD của Công ty rất linh hoạt và có tính cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. Công ty có 06 đơn vị thành viên và công ty liên doanh:

Bảng 2-4: Kết quả hoạt động kinh doanh của Transimex – Sài Gòn năm 2010		
Chỉ tiêu	2010	% so KH
Sản lượng giao/ nhận đường biển đối với FCL (TEUS)	16,647	9.35
Sản lượng container qua cảng: container hàng (TEU)	14,402	98.97
Sản lượng container qua cảng: container rỗng TEU	94,095	10.70
Sản lượng hàng vào kho CFS (CBM)	180,811	18.18
Sản lượng kho Ngoại quan: Hàng xuất khẩu (CBM)	10,900	43.33
Sản lượng kho Ngoại quan: Hàng nhập khẩu (CBM)	19,280	77.12
Tổng doanh thu đạt (tỷ)	240.20	13.30
Lợi nhuận trước thuế (tỷ)	56.60	4.81
Tỷ trọng LNTT/Tổng doanh thu (%)		23.56

Nguồn: www.transimex.com.vn

Bảng 2-5: Các công ty thành viên và liên doanh của Transimex – Sài Gòn			
Tên công ty	Trụ sở	Vốn điều lệ	Ngành nghề kinh doanh
Công ty TNHH Nippon Express Việt Nam		50% Transimex Sài Gòn 50% Nippon Express	Giao nhận hàng hóa XNK Kho ngoại quan Kho CFS...
Cty TNHH MTV Vận tải Giao nhận Ngoại Thương	TP. HCM	16,000,000,000	Vận tải đường bộ, biển, thủy nội địa, bốc xếp, đóng gói....
Cty TNHH MTV Bất động sản Giao nhận Ngoại Thương TP. HCM	TP. HCM	80,000,000,000	Bất động sản, vệ sinh, lưu trữ, chuyển phát, cho thuê văn phòng, TTB
Cty Transimex Sài Gòn - Hữu Nghị	Bắc Giang	3,000,000,000	Đại lý giao nhận và đại lý vận chuyển hàng hóa XNK . Kinh doanh kho bãi, bảo quản hàng hóa, đóng gói, kê ký hiệu hàng hóa XNK và các loại hình: kho ngoại quan, CFS và phát hàng bán lẻ ECS, điểm thông quan nội địa kinh doanh. Đại lý tàu biển và môi giới hàng hóa, dịch vụ khai thuế hải quan. Dịch vụ kinh doanh hàng quá cảnh và chuyển tải hàng hóa qua Campuchia, Lào, Trung Quốc.
Cty Transimex - Cambodia	Cambodia	1,200,000,000	Dịch vụ đại lý tàu biển, dịch vụ giao nhận, logistics, dịch vụ vận chuyển Container bằng sà lan từ Việt Nam sang Campuchia.
Cty TNHH MTV Transimex Logistics	TP. HCM	50,000,000,000	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ, thủy nội địa; hàng không; Kho bãi và lưu giữ hàng hóa; Bốc xếp hàng hóa; Dịch vụ khai thuế hải quan; Dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK

Nguồn: www.transimex.com.vn

Transimex - Sài Gòn là một trong những doanh nghiệp đã có tên tuổi trên thị trường Việt Nam, với lợi thế về vốn nên cơ sở hạ tầng được đầu tư tương đối đồng bộ phục vụ cho khai thác kinh doanh như: tàu biển, kho bãi, xe kéo, các trang thiết bị kho bãi... Đây là nền tảng cho sự phát triển dịch vụ GNVT liên thông, khép kín từ khâu Tiếp nhận – Vận chuyển – Lưu kho bãi – Thu gom hàng hóa. Thêm vào đó với kinh nghiệm bề dày trong hoạt động GNVT đã giúp cho Transimex – Sài Gòn có được mô hình quản lý, tổ chức hoạt động mang tính chuyên nghiệp cao so với các

doanh nghiệp cùng ngành khác trên thị trường. Công ty đã phát triển và mở rộng được qui mô kinh doanh của mình bằng các hình thức hoạt động liên doanh, liên kết, thành lập mới các công ty thành viên đặt trên các địa bàn mục tiêu của mình. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, với tiềm năng và kinh nghiệm sẵn có, Transimex đang kỳ vọng và định hướng phát triển để trở thành một trong những doanh nghiệp logistics Việt Nam theo đúng xu hướng phát triển của thị trường.

2.2.2.3. Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải và Thương mại (Vinalink)

Công ty cổ phần Giao nhận Vận tải và Thương mại (tên gọi tắt là Vinalink) được thành lập theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại trên cơ sở cổ phần hóa một phần Công ty Giao nhận Kho vận ngoại thương TP.Hồ Chí Minh (Vinatrans) và chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ ngày 01/9/1999. Kế thừa 25 năm kinh nghiệm của một doanh nghiệp Giao nhận Kho vận hàng đầu Việt Nam, Công ty Vinalink đã nhanh chóng phát huy ưu thế chủ động của mô hình mới và sự năng động của đội ngũ cán bộ nhân viên vừa có kinh nghiệm vừa có sức trẻ, liên tục phát triển có sự tăng trưởng cao đều đặn hàng năm cả về quy mô và phạm vi hoạt động, chất lượng dịch vụ. Vốn điều lệ đã tăng từ 8 tỷ khi thành lập lên 90 tỷ vào đầu năm 2007, trong đó hơn một nửa số vốn tăng thêm là do tích lũy từ lợi nhuận kinh doanh. Là hội viên của VCCI, VIFFAS, FIATA. Hoạt động kinh doanh: Giao nhận đường biển và đường hàng không, dịch vụ vận tải đa phương thức, dịch vụ logistics, giao nhận nội địa, dịch vụ kho ngoại quan và lưu kho bảo quản hàng hóa, đại lý tàu biển, tổng đại lý bán cước, đại lý bán vé máy bay, kinh doanh xuất nhập khẩu, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng và kinh doanh nhà. Với hơn 160 nhân viên có kinh nghiệm và được đào tạo có hệ thống đang làm việc tại công ty. Doanh thu Vinalink năm 2009 là 239 tỷ VNĐ, lợi nhuận sau thuế 23,7 tỷ VNĐ; Doanh thu năm 2010 là 250 tỷ VNĐ, lợi nhuận trước thuế 23,5 tỷ VNĐ. Cùng với các đối tác nước ngoài liên doanh thành lập: Công ty Liên doanh TNHH Freight Consolidators (Việt Nam), Công ty Liên doanh TNHH RCL (Việt Nam), Công ty Liên doanh TNHH Hapag-Lloyd (Việt Nam) ... Là cổ đông của nhiều công ty cổ phần và TNHH nhiều thành viên hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau.

Vinalink là doanh nghiệp trẻ được kế thừa thị phần sẵn có của một doanh nghiệp GNVТ hàng đầu Việt Nam. Phát huy tiềm năng tư duy và sức trẻ, bên cạnh việc duy trì phát triển kinh doanh sẵn có, Vinalink có chiến lược phát triển bắt kịp với xu thế phát triển của thị trường. Đây thực sự là một doanh nghiệp đã đạt được những thành công nhất định. Tuy nhiên, với xu thế phát triển tiến tới cung cấp dịch vụ logistics 3PL, 4PL ..trên thế giới thì đòi hỏi Vinalink cần có những cải cách mang tính đột phá về: công nghệ thông tin, qui mô cơ sở hạ tầng, và đặc biệt mô hình quản lý vận hành mang tính chuyên nghiệp hơn nữa.

2.2.2.4. Nhóm các công ty GNVТ vừa và nhỏ

Gần 3/4 số lượng doanh nghiệp GNVТ khu vực miền Nam nói riêng và Việt Nam nói chung có qui mô vừa và nhỏ. Các công ty này cũng đang rất tích cực tham gia vào thị trường logistics. Hầu hết theo đăng ký lĩnh vực kinh doanh của các đơn vị vận tải này là toàn bộ các hình thức, loại hình dịch vụ trong hoạt động logistics. Các dịch vụ kinh doanh chính gồm: Vận tải đa phương thức; Đại lí & Môi giới hàng hải; Gom hàng lẻ; Khai thuê hải quan & XNK; Vận tải hàng không, đường biển; vận chuyên nội địa.....Tuy nhiên, thực tế phát triển hoạt động của từng đơn vị GNVТ lại tập trung vào mỗi thế mạnh của đơn vị đó. Có doanh nghiệp mạnh trong hướng phát triển dịch vụ hàng xuất nhập khẩu, làm đại lý vận tải cho các hãng tàu trên thế giới, có doanh nghiệp tập trung vào vận tải nội địa với đầu tư đội xe container....

- **Công ty TNHH DVVT Quốc tế Thiên Hải** trụ sở tại TP.HCM, là đại lý giao nhận vận tải cung cấp cho khách hàng lựa chọn dịch vụ linh hoạt như: đại lý vận tải quốc tế, giao nhận vận tải đường biển, đường hàng không, dịch vụ kho bãi tại Hải Phòng hoặc TP HCM, LCL & FCL. Công ty đã ký hợp đồng vận tải với các hãng tàu uy tín (Hanjin, Evergreen Line...vv.v) mạnh về các tuyến đi Shanghai, NewYork, Vancouver, Hamburg

- **Công ty CP đại lý vận tải SAFI** đã nhanh chóng phát triển được dịch vụ đại lý vận tải đường biển, đường hàng không và gây dựng tiếng tăm trên thị trường trong nước cũng như tại các quốc gia trên thế giới với sự hỗ trợ đặc lực của mạng

lưới đối tác toàn cầu. Mỗi năm, SAFI vận chuyển khoảng 10,000 TEUS và 2,200 lô hàng lẻ, xuất và nhập qua cảng Hải Phòng và cảng tại thành phố Hồ Chí Minh. Tổng hợp kinh doanh quý IV năm 2010, tổng lãi ròng đạt 3,66 tỷ đồng, lũy kế cả năm công ty mẹ thu về 20,35 tỷ đồng. Phần lớn các mặt hàng được vận chuyển sang thị trường chính là Châu Âu, Bắc Mỹ và Châu Á. Miền Trung Việt Nam ngày càng trở thành địa điểm trọng yếu khi đóng vai trò là cửa ngõ lưu thông cho hàng hóa xuất đi từ các tỉnh miền Trung mà còn cho hàng hóa quá cảnh từ Lào, quốc gia láng giềng của chúng ta. Thông qua chi nhánh tại Đà Nẵng, SAFI thực hiện tốt việc vận chuyển hàng hóa thông qua cửa ngõ miền Trung này. Nhằm tạo ra nhiều phương án lựa chọn cho khách hàng trong mùa cao điểm và giúp họ không phải tốn quá nhiều chi phí khi vận chuyển bằng đường không cũng như mất thời gian dài khi vận chuyển bằng đường biển, SAFI còn cung cấp dịch vụ vận tải kết hợp đường biển - đường không qua Các Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất và Singapore.

- **Công ty CP Giao nhận Vận tải Mỹ Á (ASL):** Công ty vận chuyển hàng hóa đi các cảng chính trên thế giới với nhiều hình thức vận chuyển khác nhau. Công ty kinh doanh các dịch vụ chủ yếu như: Vận Chuyển đường hàng không và đường biển; Vận chuyển hàng lẻ đi Mỹ, Úc, Singapore, Châu Âu và các nước khác; Dịch vụ khai báo Hải quan; Dịch vụ đóng gói, đóng kiện, kho bãi và hậu cần; Khai thác xuất nhập khẩu và thương mại. Công ty đặt chi nhánh ở : Hà Nội, Hải Phòng, Bình Dương và Mỹ. Với sự hợp tác chặt chẽ với các đối tác tại Hoa Kỳ, ASL với mục tiêu trở thành một công ty chuyên cung cấp chuỗi dịch vụ vận chuyển chuyên nghiệp, luôn bắt kịp nhịp phát triển của nền kinh tế năng động trong nước và quốc tế. Công ty là hội viên của VCCI, VIFFAS, FIATA. Hiện nay công ty đã xây dựng xong hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000. Trên nền tảng này, tất cả các hoạt động tác nghiệp và quản lý dịch vụ của công ty đều được kiểm soát bằng hệ thống quản lý chất lượng.

2.2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam

2.2.3.1. Điểm mạnh

- *Tư duy kinh doanh dịch vụ logistics đổi mới.* Các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam, trong những năm trở lại đây đều đã có những bước tiến đáng kể và tư duy đổi mới trong việc cung cấp các dịch vụ logistics. Điển hình trong ngành vận tải hàng hóa bằng đường biển, hàng không đều do phần lớn các doanh nghiệp trong nước đảm nhận. Nhiều khách hàng là các tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp nước ngoài đã lựa chọn các doanh nghiệp logistics Việt Nam là nhà cung cấp dịch vụ.

- *Nguồn nhân lực trẻ, năng động.* Đa phần các doanh nghiệp GNVN Việt Nam khu vực phía Nam là doanh nghiệp trẻ, do vậy nguồn nhân lực của các doanh nghiệp có điểm mạnh tuyệt đối là nguồn nhân lực trẻ, năng động, ưa thích mạo hiểm và sẵn sàng chịu đựng thử thách cũng như rủi ro. Thị trường lao động trẻ mang lại tiềm năng nhân lực lớn nếu được đào tạo quy củ và bài bản. Về mặt trình độ, phần lớn khối nhân viên văn phòng làm trong các công ty dịch vụ logistics đều tốt nghiệp đại học, đây cũng là một thuận lợi cho việc phát triển nguồn nhân lực cho khối dịch vụ này.

- *Có sự quan tâm, hỗ trợ kịp thời của Nhà nước cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam.* Trong việc cải tạo môi trường kinh doanh ngày càng phát triển như: cơ sở hạ tầng, hệ thống pháp luật, các chính sách chế độ liên quan; hệ thống thông tin quốc gia;... Các chính sách, chiến lược phát triển kinh tế phù hợp, nhất quán, đặc biệt là các chính sách tài chính, tiền tệ, lãi suất, tỷ giá hợp lý, linh hoạt sẽ tiếp tục được Chính phủ đưa ra. Trong vòng 5 năm gần đây, hàng loạt các dự án được Chính phủ phê duyệt như: Quy hoạch chi tiết nhóm cảng biển khu vực đồng bằng sông Cửu Long (nhóm 6) theo Quyết định số 1024/QĐ-TTg ngày 27/9/2005 (vẫn còn hiệu lực); Quyết định phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế-xã hội các tỉnh miền Đông Nam Bộ...; tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư trực tiếp cũng như gián tiếp vào khu vực.

- *Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của cả nước.* Là vùng duy nhất hiện nay hội tụ đủ các điều kiện và lợi thế để phát triển công nghiệp, dịch vụ, đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa (CNH, HĐH); đặc biệt phát triển công nghiệp công nghệ cao, công nghiệp điện tử, tin học, công nghiệp dầu khí và sản phẩm hóa dầu; phát triển dịch vụ cao cấp, dịch vụ du lịch, dịch vụ viễn thông, tài chính, ngân hàng; nghiên cứu, ứng dụng và triển khai khoa học và công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực có trình độ cao. Vùng có hệ thống kết cấu hạ tầng khá đồng bộ; nguồn nhân lực dồi dào và có kỹ năng khá nhất, do đó là địa bàn có môi trường đầu tư hấp dẫn nổi trội. Đây là trung tâm đầu mối dịch vụ và thương mại tầm cỡ khu vực và quốc tế, đặc biệt là dịch vụ du lịch, dịch vụ tài chính, ngân hàng, viễn thông, dịch vụ cảng.... Đã hình thành mạng lưới đô thị vệ tinh phát triển xung quanh thành phố Hồ Chí Minh, liên kết bởi các tuyến trục và vành đai thông thoáng. Vùng kinh tế phía Nam là một vùng phát triển công nghiệp trọng yếu lớn nhất của cả nước, đã hình thành và liên kết mạng lưới các KCN tập trung và phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn và cơ bản như: khai thác và chế biến dầu khí, luyện cán thép, năng lượng điện, công nghệ tin học, hóa chất cơ bản, phân bón và vật liệu... làm nền tảng công nghiệp hóa của vùng và của cả nước. Đây là Vùng duy nhất hiện nay của cả nước hội tụ đủ điều kiện và lợi thế cho phát triển công nghiệp và dịch vụ để có tăng trưởng nhanh, hiệu quả và bền vững.

2.2.3.2. Điểm yếu

- *Khó khăn về nguồn vốn đầu tư để phát triển logistics.* Hầu hết các doanh nghiệp giao nhận vận tải miền Nam đều là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, có tiềm lực hạn chế, chỉ có khả năng cung cấp các dịch vụ logistics đơn lẻ nên chưa đủ sức cạnh tranh với các tập đoàn logistics nước ngoài. Trong khi đó, một trong những yếu tố quan trọng để phát triển logistics, đặc biệt là logistics toàn cầu là phải có tiềm lực tài chính để xây dựng hệ thống kho, bến bãi, mua sắm trang thiết bị, phương tiện vận chuyển, đầu tư xây dựng mạng lưới. Chính vì thế, đa số các công ty giao nhận vận tải Việt Nam chưa thực sự có tiềm lực mạnh để phát triển logistics.

- *Các doanh nghiệp kinh doanh logistics rời rạc, nhỏ lẻ.* Doanh nghiệp GNVN Việt Nam nào cũng chỉ biết lợi ích của doanh nghiệp đó, thiếu sự hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau. Có nhiều khi, nhiều dịch vụ còn cạnh tranh với nhau một cách không lành mạnh. Những nguyên nhân này đã làm giảm sức cạnh tranh của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam với các đối tác nước ngoài ngay trên thị trường trong nước.

- *Mạng lưới hoạt động chủ yếu bó hẹp ở thị trường nội địa.* Hầu hết các doanh nghiệp hiện chưa có văn phòng đại diện tại nước ngoài. Việc khai thác nguồn hàng hay việc gửi và nhận hàng từ nước ngoài về, các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam chủ yếu thông qua mối quan hệ đại lý với các tập đoàn logistics quốc tế. Điều này sẽ là trở ngại cho việc phát triển logistics của các công ty định hướng kinh doanh dịch vụ logistics toàn cầu.

- *Việc nhận thức đúng, đủ về logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam chưa cao.* Phần lớn các doanh nghiệp cho rằng đơn thuần nghiệp vụ logistics chỉ là vận chuyển hàng hóa, lưu kho bãi hoặc các dịch vụ hải quan mà không tích hợp các dịch vụ giá trị gia tăng của chuỗi cung ứng. Chưa thấy hết ý nghĩa của logistics là đảm bảo cho các ngành kinh tế khác về thời gian, chất lượng hàng hóa, chi phí vận chuyển, bảo quản, phân phối hàng hóa, bởi vì nó tối ưu hóa các khâu trong chuỗi cung ứng, mang lại giá trị kinh tế cho các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ logistics. Chính vì chưa có nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng cũng như nguồn lợi nên các doanh nghiệp cũng như ngành chưa chú trọng đầu tư để phát triển nguồn nhân lực.

- *Thiếu nguồn nhân lực được đào tạo bài bản về giao nhận vận tải và logistics.* Đội ngũ cán bộ quản lý hầu hết đã đạt trình độ đại học và đang được đào tạo hoặc tái đào tạo để đáp ứng nhu cầu quản lý. Tuy nhiên họ vẫn còn tồn tại phong cách quản lý cũ, lạc hậu, chưa thích ứng kịp điều kiện kinh doanh mới, chưa được trang bị toàn diện kiến thức về logistics cũng như quản trị logistics. Đội ngũ nhân viên nghiệp vụ phần lớn đã có bằng cấp, nhưng chưa được đào tạo chuyên sâu về logistics, tất cả đều phải tự nâng cao trình độ. Đội ngũ lao động trực tiếp trình độ học vấn còn thấp nên họ rất mơ hồ với hoạt động logistics. Công việc của họ đơn thuần chỉ là bốc xếp, kiểm đếm, lái xe, giao nhận hàng hóa và sử dụng sức người

nhiều hơn máy móc. Hiện tại, chương trình đào tạo của các trường đại học, cao đẳng còn yếu, thiếu các kiến thức chuyên sâu về logistics. Đào tạo về logistics chưa thành một chuyên ngành mà chủ yếu là một vài học phần giới thiệu về dịch vụ vận tải và giao nhận đường biển hoặc dịch vụ khai quan đơn giản trong nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

- *Hạ tầng cơ sở logistics của miền Nam còn nghèo nàn và bố trí bất hợp lý.* Nâng cấp, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, có qui hoạch, đồng bộ, tất cả vẫn đều đang là các dự án vừa triển khai nhưng chưa đi vào hoạt động, hoặc đang xây dựng hoặc đang chờ được phê duyệt...phải mất một khoảng thời gian dài hơi nữa có thể 5 năm – 10 năm.... Việt Nam nói chung và thị trường miền Nam nói riêng có cơ sở hạ tầng kém, bất cập và đang xuống cấp nghiêm trọng là do tần suất sử dụng quá lớn. Hiện tại chỉ có một số cảng biển có thể tham gia vào việc vận chuyển hàng hóa quốc tế, các cảng đang trong quá trình container hóa nhưng chưa được trang bị các phương tiện xếp dỡ hiện đại, còn thiếu kinh nghiệm điều hành xếp dỡ container nên chỉ có thể tiếp nhận các tàu loại nhỏ. Đường hàng không hiện cũng không đủ phương tiện để chở hàng vào mùa cao điểm. Sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất chưa có nhà ga hàng hóa và khu vực dành riêng cho các công ty logistics gom hàng và khai quan với đầy đủ tiện nghi như Singapore và Thái Lan. Vận tải bộ và đường sắt còn rất nhiều bất cập. Về chất lượng tính riêng quốc lộ chỉ có 47% là đường chất lượng cao và trung bình còn 53% là đường cấp thấp. Nhiều tuyến đường liên tỉnh, liên huyện đang ở tình trạng xuống cấp nghiêm trọng. Đường sắt Việt Nam vẫn đang đồng thời sử dụng hai loại khổ đường ray khác nhau (1m và 1,435 m) với tải trọng thấp. Chuyến tàu nhanh nhất Hà Nội – Hồ Chí Minh (1.630 km) hiện vẫn chạy mất 32 giờ. Đường sắt Việt Nam mới chú trọng chỉ vận chuyển hành khách, vẫn còn hiện tượng tàu chạy không có hàng. Hệ thống kho bãi cũng rất thiếu về lượng và yếu về chất.

- *Hệ thống thông tin logistics còn lạc hậu và kém hiệu quả.* Có thể nói hệ thống thông tin là mạch máu tim của hoạt động logistics. Quản trị logistics bao gồm cả quản trị dòng vật lý lẫn dòng thông tin và nếu thiếu một trong hai yếu tố này thì chưa phải là hoạt động logistics thực sự. Hiện nay, hầu hết các công ty giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam vẫn chủ yếu sử dụng hệ thống

thông tin truyền thông (điện thoại, fax, email) để trao đổi thông tin, gửi và nhận chứng từ, và rất ít công ty có phần mềm hay hệ thống thông tin kết nối với các đối tác của riêng mình.

- *Cạnh tranh ngày càng khốc liệt.* Logistics là một lĩnh vực hoạt động đặc biệt, có thể mang lại lợi nhuận siêu ngạch, nên thời gian gần đây ở Việt Nam lượng đăng ký kinh doanh lĩnh vực này gia tăng ngày càng nhiều. Tỷ lệ nghịch với sự gia tăng đó là qui mô hoạt động và phát triển phần lớn các doanh nghiệp là nhỏ, hoạt động rời rạc, đơn lẻ, mỗi doanh nghiệp chỉ biết đến lợi ích của riêng mình, thiếu hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau tạo nên cuộc cạnh tranh khốc liệt chủ yếu cạnh tranh về giá. Gia nhập WTO, cuộc cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn.

- *Thế chế, chính sách Nhà nước với ngành logistics chưa rõ ràng, còn thiếu và chưa đồng bộ.* Không đồng bộ, bất cập, chưa tạo điều kiện hỗ trợ ngành logistics non trẻ phát triển. Những năm qua nước ta đang trong quá trình hoàn thiện hệ thống pháp luật và các bộ luật. Cho nên hành lang pháp lý qui định về phát triển dịch vụ logistics chưa hoàn thiện.

Hàng loạt bất cập trong hoạt động logistics tại Việt Nam vẫn là bài toán chưa có lời giải từ lâu: hoạt động thông quan hàng hoá tại Hải quan kém hiệu quả, thủ tục giấy tờ hải quan rườm rà ...là những khó khăn “cổ hữu” và là rào cản đối với Việt Nam trong lộ trình hội nhập khu vực logistics ASEAN”. Do vậy, sự nhất quán về luật pháp, hài hoà hoá và tiêu chuẩn hoá các quy định, thủ tục sẽ rất quan trọng để tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dịch vụ logistics Việt Nam phát triển.

Bảng 2-6: Tổng hợp điểm mạnh và điểm yếu về dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam	
Điểm mạnh	Điểm yếu
Tư duy kinh doanh dịch vụ logistics đổi mới	Khó khăn về nguồn vốn đầu tư để phát triển logistics
Nguồn nhân lực trẻ, năng động	Các doanh nghiệp kinh doanh logistics rời rạc, nhỏ lẻ
Có sự quan tâm, hỗ trợ kịp thời của Nhà nước cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam	Mạng lưới hoạt động chủ yếu bó hẹp ở thị trường nội địa.
Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của cả nước	Việc nhận thức đúng, đủ về logistics của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam chưa cao.
	Thiếu nguồn nhân lực được đào tạo bài bản về giao nhận vận tải và logistics
	Hạ tầng cơ sở logistics của miền Nam còn nghèo nàn và bố trí bất hợp lý.
	Hệ thống thông tin logistics còn lạc hậu và kém hiệu quả
	Cạnh tranh ngày càng khốc liệt
	Thể chế, chính sách Nhà nước với ngành logistics chưa rõ ràng, còn thiếu và chưa đồng bộ

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Tóm lại, với 4 điểm mạnh và 9 điểm yếu được nêu trên có thể thấy năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam tham gia chuỗi dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam Việt Nam còn rất nhiều hạn chế. Việc đánh giá năng lực, qui mô và tiềm lực của các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam là cơ sở để tìm ra các giải pháp quan trọng mang tính khả thi nhằm giúp các doanh nghiệp phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh dịch vụ logistics của mình trên thị trường quốc tế trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, qua đó góp phần phát triển kinh tế - xã hội khu vực và cả nước.

Chương 2, Luận văn đã tập trung phân tích và đánh giá đúng thực trạng phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam và thực trạng tham gia kinh doanh dịch vụ logistics của các công ty GNVN trên thị trường miền Nam Việt Nam thông qua xem

xét tổng quan một số doanh nghiệp điển hình trên địa bàn. Qua đó chỉ ra được những điểm mạnh và điểm yếu còn tồn tại trong thực tế hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam. Đây là những cơ sở quan trọng để đề xuất những giải pháp cho sự phát triển dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam trong Chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN VẬN TẢI VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM VIỆT NAM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI KHU VỰC MIỀN NAM VIỆT NAM

3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam

Phát huy những tiềm năng, lợi thế về vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên, hệ thống kết cấu hạ tầng nhằm xây dựng vùng kinh tế trọng điểm phía Nam trở thành một trong những vùng kinh tế phát triển năng động, có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và bền vững, thực sự là vùng kinh tế động lực của cả nước, giữ vững vai trò quyết định đóng góp vào tăng trưởng kinh tế chung của cả nước. Đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá của cả nước và trong một số lĩnh vực quan trọng, góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh quốc tế, đi đầu trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, tạo động lực cho quá trình phát triển của vùng Đông Nam Bộ. Nhà nước và Chính phủ đã có những quyết sách định hướng cụ thể sau:

** Theo Quyết định số 146/2004/QĐ-TTg ngày 13/8/2004 của Thủ tướng Chính phủ về phương hướng chủ yếu phát triển kinh tế - xã hội vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020*

- Một số mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam được nêu trong Quyết định cụ thể như:

+ Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm giai đoạn 2011 - 2020 đạt khoảng 1,1 lần tốc độ tăng trưởng bình quân cả nước. Tăng tỷ lệ đóng góp của vùng trong GDP của cả nước từ 36% hiện nay lên khoảng 43 - 44% vào năm 2020.

+ Hình thành các trung tâm dịch vụ sản xuất và xã hội chất lượng cao, đạt trình độ quốc tế và trong khu vực Đông Nam Á đủ đáp ứng cho nhu cầu của cả khu vực phía Nam và khách quốc tế.

- Định hướng phát triển cơ sở hạ tầng:

+ Tiếp tục hoàn thành nâng cấp quốc lộ 50, 20, 22b, tuyến N2... nối vùng KTTĐ phía Nam với vùng đồng bằng sông Cửu Long và vùng Tây Nguyên và có phương án tạo tuyến liên kết mới; Sớm đầu tư các tuyến đường cao tốc từ thành phố Hồ Chí Minh đi Cần Thơ, đây là trục giao thông quan trọng đảm bảo giao lưu giữa Đông Nam Bộ với đồng bằng sông Cửu Long; Đầu tư xây dựng trục đường cao tốc thành phố Hồ Chí Minh - Long Thành - Vũng Tàu, tuyến này còn là tuyến thành phố Hồ Chí Minh đi sân bay quốc tế Long Thành.

+ Hoàn thành việc hiện đại hóa ga hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, nghiên cứu phát triển sân bay quốc tế thứ 2 tại Long Thành để đón đầu khi sân bay Tân Sơn Nhất quá tải.

+ Thời gian trước mắt cần sử dụng có hiệu quả các cảng của vùng tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm cảng Sài Gòn và một loạt các cảng, bến cảng của các Bộ, ngành, địa phương, liên doanh v.v... nằm dọc sông Sài Gòn, Nhà Bè; đồng thời triển khai xây dựng với mức độ thích hợp các cảng ở khu vực Cát Lái và Hiệp Phước.

+ Xây dựng tổng kho trung chuyển đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của sự phát triển cho cả vùng. Nghiên cứu xây dựng tổng kho trung chuyển ở nơi có thể tập kết hàng hoá từ các cảng biển và chuyển đi các nơi cho thuận tiện, nhanh chóng..

** Theo Quyết định số 06/2004/QĐ-TTg ngày 24/1/2011 của Thủ tướng Chính phủ về Quy hoạch phát triển giao thông vận tải vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030*

+ Quan điểm phát triển: Quy hoạch phát triển giao thông vận tải vùng kinh tế trọng điểm phía Nam phù hợp với định hướng phát triển kinh tế - xã hội vùng; chiến lược, quy hoạch phát triển giao thông vận tải quốc gia và của các địa phương có liên quan; Phát triển giao thông vận tải trên cơ sở phát huy tối đa lợi thế của vùng là vị trí trung tâm và cửa ngõ chiến lược về đường biển và đường hàng không; đảm bảo sự liên kết giữa các phương thức vận tải, liên kết các vùng trong cả nước và giữa TP. HCM với các tỉnh trong vùng; Phát triển vận tải với chất lượng cao, giá cả hợp

lý; tập trung phát triển các ngành dịch vụ vận tải; phát triển vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic; sử dụng phương tiện tiết kiệm năng lượng và năng lượng sạch để giảm thiểu tác động môi trường...

+ Mục tiêu phát triển: Về vận tải: đáp ứng nhu cầu vận tải với chất lượng ngày càng cao, giá cả hợp lý đảm bảo an toàn, tiện lợi; phát triển vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic; Lượng hàng hóa đạt khoảng 500 – 550 triệu tấn/năm với 450.000 – 460.000 triệu tấn – km, tốc độ tăng bình quân 7 – 8%/năm, trong đó lượng hàng hóa thông qua cảng biển đạt 265-305 triệu tấn, sản lượng container từ 12 – 17,9 triệu TEUs

+ Quy hoạch phát triển: Quy hoạch phát triển vận tải hợp lý trên một số hành lang chủ yếu: (1) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – phía Bắc; (2) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – đồng bằng sông Cửu Long; (3) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – Bà Rịa – Vũng Tàu; (4) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – Lộc Ninh – Campuchia; (5) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – Mộc Bài – Campuchia; (6) Hành lang thành phố Hồ Chí Minh – Tây Nguyên

* *Khu vực Đông Nam Bộ*: Vùng Đông Nam Bộ có vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của cả nước; hội tụ phần lớn các điều kiện và lợi thế nổi trội để phát triển công nghiệp, dịch vụ, đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa; đặc biệt là phát triển công nghiệp công nghệ cao, công nghiệp điện tử, tin học, công nghiệp dầu khí và sản phẩm hóa dầu; phát triển dịch vụ cao cấp, dịch vụ du lịch, dịch vụ viễn thông, tài chính, ngân hàng; nghiên cứu ứng dụng và triển khai khoa học – công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực có trình độ cao... Vùng Đông Nam Bộ là khu vực phát triển kinh tế năng động với mức tăng trưởng cao, nơi tập trung nhiều trung tâm kinh tế, công nghiệp thương mại, dịch vụ, khoa học – kỹ thuật, đầu mối giao thông và giao lưu quốc tế, có lực lượng lao động dồi dào, tay nghề cao, có nhiều cơ sở đào tạo, nghiên cứu khoa học, công nghệ; có hệ thống đô thị phát triển, các khu công nghiệp phát triển mạnh trở thành trung tâm và đầu mối giao lưu của các tỉnh phía Nam với cả nước và quốc tế, được gắn kết bởi đường bộ, đường biển, đường hàng không, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh tế - xã hội vùng cũng như mở rộng các quan hệ kinh tế liên vùng

và quốc tế. Khai thác lợi thế của Vùng, các chính sách và định hướng chỉ đạo của Chính phủ được chi tiết tại các văn bản cụ thể:

+ Quyết định 589/QĐ-TTg về việc phê duyệt qui hoạch xây dựng vùng lãnh thổ TP. HCM đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2050.

+ Quyết định số 81/2007/QĐ-TTg ngày 5/6/2007 về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương đến năm 2020.

+ Quyết định số 15/2007/QĐ-TTg ngày 29/1/2007 về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu giai đoạn 2006-2015, định hướng đến năm 2020.

+ Quyết định số 73/2008/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Đồng Nai đến năm 2020.

* *Khu vực đồng bằng sông Cửu Long*: Vùng kinh tế trọng điểm vùng đồng bằng sông Cửu Long tiếp tục là trung tâm lớn về sản xuất lúa gạo, nuôi trồng, đánh bắt và chế biến thủy sản, có đóng góp lớn vào xuất khẩu nông thủy sản của cả nước. Vì vậy, để khai thác tối đa tiềm năng, lợi thế của từng địa phương và toàn Vùng kinh tế trọng điểm Đảng và Nhà nước đã có rất nhiều các chương trình hành động cụ thể, kịp thời qui định chi tiết tại các văn bản chỉ đạo cụ thể:

+ Quyết định số 638/QĐ-TTg ngày 28/4/2011 của Thủ tướng Chính phủ về phương hướng, nhiệm vụ và kế hoạch phát triển kết cấu hạ tầng, giao thông vận tải, vùng đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2015, định hướng đến năm 2020.

+ Quyết định số 492/QĐ-TTg ngày 16/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt định hướng phát triển Vùng kinh tế trọng điểm vùng đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2020.

+ Quyết định số 357/QĐ-BTTTT ngày 15/3/2011 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông Vùng kinh tế trọng điểm vùng đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2020.

Bên cạnh các văn bản pháp qui cụ thể các chương trình triển khai phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam Việt Nam nêu trên, những qui hoạch phát triển

tổng thể của Việt Nam được Chính phủ chỉ đạo, phê duyệt cũng là những định hướng quan trọng cho xu thế phát triển kinh tế - xã hội khu vực miền Nam, cụ thể:

+ Quyết định số 1686/QĐ-TTg ngày 20/11/2008 phê duyệt chiến lược phát triển giao thông vận tải đường sắt Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2050.

+ Quyết định số 1734/QĐ-TTg ngày 1/12/2008 phê duyệt Quy hoạch phát triển mạng đường bộ cao tốc Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn sau năm 2020.

+ Quyết định số 1327/QĐ-TTg ngày 24/8/2009 phê duyệt Quy hoạch phát triển giao thông vận tải đường bộ Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030.

+ Quyết định số 1436/QĐ-TTg ngày 10/09/2009 phê duyệt điều chỉnh quy hoạch tổng thể phát triển giao thông vận tải đường sắt Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.

+ Quyết định số 1601/QĐ-TTg ngày 15/10/2009 phê duyệt Quy hoạch phát triển vận tải biển Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030.

+ Quyết định số 2190/QĐ-TTg ngày 24/12/2009 phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030.

Với xu hướng phát triển kinh tế - xã hội được Đảng và Nhà nước đặc biệt quan tâm như đã nêu ở phần trên, khu vực miền Nam Việt Nam đang và sẽ phát huy hết tiềm năng về vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên, kinh tế - xã hội để phát triển lớn mạnh giúp Việt Nam trở thành một trong những quốc gia có vị thế trong khu vực cũng như trên thế giới.

3.1.2. Định hướng phát triển ngành GTVT, ngành CNTT và ngành Hải quan khu vực miền Nam Việt Nam

- Định hướng phát triển ngành GTVT:

Theo Quyết định số 06/2004/QĐ-TTg ngày 24/1/2011 của Thủ tướng Chính phủ về Quy hoạch phát triển giao thông vận tải vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030 và các Quyết định qui hoạch phát triển tổng thể về cơ sở hạ tầng, GTVT theo Vùng, theo từng tỉnh thành chi tiết tại Mục

3.1.1 đều được định hướng mục tiêu phát triển đến năm 2020 về cơ sở hạ tầng đáp ứng nhu cầu vận tải với chất lượng ngày càng cao, giá cả hợp lý đảm bảo an toàn, tiện lợi; phát triển vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic.

- *Định hướng phát triển ngành Hải quan:*

Lãnh đạo ngành Hải quan Việt Nam định hướng phát triển ngành với các nhiệm vụ cụ thể sau:

+ Thực hiện, triển khai Quyết định số 103/2009/QĐ-TTg ngày 12/8/2009 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều trong Quyết định số 149/2005/QĐ-TTg ngày 20/6/2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm hải quan điện tử xác định:

+ Giảm 30% thủ tục hải quan, đây cũng là điều kiện để thực hiện thành công hải quan điện tử.

+ Giảm thời gian kiểm tra thực tế hàng hóa, giảm thời gian thông quan. Chính phủ đã yêu cầu ngành Hải quan phải giảm thời gian làm thủ tục thông quan hàng hóa xuống bằng 1,5 lần các nước tiên tiến trong khu vực, là Thái Lan, Malaysia và Indonesia. Các nước này hiện nay có tỉ lệ kiểm tra thực tế hàng hóa là 7-8%, với chúng ta tỉ lệ này hiện là 17%, vậy phải giảm xuống còn 12% trong năm tới.

+ Đưa vào vận hành khu, bãi kiểm tra tập trung, ít nhất là tại 10 cục hải quan tỉnh, thành phố thực hiện thí điểm hải quan điện tử, cùng với hai Cục Hải quan Lào Cai và Cần Thơ – là hai nơi yêu cầu về địa điểm kiểm tra tập trung đang bức xúc. Địa điểm kiểm tra tập trung cũng phải được quy trình hóa, hiện đại hóa với trang thiết bị hiện đại và con người điều hành đảm bảo yêu cầu.

- *Định hướng phát triển ngành CNTT:*

Sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa của đất nước trong tiến trình đổi mới đang có những biến đổi to lớn và “tăng tốc” mạnh mẽ, đòi hỏi ngành Công nghệ thông tin và Truyền thông với tư cách ngành hạ tầng kinh tế - xã hội cần phải đi trước, chuyển nhanh sang giai đoạn “cắt cánh”, phát triển mạnh hơn, với chất lượng ngày càng cao hơn, vượt qua nguy cơ tụt hậu, tận dụng cơ hội vươn ra biển

lớn, bắt kịp các nước tiên tiến trong khu vực và trên thế giới. Bên cạnh các chiến lược phát triển CNTT cấp quốc gia, tại khu vực miền Nam Việt Nam có các qui hoạch phát triển CNTT cụ thể như:

+ Theo Quyết định số 14/2007/QĐ-BTTTT ngày 15/6/2007 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020, mục tiêu, định hướng được nêu rõ: Vào năm 2015 hoàn thành xây dựng các công trình lớn về kết cấu hạ tầng thông tin để gắn kết TP. HCM với các vùng lân cận, đặc biệt là vùng ĐBSCL, duyên hải Nam Trung Bộ và Tây Nguyên. Bảo đảm an toàn, an ninh thông tin cho các hoạt động ứng dụng và phát triển CNTT. Ứng dụng rộng rãi CNTT trong mọi lĩnh vực, trong mọi ngành nghề. Phát triển Chính phủ điện tử, doanh nghiệp điện tử, giao dịch điện tử.

+ Theo Quyết định số 357/QĐ-BTTTT ngày 15/3/2011 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông Vùng kinh tế trọng điểm vùng đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2020 nêu rõ ứng dụng CNTT vào các cơ quan hải quan các tỉnh, thành phố triển khai thủ tục hải quan điện tử. Hình thành và thúc đẩy phát triển môi trường giao dịch và thương mại điện tử thuận lợi, tin cậy. Trên 50% các doanh nghiệp lớn thường xuyên thực hiện các giao dịch thương mại điện tử. 70% các doanh nghiệp vừa và nhỏ biết đến lợi ích của thương mại điện tử và có ứng dụng nhất định. Vậy, vấn đề ứng dụng CNTT cũng đã được Chính phủ, các cơ quan bộ, ban, ngành của Nhà nước và tỉnh thành phố khu vực phía Nam quan tâm, định hướng phát triển

3.2. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CƠ HỘI - THÁCH THỨC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ LOGISTICS CHO CÁC DOANH NGHIỆP GNVN KHU VỰC PHÍA NAM VIỆT NAM

3.2.1. Định hướng phát triển dịch vụ logistics

Hiện nay, ở Việt Nam chưa có nhiều các văn bản qui định về hoạt động dịch vụ logistics, ngoài Luật Thương Mại Việt Nam 2005 và Nghị định 140/2007/NĐ-CP ngày 5/9/2007 qui định chi tiết Luật Thương mại về điều kiện kinh doanh dịch

vụ logistics và giới hạn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics.

** Ngoài ra có Quyết định số 175/QĐ-TTg ngày 27/1/2011 về việc phê duyệt chiến lược tổng thể phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020 có nêu định hướng phát triển dịch vụ logistics như:*

Dịch vụ logistics là yếu tố then chốt thúc đẩy phát triển sản xuất hệ thống phân phối các ngành dịch vụ khác và lưu thông hàng hóa trong nước và xuất nhập khẩu; Hình thành dịch vụ trọn gói 3PL; phát triển logistics điện tử (e-logistics) cùng với thương mại điện tử và quản trị chuỗi cung ứng hiệu quả và thân thiện; Tốc độ tăng trưởng thị trường logistics đạt 20 – 25% năm. Tỷ lệ thuê ngoài logistics (Outsourcing Logistics) đến năm 2020 là 40%. Dịch vụ vận tải: Phát triển hợp lý các phương thức vận tải đường bộ, đường sắt, đường biển, đường thủy nội địa, hàng không; Xây dựng chính sách khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia kinh doanh vận tải, dịch vụ hỗ trợ vận tải; hỗ trợ các doanh nghiệp vận tải hành khách công cộng và vận tải phục vụ vùng sâu, vùng xa, vùng đặc biệt khó khăn.

** Theo quan điểm của VIFFAS trước cơ hội cũng như triển vọng phát triển ngành dịch vụ logistics của Việt Nam trong tương lai, có đưa ra định hướng, chỉ tiêu và các trọng tâm ưu tiên phát triển có tính tham khảo sau:*

- Định hướng phát triển ngành logistics:

+ Logistics là yếu tố động lực thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội, đặc biệt phát triển thương mại trong nước và xuất nhập khẩu, cung ứng và phân phối hàng hóa, dịch vụ đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng.

+ Đẩy mạnh và hiện thực hóa kỹ năng quản trị logistics, quản trị chuyên cung ứng trong tất cả các cấp quản lý, các ngành, các doanh nghiệp có ý nghĩa thiết thực trong việc tái cơ cấu nền kinh tế hiện nay.

+ Logistics trong chiến lược phát triển hệ thống giao thông vận tải bền vững mà mục tiêu là vận tải đa phương thức với chất lượng cao là cơ hội cải tạo sản phẩm, dịch vụ đáp ứng tiêu dùng trong nước, nâng lợi thế cạnh tranh quốc gia, hội nhập kinh tế quốc tế.

+ Dịch vụ logistics hướng đến dịch vụ trọn gói 3PL (Integrated Third Party Logistics Service) là chiến lược cạnh tranh để phát triển thị trường dịch vụ logistics của nước ta ngang tầm khu vực và thế giới cần được định hướng và hỗ trợ từ phía Nhà nước, các ngành có liên quan. Phát triển logistics điện tử (e-logistics) cùng với thương mại điện tử và quản trị chuyên cung ứng an toàn và thân thiện là xu hướng thời đại.

- Chỉ tiêu phát triển logistics:

+ Tổng chi phí logistics đến năm 2015: 22% GDP; Năm 2020: 18-20% GDP (hiện nay là: 25% GDP).

+ Giữ vững tốc độ tăng trưởng trung bình của thị trường dịch vụ logistics là 20-25%/năm, tổng giá trị này đến năm 2020 chiếm 10% GDP (Hiện nay quy mô thị trường dịch vụ logistics còn rất nhỏ chiếm từ 2-4% GDP).

+ Phân đầu đến năm 2015 chỉ số LPI (Logistics Performance Index) của Việt Nam do WB khảo sát nằm trong top 35-40, đến năm 2020 nằm trong top 30. (Hiện nay chỉ số này là 53/155 nền kinh tế).

- Các trọng tâm ưu tiên phát triển

+ Chiến lược giảm chi phí logistics ở Việt Nam (can thiệp vào các điểm hạn chế (Bottleneck) của chuỗi cung ứng như năng suất của các cảng, kho bãi và điểm trung chuyển; quy hoạch vận tải đa phương thức thúc đẩy phát triển nhanh hơn các phương thức vận tải hàng hóa có chi phí thấp; xác định các cơ hội cải tạo các sản phẩm xuất khẩu cụ thể).

+ Chiến lược đào tạo nguồn nhân lực ngành logistics một mặt nhằm đáp ứng nhanh nhu cầu nhân lực qua đào tạo cho ngành, mặt khác đẩy nhanh chương trình đào tạo các chuyên gia logistics có kỹ năng ứng dụng và triển khai các thực hành quản trị logistics và chuỗi cung ứng theo kịp các nước công nghiệp phát triển.

+ Chiến lược tái cấu trúc logistics, trong đó có kế hoạch thúc đẩy sự tăng trưởng những nhà cung ứng dịch vụ logistics bên thứ ba (3PLs) trong nước, xem đây là tiền đề phát triển thị trường dịch vụ logistics tại Việt Nam.

+ Thúc đẩy và gắn kết công nghệ thông tin trong logistics, đặc biệt khâu thủ tục hải quan và tại biên giới (tăng cường tổ chức, thúc đẩy tiêu chuẩn hóa trong khai thác như chứng từ, tiêu chuẩn công nghệ..., phát triển các công nghệ thông tin logistics, EDI, e-logistics...).

+ Phát triển đa dạng các trung tâm phân phối (distribution center) tại các thành phố, đô thị lớn trên cả nước nhằm phục vụ thị trường bán lẻ, các trung tâm logistics (logistics center) gần các khu công nghiệp sản xuất, chế biến xuất khẩu.

3.2.2. Xu hướng phát triển dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam

3.2.2.1. TP Hồ Chí Minh

Vị trí, vai trò của thành phố Hồ Chí Minh trong tiến trình phát triển khu vực và cả nước ngày càng được nâng cao. Nghị Quyết 20-NQ/TW của Bộ Chính Trị ngày 18/11/2002 nhấn mạnh: *“Thành phố Hồ Chí Minh là đô thị lớn nhất nước ta, là một trung tâm lớn về kinh tế, văn hóa, khoa học – công nghệ, đầu mối giao lưu quốc tế, có vị trí chính trị quan trọng trong cả nước...Thành phố đã phát huy vai trò trung tâm của mình trên nhiều mặt với khu vực và cả nước, có những đóng góp tích cực vào sự nghiệp đổi mới, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc”*. Mục tiêu đến năm 2020, TP. HCM vẫn giữ vai trò quan trọng trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và cả nước. Phát triển dịch vụ logistics cũng chính là phát triển kinh tế, phát triển kinh tế không thể thiếu mối liên hệ gắn kết giữa việc phát triển cơ sở hạ tầng. Vậy phát triển cơ sở hạ tầng là phát triển dịch vụ logistics. Theo Quyết định 589/QĐ-TTg về việc phê duyệt qui hoạch xây dựng vùng lãnh thổ TP. HCM đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2050, định hướng phát triển cơ sở hạ tầng giao thông được qui hoạch nối liền các khu đô thị mới, khu đô thị vệ tinh, các KCN, các công trình đầu mối giao thông liên vùng, gắn kết chặt chẽ với các tỉnh trong TP. HCM để hỗ trợ nhau phát triển đồng bộ, khai thác tốt nhất thế mạnh kinh tế - xã hội tổng hợp của toàn TP.HCM, cụ thể:

- Các cung đường hướng tâm đối ngoại đến năm 2025: Cần hoàn chỉnh hệ thống các tuyến đường bộ hướng tâm đối ngoại đủ năng lực với công nghệ quản lý giao thông hiện đại phục vụ nhu cầu vận tải giữa thành phố với các địa phương trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, đồng bằng sông Cửu Long và nước bạn

Campuchia; Hoàn chỉnh hệ thống các đường vành đai thành phố nhằm phân tách và hạn chế xung đột giữa các dòng giao thông xuyên tâm với dòng giao thông nội đô theo từng cấp và từng khu vực. Xây dựng hoàn chỉnh các đường hướng tâm đối ngoại.

- Các tuyến đường sắt quốc gia: Cải tạo, nâng cấp tuyến đường sắt Thống Nhất khu vực TP. HCM đoạn Trảng Bom – Bình Triệu, trong đó xây dựng tuyến Biên Hòa về phía Nam và xây dựng mới tuyến đường sắt Bình Triệu – Hoàng Hưng – Tân Kiên; Xây dựng mới 2 tuyến đường sắt TP. HCM – Biên Hòa, TP. HCM – Lộc Ninh; Tuyến đường sắt chuyên dụng nối từ đường sắt quốc gia tới cảng Hiệp Phước; Xây dựng mới tuyến đường sắt đôi điện khí hóa cao tốc TP. HCM – Nha Trang kết nối tại ga Thủ Thiêm (dự kiến). Xây dựng mới các ga trong khu đầu mối đường sắt TP. HCM, với tổng cộng 13 ga.

- Đường thủy và cảng biển: Duy trì và cải tạo tuyến giao thông thủy hiện có, tìm kiếm những luồng tuyến mới. Chú trọng chương trình di dời hệ thống cảng biển từ nội thành ra ngoại vi. Coi trọng sự nối kết mạng lưới giao thông thủy nội địa với các khu vực cảng biển mới hình thành, nối kết TP. HCM trên các hướng: Đông Nam – Tây và Tây Bắc. Coi trọng phát triển về hướng Cần Giờ và liên kết thẳng với ĐBSCL và Vũng Tàu, Thị Vải; Về luồng tàu biển, TP. HCM có 2 luồng tàu biển chính (1) Luồng sông Lòng Tàu, dự kiến cải tạo các đoạn cong, rẽ gấp và hệ thống điều khiển giao thông hàng hải để đảm bảo an toàn cho tàu đến 3 vạn DWT lưu thông và (2) Luồng sông Soài Rạp: Hiện đã khai thác cho tàu 10.000WT. Đang triển khai dự án nạo vét cho tàu 5 vạn DWT lưu thông. Đến năm 2025, dự kiến cảng biển TP. HCM là cảng trung tâm đầu mối khu vực, bao gồm các khu chức năng như: Khu Hiệp Phước trên sông Soài Rạp; Khu Cát Lái trên sông Đồng Nai; Khu bến trên sông Sài Gòn, Nhà Bè. Với tốc độ tăng bình quân 10%/năm, dự kiến sản lượng hàng hóa thông qua cảng TP. HCM đến năm 2020 là 200 triệu tấn/năm.

- Đường hàng không: Cảng hàng không Tân Sơn Nhất, TP. HCM sẽ chuyển đổi thành điểm trung chuyển hàng không của khu vực thế giới. Tiến hành cải tạo nâng cấp để đến năm 2025 dự kiến đạt công suất 30 triệu hành khách/năm; Sân bay Long Thành sẽ được xây dựng mới với công suất dự kiến 80-100 triệu lượt hành

khách/năm và 5 triệu tấn hàng/năm vào năm 2025. Song song đó, cần đầu tư, nâng cấp và hoàn chỉnh hệ thống giao thông vùng, nội đô, nhất là hệ thống đường cao tốc TP. HCM – Long Thành – Cầu Giây tạo sự kết nối đồng bộ để phát huy công suất và khả năng vận chuyển cho hệ thống cảng hàng không Tân Sơn Nhất và Long Thành.

Với vị trí đặc biệt về địa lý, kinh tế - xã hội TP. HCM đang giữ vai trò đầu tàu thúc đẩy phát triển của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và cả nước. Nhờ vào hệ thống mạng lưới kết cấu hạ tầng kỹ thuật và xã hội đồng bộ TP. HCM trở thành nơi kết nối giao thông thuận lợi về đường bộ, đường sông, đường biển và hàng không giữa 2 miền Đông và Tây Nam Bộ với địa bàn cả nước và ngay cả khu vực Đông Nam Á, liên thông vào mạng lưới chung về giao thông với Châu Á và thế giới.

3.2.2.2. Tỉnh Bình Dương

Căn cứ Quyết định số 81/2007/QĐ-TTg ngày 5/6/2007 về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương đến năm 2020 nhằm xây dựng Bình Dương thành một tỉnh có tốc độ phát triển kinh tế nhanh, toàn diện đảm bảo mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế với giải quyết tốt các vấn đề xã hội, xoá đói giảm nghèo, không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Tập trung khai thác lợi thế về vị trí địa lý, sự hợp tác của các tỉnh trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và hạt nhân phát triển là thành phố Hồ Chí Minh để phát triển kinh tế - xã hội. Chủ động hội nhập quốc tế; nâng cao hiệu quả kinh tế gắn với phát triển xã hội trên cơ sở đầu tư có trọng điểm; xây dựng mạng lưới kết cấu hạ tầng đồng bộ; phát triển công nghiệp gắn với phát triển đô thị và dịch vụ; phát triển kinh tế xã hội kết hợp chặt chẽ với bảo vệ môi trường, đảm bảo quốc phòng, an ninh vững mạnh trên địa bàn.

Bảng 3-1: Dự kiến kim ngạch xuất nhập khẩu (Triệu USD)		
Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2020
Kim ngạch xuất khẩu	14	25
Kim ngạch nhập khẩu	10	15
Tổng cộng	24	25

Nguồn : www.binhduong.gov.vn

- Giao thông: Phát triển giao thông đường bộ theo hướng kết nối với hệ thống quốc lộ hiện đại tầm cỡ khu vực, với sân bay quốc tế và cụm cảng biển Thị Vải - Vũng Tàu và hệ thống hạ tầng kỹ thuật khác. Tập trung phát triển các trục giao thông đường bộ từ đại lộ Bình Dương đi cửa khẩu Hoa Lư, từ đại lộ Bình Dương đi Đồng Xoài, từ đại lộ Bình Dương đi Dầu Tiếng, đường cao tốc Mỹ Phước - Tân Vạn. Phối hợp chặt chẽ với Bộ Giao thông vận tải xây dựng các trục cắt ngang: Vành đai 3, Vành đai 4, đường Thường Tân - Tân Hưng - Hưng Hòa... Đối với giao thông đường thủy: tiếp tục nạo vét luồng lạch sông Sài Gòn, sông Đồng Nai và sông Thị Tím; cải tạo, nâng cấp và xây dựng hệ thống cảng phục vụ vận chuyên, du lịch và dân sinh.

3.2.2.3. Tỉnh Đồng Nai

Nằm trên đầu mối giao thông quan trọng của khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam, Đồng Nai có nhiều điều kiện thuận lợi cả về đường bộ, đường thủy và đường hàng không để thu hút đầu tư, phát triển kinh tế - xã hội. Nhận thức được tầm quan trọng đó, trong nhiều năm qua ngành Giao thông Vận tải đã không ngừng phấn đấu, từng bước xây dựng hoàn thiện hệ thống giao thông, phục vụ kịp thời nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương và của khu vực. Trong tương lai hệ thống giao thông trên địa bàn Tỉnh sẽ tiếp tục được nâng cấp, mở rộng và đầu tư mới như trục đường bộ các nước khu vực Đông Nam Á, đường cao tốc nối TP. Hồ Chí Minh với Bà Rịa - Vũng Tàu, hệ thống đường sắt Biên Hòa - Vũng Tàu, kế hoạch nối mạng đường sắt Singapore - Côn Minh (Trung quốc) có 50 km chạy qua Đồng Nai để hòa vào mạng lưới đường sắt Bắc - Nam được cải tạo theo tiêu chuẩn quốc tế.

Mạng lưới giao thông đến năm 2020 ở Đồng Nai sẽ hòa với mạng lưới giao thông quốc gia từ quốc lộ, đường vành đai, đường cao tốc, sân bay quốc tế đến các cảng biển. Về đường bộ sẽ mở hàng loạt các đường cao tốc như: Biên Hòa – Vũng Tàu; TPHCM - Long Thành - Dầu Giây; Dầu Giây – Đà Lạt. Ngoài ra, dự kiến sẽ hình thành các tuyến cao tốc trong vùng như: tuyến Long Thành - Cẩm Mỹ - Xuân Lộc; tuyến cao tốc Bắc - Nam và tuyến cao tốc Bến Lức - Nhơn Trạch - Long Thành.

- Hệ thống đường vành đai TP. Biên Hòa và đường vành đai vùng kinh tế trọng điểm phía Nam sẽ được chú trọng đầu tư ngang tầm với sự phát triển KT-XH của khu vực, theo tiêu chuẩn đường cấp I - cấp II, với từ 4 - 6 làn xe.

- Đối với hệ thống giao thông đường sắt, sẽ chuyển tuyến đường sắt Bắc - Nam từ ga Trảng Bom xuống khu vực ga Biên Hòa mới, đến cầu Đồng Nai dài 18,5km. Từ ga Biên Hòa mới sẽ mở tuyến đi Bà Rịa - Vũng Tàu, với dự kiến mở thêm nhánh từ ga Long An vào khu vực cảng Phú Hữu, KCN Ông Kèo và cảng Phước An dài 32km. Ngoài ra sẽ triển khai thêm hệ thống đường sắt trên cao ở nội ô TP. Biên Hòa và từ TP. Biên Hòa đi TP.HCM.

- Hệ thống đường hàng không, sân bay Long Thành theo tiêu chuẩn quốc tế có năng lực thiết kế từ 80 - 100 triệu hành khách/năm, trở thành sân bay lớn nhất phía Nam và cả nước.

- Về hệ thống đường thủy và cảng, tiếp tục đầu tư nâng cấp và xây mới hàng loạt các cảng sông, cảng biển với quy mô đáp ứng các tàu quốc tế có trọng tải lớn như: các cảng tiềm năng phục vụ các KCN Tam Phước, An Phước; các cảng trên khu vực sông Thị Vải như: cảng chuyên dụng Phước Thái, Khu cảng Gò dầu A, Gò Dầu B.

Lãnh đạo Tỉnh đã đề ra các chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội chủ yếu như sau: Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) 5 năm 2010 - 2015 tăng bình quân từ 13 - 14%/năm. Trong đó: giá trị tăng thêm (GDP) khu vực công nghiệp - xây dựng tăng từ 13% - 14%, dịch vụ tăng từ 15% - 16%, nông, lâm, ngư nghiệp tăng từ 3,5% - 4%. Tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn tăng bình quân 15 - 17%/năm.

3.2.2.4. Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Lãnh đạo Tỉnh quyết tâm xây dựng Bà Rịa - Vũng Tàu trở thành Tỉnh công nghiệp, mạnh về kinh tế biển, với hệ thống thương cảng quốc gia và quốc tế, là một trung tâm công nghiệp, dịch vụ, du lịch, hải sản của khu vực và của cả nước; nâng cao rõ rệt mức sống nhân dân; bảo đảm vững chắc về quốc phòng, an ninh. Mục tiêu cụ thể:

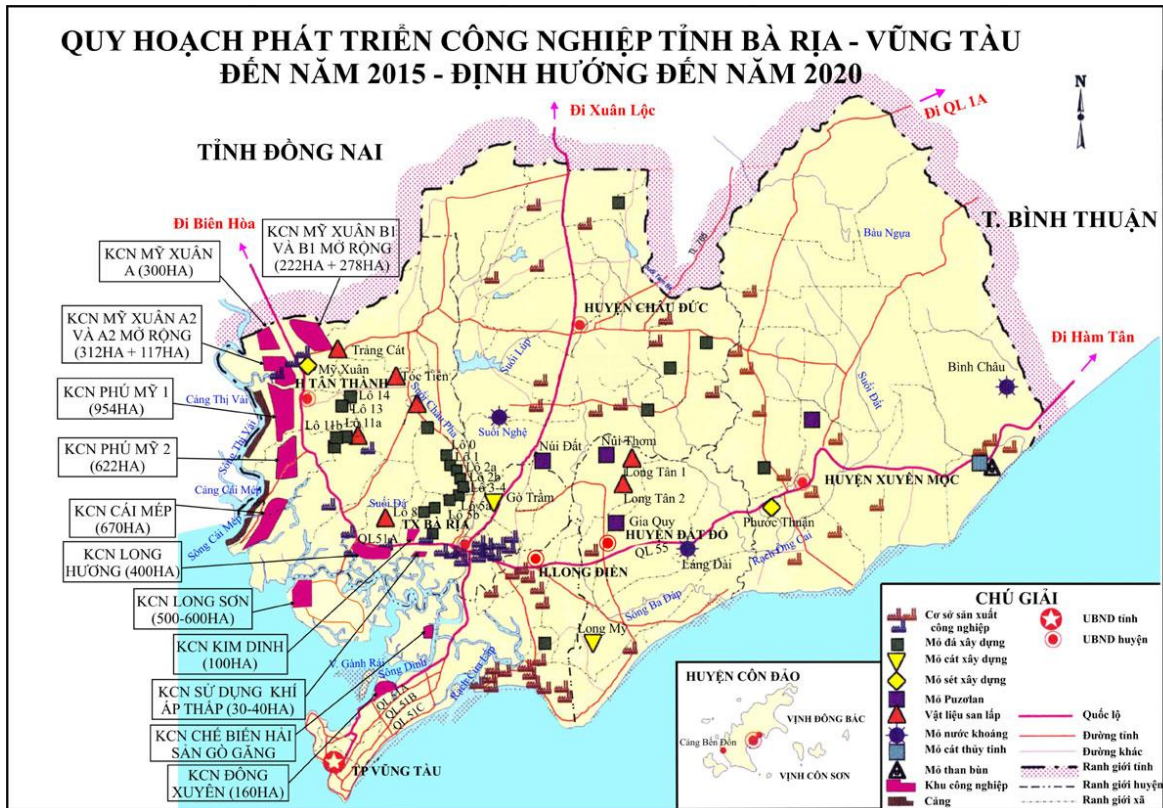
- Tăng trưởng GDP trung bình/năm dự tính giai đoạn 2011 - 2015 đạt 11,8% (không tính dầu khí đạt 16,58%); giai đoạn 2016 - 2020 đạt 11,13% (không tính dầu khí đạt 13,35%).

- Tạo sự chuyển dịch mạnh cơ cấu kinh tế theo hướng thúc đẩy phát triển nhanh khu vực dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ du lịch, dịch vụ cảng và thương mại; phát triển các ngành công nghệ hiện đại, năng suất lao động cao, sản xuất hàng hóa bảo đảm chất lượng; đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu trong nội bộ từng ngành kinh tế để nâng cao hiệu quả, tiến tới phát triển kinh tế tri thức. Đến năm 2020 cơ cấu kinh tế là: công nghiệp và xây dựng chiếm 61,55%; dịch vụ tăng lên khoảng 36,8%; nông, lâm, ngư nghiệp 1,65% (nếu không tính dầu khí cơ cấu kinh tế tương ứng là: 53,23%; 44,77%; 2%).

- Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân (không tính dầu khí) giai đoạn đến năm 2020 xuất khẩu (không tính dầu khí) đạt 1 tỷ USD.

- Phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng: Tập trung đầu tư đi trước về phát triển kết cấu hạ tầng: Phát triển hệ thống cảng theo quy hoạch cụm cảng thuộc nhóm cảng biển số 5, nhóm cảng biển số 6 (Theo Quyết định số 2190/QĐ-TTg ngày 24/12/2009 về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030). Tiến hành nạo vét luồng lạch, cải tạo luồng và xây dựng hệ thống cảng biển và cảng thủy nội địa để phát triển vận tải đường biển, đường sông; Đầu tư các tuyến trục giao thông đường bộ quan trọng; xây dựng tuyến đường bộ cao tốc Vũng Tàu - thành phố Hồ Chí Minh; nâng cấp mở rộng Quốc lộ 51. Xây dựng hoàn chỉnh hệ thống giao thông Tỉnh lộ. Tiếp tục đầu tư mới, nâng cấp và nhựa hóa các đường giao thông nông thôn; cải tạo, nâng cấp và đầu tư xây dựng mới hệ thống giao thông trong các đô thị, đặc biệt ưu tiên đầu tư hệ thống giao thông đô thị mới Phú Mỹ; Giai đoạn 2011 - 2020 xây dựng sân bay Vũng Tàu, trung tâm dịch vụ hàng không tại Gò Găng; Triển khai nghiên cứu xây dựng tuyến đường sắt Biên Hòa - Vũng Tàu gắn liền với các khu công nghiệp, bến cảng để có thể khởi công trong giai đoạn 2011 – 2020.

**Hình 3-1: Quy hoạch phát triển công nghiệp tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
đến năm 2015 – định hướng đến năm 2020**



Nguồn: www.bariavungtau.org.vn

Tóm lại, xu hướng, phát triển cơ sở hạ tầng GTVT hiện đại, đồng bộ và tốc độ tăng trưởng kinh tế khu vực miền Nam sẽ là hai nền tảng quan trọng sự phát triển dịch vụ logistics của khu vực trong tương lai. Kỳ vọng, trong 10-15 năm tới, các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam sẽ có đủ điều kiện bên trong và bên ngoài để khai thác nguồn lợi khổng lồ từ dịch vụ logistics, mang lại giá trị tăng trưởng cao cho Vùng và đất nước.

3.2.3. Cơ hội và thách thức phát triển dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam

3.2.3.1. Cơ hội

- Các doanh nghiệp GNVT khu vực miền Nam sẽ có nhiều lợi thế hơn các doanh nghiệp nước ngoài.

+ Về hệ thống kho bãi, các doanh nghiệp trong nước hiện nay đang sở hữu phần lớn hệ thống kho bãi phục vụ trong ngành logistics (các doanh nghiệp nước ngoài đa phần khi thực hiện chuỗi cung ứng đều phải thuê kho hoặc nếu có thì phải liên kết, liên doanh với các doanh nghiệp trong nước).

+ Về độ nhanh nhạy, nắm vững được thị trường, tâm lý khách hàng, vị trí địa lý, thời tiết, văn hóa của người bản địa hơn các doanh nghiệp nước ngoài.

+ Về nhân sự, lao động Việt Nam thông minh, nhanh nhạy nên dễ dàng nắm bắt các quy trình, công nghệ tiên tiến của nước ngoài. Thậm chí, các doanh nghiệp nội có thể thuê các chuyên gia là người nước ngoài làm việc cho mình.

- Những năm gần đây, vận tải biển đang có những bước phát triển vượt đáng kể.

Khu vực phía Nam đặc trưng về vị trí địa lý mạnh về kinh tế vận tải biển. Bên cạnh đó, trên các địa bàn tỉnh trong khu vực hệ thống khu kinh tế, KCN nhiều nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế và đó là nguồn hàng hóa XNK giao thương lớn cho khu vực và cả nước. Hiện 80-90% hàng hóa XNK được vận chuyển bằng đường biển. Đặc biệt, lĩnh vực vận chuyển container luôn đạt tốc độ tăng trưởng 2 chữ số trong những năm gần đây. Trong quy hoạch phát triển vận tải biển từ nay tới năm 2020 đã được Chính phủ phê duyệt, dịch vụ logistics cũng được nhấn mạnh với dịch vụ vận tải đa phương tiện chất lượng cao, hướng tới dịch vụ trọn gói (3PL, 4PL) và mở rộng ra nước ngoài để đáp ứng nhu cầu hội nhập.

- Khu vực miền Nam Việt Nam có nhiều thuận lợi về vị trí địa lý và phát triển kinh tế, - xã hội.

Không chỉ phục vụ cho sự phát triển kinh tế trong nước, ngành logistics của Việt Nam nói chung và khu vực miền Nam nói riêng còn có những lợi thế để phát triển vượt ra khỏi biên giới quốc gia. Giống như các quốc gia trong khu vực có bờ biển dài như Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan, Phillipin, miền Nam có tiềm năng để trở thành trung tâm trung chuyển hàng hoá trên tuyến vận tải đường biển thông với nhiều hướng từ Trung Đông, châu Âu, châu Mỹ đến Nhật Bản, Nga, châu Mỹ. Với khoảng 100 cảng dải đều từ Bắc vào Nam, tập trung đông nhất tại

khu vực phía Nam tạo điều kiện cho giao thông thuận lợi để đón hàng từ các quốc gia láng giềng gồm Lào, Campuchia, Trung Quốc đi quốc tế.

Theo dự báo của Bộ Công Thương, trong 10 năm tới kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước sẽ đạt tới 200 tỷ USD, trong đó có khoảng 60-70% thuộc về khu vực miền Nam. Điều đó cho thấy tiềm năng phát triển dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam Việt Nam còn khá lớn.

- Việt Nam là một trong số 10 quốc gia có chỉ số logistics (LPI) ấn tượng nhất trong năm vừa qua.

Đây cũng là lần thứ 2 liên tiếp Việt Nam giữ vững vị trí 53/155 quốc gia, thậm chí LPI của nước ta còn cao hơn cả một số quốc gia có mức thu nhập trung bình (như Indonesia, Tunisia, Honduras...). Những định hướng cho ngành hải quan Việt Nam những năm tiếp theo cho ta niềm tin rằng chỉ số này sẽ được cải thiện đáng kể. Với các tiêu chí còn lại, những chuyển biến ngày càng tích cực trên đang mở ra một bức tranh sáng cho ngành logistics nước nhà trong thời gian tới. Nâng cao năng lực logistics phản ánh khả năng hòa nhập nhanh của Việt Nam vào mạng lưới logistics cạnh tranh trên toàn cầu, nâng cao vị thế của Việt Nam trong cộng đồng quốc tế. 5 năm nữa, ta có quyền hy vọng Việt Nam nằm trong top 30 của thế giới về LPI.

3.2.3.2. Thách thức

- Hạn định mở cửa lĩnh vực logistic không còn xa.

Theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam sẽ cho phép các công ty dịch vụ hàng hải, logistics 100% vốn nước ngoài hoạt động bình đẳng tại Việt Nam vào năm 2012. Điều này đặt các doanh nghiệp GNVN Việt Nam nói chung và khu vực miền Nam nói riêng trước thách thức cạnh tranh gay gắt trên sân nhà. Áp lực cạnh tranh rất lớn từ việc hội nhập quốc tế, sự lớn mạnh không ngừng của thị trường cũng như những đòi hỏi ngày càng tăng từ phía khách hàng cũng đang đặt ra những thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp logistics.

- Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics trong nước tuy quy mô nhỏ, manh mún nhưng lại chưa biết liên kết lại

Một số các doanh nghiệp logistics Việt Nam trên thị trường miền Nam kinh doanh theo kiểu chụp giật, cạnh tranh thiếu lành mạnh, thi nhau hạ giá dịch vụ để giành được hợp đồng. Chủ yếu là hạ giá thành thuê container, điều này chỉ có các doanh nghiệp trong nước bị thiệt, còn doanh nghiệp nước ngoài là những người chủ tàu sẽ đóng vai trò “ngư ông đắc lợi”. Một thực tế khác là trong khi các doanh nghiệp của ta còn đang mải “đá nhau” thì các tập đoàn logistics lớn trên thế giới như APL, Mitsui OSK, Meask Logistics, NYK Logistics..., những tập đoàn hùng mạnh với khả năng cạnh tranh lớn, bề dày kinh nghiệm và nguồn tài chính khổng lồ với hệ thống mạng lưới đại lý dày đặc, hệ thống kho hàng chuyên dụng, dịch vụ khép kín trên toàn thế giới, mạng lưới thông tin rộng khắp, trình độ tổ chức quản lý cao, đã và đang từng bước xâm nhập, củng cố, chiếm lĩnh thị trường trong nước.

- Nguồn nhân lực logistics còn thiếu trầm trọng .

Theo ước tính của VIFFAS, nếu chỉ tính các nhân viên trong các công ty hội viên thì tổng số khoảng 4000 người - đây là lực lượng chuyên nghiệp, ngoài ra ước tính khoảng 4000-5000 người thực hiện bán chuyên nghiệp, trong đó gần $\frac{3}{4}$ số lượng nhân viên này thuộc các công ty logistics Việt Nam khu vực phía Nam. Nguồn nhân lực được đào tạo từ nhiều nguồn khác nhau. Từ trước tới nay, các trường đại học, cao đẳng chuyên ngành ngoại thương, hàng hải, giao thông vận tải cũng chỉ đào tạo chung các kiến thức cơ bản về nghiệp vụ ngoại thương, vận tải. Sách giáo khoa, tài liệu tham khảo về loại hình dịch vụ này cũng chưa nhiều. Ngay cả như các chuyên gia được đào tạo chuyên nghiệp trong lĩnh vực này vẫn còn quá ít so với yêu cầu phát triển.

- Hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông vận tải thiếu và chưa đồng bộ.

Điều này làm cho các chi phí logistics trên thị trường miền Nam cao hơn hẳn các nước khác. Bản thân các công ty logistics trên thị trường miền Nam sẽ tốn nhiều chi phí đầu tư, làm giảm lợi nhuận của họ cũng như khả năng mở rộng dịch vụ. Phân phối chính là mạch máu của nền kinh tế, sản phẩm làm ra cho dù có chất lượng cao nhưng khâu phân phối không tốt, thời gian kéo dài... sẽ làm suy giảm lợi nhuận vì nếu lưu chuyển chậm, chất lượng hàng hóa giảm sút... Vì vậy, muốn đưa ngành logistics thành ngành mũi nhọn thì phải ưu tiên phát triển về mọi mặt.

3.3. CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS CHO CÁC DOANH NGHIỆP GNVN VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG MIỀN NAM

3.3.1. Đối với các doanh nghiệp GNVN Việt Nam

**** Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực***

- Các doanh nghiệp GNVN Việt Nam khu vực miền Nam cần quan tâm, chú trọng và không ngừng nâng cao chất lượng đào tạo chuyên ngành logistics. Đào tạo thông qua các khóa học về logistics do ngành, công ty hoặc các tổ chức khác như VCCI, VIFFAS... tổ chức để từ đó nâng cao hiểu biết, đổi mới tư duy kinh doanh và cập nhật các xu hướng phát triển mới của dịch vụ logistics trong khu vực và trên thế giới. Đầu tư tuyển dụng nhiều cán bộ khoa học kỹ thuật và nghiên cứu phát triển kinh doanh ngành logistics, đây cũng là một nhân tố quan trọng làm lên sự khác biệt và tăng tính cạnh tranh cho doanh nghiệp trên thị trường.

- Các doanh nghiệp GNVN Việt Nam khu vực miền Nam cần có chính sách đãi ngộ và thu hút nhân tài. Chính sách thu hút nhân tài không chỉ có ưu đãi bằng vật chất mà cần phải bao gồm cung cấp đầy đủ điều kiện làm việc, cơ hội phát triển, thăng tiến trong nghề nghiệp. Các doanh nghiệp cần nghiên cứu và thực hiện cơ chế thuê, hợp tác, tư vấn với chuyên gia đầu ngành trong và ngoài nước trong lĩnh vực logistics để phục vụ cho quá trình phát triển doanh nghiệp mình. Bằng những chính sách, qui chế mang tính đề xuất tham khảo như: thực hiện trả lương, phân phối thu nhập theo năng lực và kết quả công tác; có chính sách phụ cấp và đãi ngộ đặc biệt (như nhà ở, phương tiện đi lại...) đối với nhân lực có trình độ cao. Đặc biệt là nên có thêm phụ cấp hệ số lương cho những người có trình độ chuyên môn cao, có học hàm, học vị. Cải tiến chính sách tiền lương và thu nhập, đảm bảo nguồn thu nhập chính của người lao động từ tiền lương.

**** Tăng cường liên kết***

Theo kết quả nghiên cứu cho thấy, các doanh nghiệp logistics Việt Nam trên thị trường miền Nam hầu hết là doanh nghiệp vừa và nhỏ, mỗi doanh nghiệp thường chỉ đủ khả năng cung cấp một loại hình dịch vụ, đã thế lại hoạt động đơn lẻ, tách rời nhau, thậm chí còn đối đầu để tranh giành khách hàng nên sức vốn yếu lại càng yếu

thêm. Hội nhập đòi hỏi chúng ta phải thay đổi tư duy, thay đổi cách làm. Đây là thời điểm rất quan trọng để các doanh nghiệp cần ngồi lại cùng nhau, hợp tác với nhau kết thành những chuỗi chặt chẽ để có thể cung cấp cho khách hàng dịch vụ tổng thể hoàn hảo. Tùy theo điều kiện có thể tổ chức các chuỗi liên kết dọc hoặc ngang:

+ Liên kết dọc: công ty giao nhận liên kết với công ty kho bãi, công ty vận tải nội địa, công ty vận tải biển, môi giới khai thuê hải quan...lập thành chuỗi đủ khả năng liên kết tổng thể/ dịch vụ trọn gói – One stop shop (*Dùng một lần có thể mua được những gì bạn muốn*) cho khách hàng. Sử dụng 3PL, sử dụng One stop shop là xu hướng phát triển logistics trên thế giới hiện nay, bởi chúng có khả năng giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

+ Liên kết ngang: Các công ty GNVT Việt Nam nói chung và khu vực miền Nam nói riêng cần liên kết với nhau để thành lập công ty logistics đủ mạnh, đủ khả năng tổ chức quản lý phát triển dịch vụ logistics. Nhờ vậy có đủ khả năng về: tài chính vững chắc; phối hợp khai thác các cảng biển; có nguồn hàng ổn định; phát triển hệ thống kho bãi với qui mô lớn và hiện đại; nguồn nhân lực chất lượng cao để quản lý chuỗi cung ứng và logistics; phát triển hệ thống các công cụ quản lý hiện đại, CNTT tiên tiến để hỗ trợ các hoạt động logistics; phối hợp với các bạn hàng xây dựng hệ thống tiêu chuẩn cho chuỗi cung ứng và hoạt động logistics.

*** Ưu tiên phát triển e-logistics**

Các doanh nghiệp GNVT Việt Nam khu vực miền Nam cần định hướng thúc đẩy và phát triển công nghệ thông tin, trao đổi dữ liệu điện tử trong thương mại/ khai quan điện tử để tận dụng ưu thế của công nghệ thông tin nhằm mang lại năng suất lao động cao, tiết kiệm chi phí, giảm thiểu tình trạng tiêu cực, gian lận trong thương mại, xuất nhập khẩu và hải quan. Ứng dụng CNTT vào hoạt động kinh doanh dựa trên các tiện ích mà khách hàng cần như: công cụ theo dõi đơn hàng (Track and Trade), lịch tàu, e-booking, theo dõi chứng từ...Khả năng nhìn thấy và kiểm soát đơn hàng (Visibility) là yếu tố khách hàng quan tâm hàng đầu. Đây là vấn đề hàng đầu nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay.

Các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam cần triển khai ứng dụng các thành tựu CNTT hỗ trợ đắc lực cho các hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics như:

+ Hệ thống thông tin quản lý cảng biển (SPM): Là phần mềm ứng dụng trong lĩnh vực khai thác cảng và dịch vụ hàng hải, bao gồm chương trình khai thác cảng đa dụng và chương trình khai thác cảng container. G.SPM đã được triển khai và nhân rộng mô hình ở nhiều cảng lớn trên khắp Việt Nam như cảng Sài Gòn Tân Thuận, cảng Đà Nẵng, cảng Hải Phòng, Tân cảng Sài Gòn, Genpacific, v..v...

+ Hệ thống điều khiển cầu (CMS - Crane Monitoring System) Là phần mềm quản lý và điều khiển cầu giúp thu thập dữ liệu về tình trạng hoạt động, lỗi thiết bị, các yêu cầu bảo trì và các thông tin vận hành của tất cả các cầu bờ (STS) và cầu khung bánh lốp (RTG) tại cảng.

+ Hệ thống định vị toàn cầu (GPS - Global Positioning System) là hệ thống định vị toàn cầu hoạt động dựa trên 24 vệ tinh GPS, có quỹ đạo bay xung quanh trái đất, các vệ tinh này truyền số liệu vị trí và thời gian xuống trái đất liên tục cả ngày và đêm trong mọi điều kiện thời tiết. GPS đang được áp dụng cho khối vận tải và mang lại hiệu quả tích cực.

+ Hệ thống quản lý, xếp dỡ giao nhận container (F.CMSt - Container Management System) là sản phẩm phần mềm quản lý xếp dỡ giao nhận container. Quản lý toàn bộ qui trình hoạt động sản xuất kinh doanh tại các cảng chuyên dụng container, Cảng ICD (Inland Clearance Depot) và hoạt động giao nhận ngoại thương của các đại lý, hãng tàu kinh doanh vận chuyển container.

**** Tái cấu trúc doanh nghiệp***

Các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh tế Nhà nước cần phải tự tiến hành tái cấu trúc để cải thiện năng suất lao động, hội nhập tốt hơn với kinh tế quốc tế, tạo cơ sở cho tăng trưởng bền vững và ổn định lâu dài. Quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp phải dựa trên chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp trên cơ sở xác định rõ những nguồn lực hiện có. Đối với các doanh nghiệp phải tiếp tục tích lũy sản xuất, tập trung vào ngành kinh

doanh cốt lõi, tập trung chuyên môn hóa cao để có đủ năng lực tham gia tích cực vào chuỗi giá trị toàn cầu.

3.3.2. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

**** Cần chú trọng khâu qui hoạch, xây dựng cơ sở hạ tầng GTVT***

Cảng biển, sân bay, hệ thống đường giao thông, kho bãi... để phục vụ cho phát triển ngành logistics. Cơ sở hạ tầng GTVT là một trong những điều kiện tiên quyết để phát triển dịch vụ logistics. Theo Bộ Giao thông vận tải, 10 năm qua Nhà nước đầu tư 91 nghìn tỷ đồng để xây dựng kết cấu hạ tầng GTVT và đạt được những kết quả nhất định. Tuy nhiên cơ sở hạ tầng của Việt Nam nói chung và khu vực miền Nam nói riêng vẫn còn rất xa mới đáp ứng được yêu cầu phát triển logistics trong điều kiện hiện đại. Để phát triển logistics cần tiếp tục ưu tiên đầu tư phát triển hạ tầng GTVT. Trước hết cần phát triển hệ thống cảng biển, cảng cạn (ICD), kho bãi... Cụ thể cần nhanh chóng và nghiêm túc cho triển khai các dự án Quy hoạch cảng biển 2020 và định hướng 2030; Quy hoạch phát triển giao thông vận tải đường bộ đến năm 2020, định hướng 2030, đặc biệt Dự án Nghiên cứu toàn diện về phát triển hệ thống GTVT bền vững VITRANSS2 (sắp được công bố và bàn giao cho Bộ GTVT). Sau khi các quy hoạch phát triển được phê duyệt, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố thuộc địa bàn được phê duyệt cần phải tổ chức triển khai công khai qui hoạch tới các Sở - Ngành, kiểm tra giám sát thực hiện qui hoạch và đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến đầu tư nhằm thu hút mạnh vốn để đẩy nhanh tiến độ thực hiện các chương trình trọng điểm qui hoạch. Tập trung triển khai các qui hoạch cụ thể (nêu tại Mục 3.1.1.) đúng tiến độ để có hệ thống cơ sở hạ tầng đủ tiêu chuẩn, đồng bộ đáp ứng yêu cầu dịch vụ logistics trên thị trường miền Nam và cả nước

**** Hỗ trợ phát triển, đào tạo nguồn nhân lực để phục vụ cho ngành dịch vụ logistics***

Quá trình nhận thức, xây dựng kỹ năng quản trị, kỹ năng thực hành logistics cần thời gian và công tác vận động, hướng nghiệp. Nhà nước có chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp, các trường, để đẩy mạnh công tác đào tạo với nhiều hình thức linh hoạt. Cần thiết mở chuyên ngành đào tạo logistics tại một số trường đại học trong nước và các trung tâm đào tạo logistics. Trước mắt, cho phép các trường đại

học và các trung tâm được liên kết với nước ngoài (với các nước có kinh nghiệm phát triển dịch vụ logistics như Singapore, Hà Lan, Hoa Kỳ) để mở các lớp đào tạo kiến thức về logistics một cách bài bản. Bên cạnh đó đào tạo kiến thức chuyên môn, cần chú trọng đào tạo ngoại ngữ và khả năng ứng dụng CNTT. Tìm kiếm các nguồn tài trợ trong, ngoài nước cho các chương trình đào tạo ngắn hạn. Phối hợp và tranh thủ hợp tác với các tổ chức FIATA, IATA, các chương trình hợp tác của Asean, Nhật Bản, ESCAP, các Hiệp hội logistics và các tổ chức phi chính phủ khác để có nguồn kinh phí mở các lớp đào tạo thường xuyên hơn.

**** Phát huy vai trò định hướng và hỗ trợ của Nhà nước***

Trong khuôn khổ WTO cho phép để phát triển ngành logistics. Cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ: Bộ Công Thương, Bộ Tài Chính, Tổng cục Hải quan, các địa phương, các doanh nghiệp... để triển khai xây dựng và khai thác các Tập đoàn logistics, trung tâm logistics tránh bị tụt hậu so với khu vực và thế giới. Học tập kinh nghiệm từ quốc gia mạnh về logistics, phát triển chiến lược ngành logistics cần có hỗ trợ cam kết của Chính phủ và khu vực tư nhân như: Ưu đãi thuế cho các công ty tàu biển quốc tế; Ưu đãi thuế cho các công ty trong nước cung cấp dịch vụ vận chuyển và logistics; Cho vay ưu đãi với tàu và container; Hỗ trợ nguồn nhân lực và phát triển kinh doanh từ Quỹ hội Hàng hải (MCF); Ưu đãi thuế cho các công ty uy tín cung cấp dịch vụ về vận chuyển và thuê tàu (SB&FFA).

**** Cần có các chính sách khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ logistics miền Nam Việt Nam***

Thị trường dịch vụ logistics - còn được gọi là thị trường thuê ngoài logistics hoặc thị trường dịch vụ 3PL, Nhà nước cần tạo “sân chơi” lành mạnh, nuôi dưỡng các doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam khu vực miền Nam nói riêng và cả nước nói chung. Đây cũng là đòn bẩy để giảm chi phí logistics tăng lợi thế cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ XNK của doanh nghiệp. Cần các thể chế chính sách phù hợp cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ 3PL, một mặt tạo các ưu đãi nhưng mặt khác phải đảm bảo năng lực, tính chuyên nghiệp... nhằm đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài.

*** Tập trung phát triển hạ tầng công nghệ thông tin**

Nhà nước cần có chính sách đầu tư phát triển E-logistics, khuyến khích sử dụng các hệ thống thông tin chuyên dụng trong logistics, hệ thống trao đổi dữ liệu EDI... cùng với thương mại điện tử. Nhà nước cần có chính sách tích cực nhằm hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp GNVN Việt Nam nói chung và khu vực miền Nam nói riêng áp dụng CNTT trong hoạt động kinh doanh.

Cần có định hướng của Chính phủ để đưa CNTT sử dụng trong các Bộ, Ban, Ngành quản lý khác liên quan như: Các qui trình xin cấp phép của các dịch vụ logistics mà cơ quan quản lý là Bộ Công Thương, Bộ Tài Chính, Bộ Kế hoạch – Đầu tư... Hữu ích như việc thực hiện Hải quan điện tử (ECUS) của Tổng cục Hải quan Việt Nam đều khắp trên các cửa khẩu, cảng biển, các tỉnh thành phố cả nước đồng thời với việc cải cách thủ tục hành chính tạo thuận lợi thương mại và minh bạch trong dịch vụ công.

*** Thành lập Ủy Ban quốc gia về logistics**

Hiện các dịch vụ logistics có liên quan và bị chi phối bởi quá nhiều cơ quan quản lý Nhà nước. Chẳng hạn: Các dịch vụ hỗ trợ khách hàng liên quan tới Bộ Tài chính, Bộ Công thương; Việc mua sắm và đấu thầu phải xin giấy phép của Bộ Tài chính. Quản lý hàng tồn kho, xử lý việc trả lại hàng và giao dịch logistics sửa đổi phải thông qua Bộ Tài nguyên - Môi trường... Có những hoạt động liên quan tới 3-4 ngành khác nhau, như: Chọn địa điểm cho các phương tiện hỗ trợ, xếp hàng vào kho, lưu kho liên quan Bộ Tài chính, Bộ Công thương, Bộ Tài nguyên - Môi trường, Bộ Kế hoạch - Đầu tư. Công tác dự báo và lập kế hoạch nhu cầu của các doanh nghiệp thì liên quan tới Bộ Giao thông, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch - Đầu tư. Việc Chuẩn bị hồ sơ làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu liên quan tới Bộ Tài chính, Bộ Công thương, Bộ Y tế, Bộ Tài nguyên - Môi trường. Hàng hóa xuyên biên giới thì liên quan tới Bộ Giao thông, Bộ Tài chính và Bộ Y tế... Chính vì phải qua nhiều bộ ngành như thế nên các doanh nghiệp mất rất nhiều thời gian và chi phí làm thủ tục xuất nhập khẩu. Vì vậy cần có Ủy ban quốc gia về logistics để giải quyết vấn đề này và các vấn đề tương tự. Ủy ban Logistics quốc gia sẽ là nơi chỉ đạo các thành viên từ các bộ, ngành, hiệp hội liên quan để có thể thiết lập một hệ thống logistics ngang

tầm quốc tế. Trên cơ sở đó tăng cường thuận lợi hóa trong các hoạt động thương mại gắn kết logistics, góp phần giảm chi phí và tăng giá trị gia tăng cho ngành logistics.

3.3.3. Các giải pháp khác

**** Phát huy vai trò các hiệp hội ngành nghề là đại diện các doanh nghiệp đối thoại và kiến nghị với Chính phủ về các chính sách trong ngành logistics***

Trong thời gian qua các hiệp hội đã đạt được kết quả đáng khích lệ như việc đạt được tiếng nói chung, chẳng hạn như trong việc áp thuế đối với hoạt động kinh doanh vận tải quốc tế. Tuy nhiên trong thời gian tới các hiệp hội cần đẩy mạnh hơn nữa vai trò của mình trong việc tham gia đề xuất các giải pháp hoàn thiện môi trường kinh doanh và hành lang pháp lý. Các hiệp hội cần đóng góp mạnh hơn trong các định hướng qui hoạch nhằm đạt hiệu quả hơn về hệ thống cảng biển, kho bãi, vận tải tại các khu vực phù hợp với tình hình phát triển kinh tế cũng như nguồn hàng đáp ứng.

**** Tạo mối gắn kết giữa các hiệp hội và thành viên***

Các hiệp hội cần hỗ trợ tư vấn thiết thực và giúp đỡ doanh nghiệp logistics khu vực miền Nam và cả nước nâng cao tính chuyên nghiệp, đạo đức kinh doanh trong cạnh tranh. Khuyến khích sự cộng tác giữa các thành viên trên cơ sở sử dụng lợi thế từng doanh nghiệp (cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin...) để thực hiện dịch vụ trọn gói (one stop shop), mở rộng tầm hoạt động trong nước và quốc tế. Có chương trình đẩy mạnh quá trình liên kết, xúc tiến phát triển thị trường mua bán sáp nhập doanh nghiệp (M&A) trong các doanh nghiệp dịch vụ logistics.

Các hiệp hội cần làm tốt vai trò cầu nối với Nhà nước, quan hệ đối ngoại để hội nhập khu vực và quốc tế; đồng thời phải là nơi nghiên cứu phát triển (R&D), quản lý các chuẩn mực, tài liệu, mẫu biểu, thống kê, tiêu chí đánh giá... của ngành.

Tóm lại, Chương III, Luận văn đã đề cập đến định hướng phát triển ngành logistics đến năm 2020, đồng thời nêu lên các mục tiêu, chiến lược phát triển và các chương trình trọng tâm cho logistics. Trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp nhằm phát triển dịch vụ logistics của cho các doanh nghiệp GNVT Việt Nam trên thị trường miền Nam.

KẾT LUẬN

Đối với nền kinh tế quốc dân, hoạt động logistics có nhiệm vụ tận dụng tối đa năng lực của hạ tầng cơ sở, phương tiện một cách tốt nhất nhằm thỏa mãn tốt nhất yêu cầu của chủ hàng trong việc lưu thông phân phối. Logistics là một chức năng kinh tế chủ yếu, có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế nói chung và từng doanh nghiệp nói riêng. Trên thế giới logistics đã và đang phát triển mạnh mẽ. Ở Việt Nam, logistics đã bắt đầu được nhìn nhận như một công cụ “sắc bén” đem lại thành công cho doanh nghiệp cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh cho nền kinh tế quốc gia. Với tính thời cuộc và một triển vọng phát triển kinh tế trong tương lai, đề tài: **“Phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam”** với các nội dung nghiên cứu là rất cần thiết cả về mặt lý luận cũng như thực tiễn.

Qua quá trình nghiên cứu đề tài, Luận văn đã thu được những kết quả sau:

* *Thứ nhất*, logistics không phải là hoạt động đơn lẻ mà là một chuỗi các hoạt động liên tục, tác động qua lại lẫn nhau, được thực hiện một cách khoa học và có hệ thống qua các bước nghiên cứu, hoạch định, tổ chức, quản lý, thực hiện, kiểm tra, kiểm soát, hoàn thiện và mang lại hiệu quả quản lý và giảm chi phí nâng cao năng lực cạnh tranh. Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại liên quan đến dòng luân chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng và nhà cung cấp dịch vụ logistics là các thương nhân, tổ chức triển khai các hoạt động thương mại đó. Thực hiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics hiệu quả sẽ làm gia tăng giá trị lớn cho chính nhà cung cấp dịch vụ logistics và cho toàn xã hội.

* *Thứ hai*, miền Nam Việt Nam là một khu vực phát triển kinh tế đầy tiềm năng trong tương lai của đất nước, từ đó mở ra cơ hội lớn cho ngành dịch vụ logistics phát triển. Trong khi đó, các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam hiện nay đang hoạt động rời rạc, nhận thức chưa đúng về logistics và mới chỉ đang tham gia một phần trong toàn bộ các hoạt động của dịch vụ logistics.

Thứ ba, phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp GNVN Việt Nam trên thị trường miền Nam Việt Nam cần thực hiện các giải pháp cụ thể như: Đối với các doanh nghiệp cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; Tăng tính liên kết giữa các doanh nghiệp GNVN; Ưu tiên phát triển e – logistisc và tái cơ cấu doanh nghiệp. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước cần chú trọng khâu qui hoạch và xây dựng cơ sở hạ tầng; Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực để phục vụ cho ngành dịch vụ logistics; Cần có chính sách khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ logistics khu vực miền Nam; Tập trung phát triển hạ tầng công nghệ thông tin và thành lập Ủy Ban quốc gia về logistics. Bên cạnh đó, các hiệp hội ngành nghề cũng cần phát huy vai trò đại diện các doanh nghiệp đối thoại và kiến nghị với Chính phủ về các chính sách trong ngành logistics và tạo mối gắn kết giữa hiệp hội và thành viên.

Cuối cùng, vì kiến thức logistics rất rộng và thị trường logistics phát triển rất nhanh nên khó có thể tránh khỏi những thiếu sót trong quá trình viết bài. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của Thầy Cô và bạn đọc quan tâm để Luận văn được hoàn thiện hơn.

Em xin Trân trọng cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tiếng Việt

1. Đoàn Thị Hồng Vân, *Logistics những vấn đề cơ bản*, NXB Lao động – Xã hội, Hà Nội 2010
2. Đoàn Thị Hồng Vân, *Quản trị logistics*, NXB Thống kê, Hà Nội 2002
3. Hoàng Lâm Cường, *Phát triển logistics nhằm tăng sức cạnh tranh của các công ty giao nhận vận tải trong thời kỳ hội nhập*, Hà Nội 2006
4. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2010*, NXB Thông tin và Truyền thông, Hà Nội 2011
5. Cục thống kê TP. HCM, *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2010*, HCM 2010
6. Tài liệu Hội thảo Quản lý hệ thống logistics căn bản, do VCCI và JETRO tổ chức ngày 26/12/2003.
7. Tài liệu Hội thảo Logso 2010, ngày 29/7/2010.
8. Quyết định số 175/QĐ-TTg ngày 27/1/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt chiến lược tổng thể phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020
9. Quyết định số 2190/2009/QĐ-TTg ngày 24/12/2009 của Thủ tướng về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.
10. Quyết định số 1024/QĐ-TTg ngày 27/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Quy hoạch chi tiết nhóm cảng biển khu vực đồng bằng sông Cửu Long (nhóm 6)
11. Nghị định số 87/2009/NĐ-CP ngày 19/10/2009 về vận tải đa phương thức
12. Quyết định số 103/2009/QĐ-TTg do Thủ tướng Chính phủ ban hành để sửa đổi, bổ sung một số điều Quyết định số 149/2005/QĐ-TTg ngày 20 tháng 6 năm 2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử

13. Nghị định số 140/2007/ND9-CP ngày 5/9/2007.
14. Luật Thương mại, năm 2005.
15. Toàn bộ các văn kiện cam kết của Việt Nam gia nhập WTO, NXB Lao động – Xã hội, 2006.
16. Tạp chí Vietnam Supply Chain Insight.
17. Tạp chí Việt Nam Logistics Review các số năm 2010

II. Tiếng Anh

18. Donald J. Bowersox, David J. Closs, M. Bixby Cooper, *Supply chain logistics management*, McGraw-Hill, 2002.
19. Douglas M. Lambert, James R. Stock, Lisa M. Ellram, *Fundamentals of Logistics management*, McGraw-Hill, 1998.
20. John J. Coyle, C. John Langley Jr., Brian J. Gibson, Robert A. Novack, Edward J. Bardi, *Supply chain management: A logistics perspective*, South-Western Cengage Learning, 2008.
21. James R. Stock (1998), *Development and Implementation of Reverse Logistics Programs*, Oak Brook, Illinois, Council of Logistics Management.
22. Robert J. Bowman, “*From Cash to Cash: The Ultimate Supply-Chain Measurement Tool*”, *Global Logistics & Supply Chain Strategies*, Vol.5, No.6, June 2001, p.47.
23. Presentation by Levi Strauss at Annual Conference of the Council of Logistics Management, September 2000.
24. “*Parcel Carriers are Helping e-tailers Handle Returns*”, *Logistics Management & Distribution Report*, Vol.39, No.11, November 2000, pp.24 and 27.
25. *Going Backwards: Reverse Logistics Trends and Practices*, University of Nevada, Reno, Center for Logistics Management, Dr. Dale S. Rogers and Dr. Ronald S. Tibben-Lembke, 1998, Reverse Logistics Executive Council.

26. Supply chain and Logistics Terms and Glossary, CSCMP.

III. Các website

27. www.scmvietnam.com

28. www.vla.info.vn (Hiệp hội Giao nhận Kho vận Việt Nam)

29. www.custom.gov.vn (Tổng cục Hải quan Việt Nam)

30. www.gso.gov.vn (Tổng cục Thống Kê)

31. www.worldbank.org

32. www.hochiminh.gov.vn

33. www.binhduong.gov.vn

34. www.dongnai.gov.vn

35. www.bariavungtau.gov.vn

36. (Mai Xuân.2010), *Năm 2010: Kinh tế - xã hội Bình Dương tiếp tục đạt được nhiều kết quả quan trọng*,
[<http://www.binhduong.gov.vn/vn/print.php?id=5752>, dẫn nguồn ngày 5/9/2011]

37. (UBND Tỉnh Đồng Nai, 2010), *Báo cáo số 1693/BC-UBND ngày 11/3/2010*,
[<http://www.dongnai.gov.vn/dong-nai/bao-cao/20101207.397>, dẫn nguồn ngày 5/9/2011]

38. <http://tranaco.com>

39. www.vinalink.com.vn

40. <http://thienhai-freight.com>

41. www.safi.com.vn

42. www.asl-corp.com