BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp.HCM

NGUYỄN DUY QUANG

ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYỂN ĐỔI SANG CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI TP.HCM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

Chuyên ngành: THƯƠNG MẠI

Mã số: 60.34.10

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TIẾN SỸ TẠ THỊ MỸ LINH

TP.HỒ CHÍ MINH – Năm 2007

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các chữ viết tắt

Danh mục các bảng

Danh mục các đồ thị và mô hình

Mở đầu

Chương 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan tới sự chuyển đổi từ hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu sang hoạt động logistics và quản trị chuỗi cung ứng 1

1. Cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan tới hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu (GNHHXNK), logistics, quản trị chuỗi cung ứng (SCM) 1

1.1. Khái niệm chung 1

1.1.1. Các khái niệm về dịch vụ GNHHXNK 1

1.1.2. Các khái niệm và một số loại logistics phổ biến 2

1.1.2.1. Các khái niệm về logistics 2

1.1.2.2. Một số loại logistics phổ biến 3

1.1.3. Các khái niệm về SCM 3

1.2. Các nội dung kinh doanh của hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM: 4

1.2.1. Các nội dung kinh doanh của hoạt động GNHHXNK 4

1.2.2. Các nội dung kinh doanh của hoạt động Logistics.....5

1.2.3. Các nội dung kinh doanh cơ bản của SCM 9

1.2.4. Các nội dung kinh doanh dịch vụ GNHHXNK, Logistics và SCM.....11

1.2.4.1. Các nội dung kinh doanh dịch vụ GNHHXNK 11

1.2.4.2. Các nội dung kinh doanh dịch vụ logistics 12
1.2.4.3. Các nội dung kinh doanh dịch vụ SCM 15
2. Cơ sở lý luận về sự chuyển đổi từ GNHHXNK sang Logistics và SCM 15
2.1. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM.....15
2.1.1. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới 15
2.1.1.1. Lịch sử hình thành GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới 15
2.1.1.2. Vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới 16
2.1.2. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam 17
2.1.2.1. Lịch sử hình thành GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam 17
2.1.2.2. Vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam 18
2.2. Thực tiễn các hoạt động kinh doanh GNHHXNK, Logistics và SCM.....18
2.2.1. Thực tiễn hoạt động GNHHXNK, Logistics, SCM trên thế giới 18
2.2.2. Thực tiễn hoạt động GNHHXNK, Logistics, SCM ở Việt Nam 19
2.3. Xu hướng tất yếu và sự cần thiết của việc chuyển đổi từ hoạt động GNHHXNK sang hoạt động Logistics và SCM tại Việt Nam 20
2.3.1. Đối với ngành GNHHXNK 20
2.3.2. Đối với các DN GNHHXNK 21
3. Định hướng phát triển hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam trong thời gian sắp tới.....22
Kết luận chương 1 23
Chương 2: Thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại Tp.HCM trong những năm gần đây 24
1. Kết quả và và tình hình một số hoạt động liên quan đến GNHHXNK tại Tp.HCM.....24

1.1. Khối lượng hàng hóa được vận chuyển theo các phương thức vận tải 24
1.2. Kết quả hoạt động khai thác bốc xếp và kho bãi.....25
1.3. Tình hình dịch vụ khai thuê Hải quan tại Tp.HCM.....26
1.4. Tình hình hoạt động Đóng gói, đóng kiện 26
2. Thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ GNHHXNK tại Tp.HCM 27
2.1. Cơ sở hạ tầng đường bộ.....28
2.2. Cơ sở hạ tầng cảng biển và cảng sông phục vụ cho hoạt động GNHHXNK 28
2.3. Cơ sở hạ tầng vật chất ngành vận tải Đường sắt 29
2.4. Cơ sở hạ tầng cảng hàng không phục vụ hoạt động GNHHXNK.....29
2.5. Thực trạng cơ sở hạ tầng Kho bãi 30
2.6. Thực trạng đầu tư thiết bị, máy móc chuyên dùng và CNTT 31
2.7. Các DN đánh giá về cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM.....31
3. Thực trạng cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý liên quan đến hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Tp.HCM 32
3.1. Cơ sở pháp lý liên quan đến hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM ...32
3.2. Cơ chế quản lý hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM 34
4. Thực trạng hoạt động dịch vụ GNHHXNK tại Tp.HCM 35
4.1 Các dịch vụ mà các DN GNHHXNK đang cung cấp cho KH và đánh giá về GTGT mang lại cho sản phẩm và dịch vụ của KH 35
4.2. Thực trạng chất lượng của các dịch vụ GNHHXNK.....37
4.3. Thực trạng về nhu cầu và các lý do KH cần dịch vụ logistics và SCM.....38
4.4. Thực trạng nguồn nhân lực tại các DN GNHHXNK.....41
4.5. Thực trạng về các tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ GNHHXNK của các DN SXKD XNK.....42

5. Phân tích những thuận lợi, khó khăn và xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM 43
5.1. Phân tích những thuận lợi của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM.....44
5.2. Phân tích những khó khăn của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM 46
5.3. Xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh tại các DN GNHHXNK tại Tp.HCM.....51
Kết luận chương 2 51
Chương 3: Định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và quản trị chuỗi cung ứng đối với các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại Tp.HCM trong giai đoạn hiện nay.....53
1. Mục tiêu, quan điểm và căn cứ đề xuất định hướng và các giải pháp 53
1.1. Mục tiêu đề xuất định hướng và các giải pháp.....53
1.2. Quan điểm đề xuất định hướng và các giải pháp.....54
1.3. Các căn cứ đề xuất định hướng và các nhóm giải pháp 54
2. Các định hướng và giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động GNHHXNK để chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM.....55
2.1. Mô hình định hướng và các giải pháp.....55
2.2. Các định hướng và giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động GNHHXNK để chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM 56
2.2.1. Các DN GNHHXNK sẽ chuyển đổi hình thức và các nội dung kinh doanh để trở thành các nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 (3PL) 56
2.2.2. Các DN GNHHXNK sẽ trở thành 3 PL tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và nhà cung cấp dịch vụ SCM 57
2.3. Các nhóm giải pháp thực hiện định hướng 57

2.3.1. Nhóm giải pháp thực hiện định hướng chuyển đổi hình thức và các nội dung kinh doanh cơ bản để các DN GNHHXNK Tp.HCM trở thành các nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 (3 PL).....57
2.3.2. Nhóm giải pháp thực hiện định hướng trở thành nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và SCM 71
3. Các kiến nghị đối với các cơ quan Nhà nước.....79
Kết luận.....80
Tài liệu tham khảo
Phụ lục

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Tổng kết khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng các phương thức vận tải chính từ năm 2002-2005

Bảng 2.2: Giá trị sản xuất và số lao động phục vụ hoạt động bốc xếp-kho bãi

Bảng 2.3: Các dịch vụ GNHHXNK mà DN đang cung cấp cho KH

Bảng 2.4: Đánh giá khả năng các DN GNHHXNK mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm của KH

Bảng 2.5: Đánh giá về nhu cầu dịch vụ logistics của các DN SXKD XNK

Bảng 2.6: Kết quả khảo sát ý kiến các lý do mà DN SXKD XNK thuê ngoài các hoạt động logistics theo thứ tự ưu tiên từ 1-6

Bảng 2.7: Các tiêu chí lựa chọn của DN khi thuê ngoài các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM theo thứ tự ưu tiên từ 1-10

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

1PL: First Party Logistics: Logistics bên thứ Nhất

2PL: Second Party Logistics: Logistics bên thứ Hai

3PL: Third Party Logistics : Logistics bên thứ Ba

4PL: Forth Party Logistics: Logistics bên thứ Tư

5PL: Fifth Party Logistics: Logistics bên thứ Năm

APEC: Asia Pacific Economic Coorperation: Tổ chức diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương

ASEAN: The Association of Southeast Asian Nations: Hiệp hội các nước Đông Nam Á

CCƯ: Chuỗi cung ứng

CLM: Council of Logistics Management – Hội đồng quản trị logistics

CNTT: Công nghệ thông tin

DN: Doanh nghiệp

ĐBSCL: Đồng bằng sông Cửu Long

EDI: Electronic Date Interchange: Trao đổi dữ liệu điện tử

GNHHXNK: Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

GTGT: Giá trị gia tăng

ICD: Inland Container Depot: Bãi container nội địa

IT: Information Technology: Công nghệ thông tin

KH: Khách hàng

KHCN: Khoa học công nghệ

KL: Khối lượng

OMS: Order Managing System: Hệ thống quản lý đơn hàng

SCM: Supply Chain Management: Quản trị chuỗi cung ứng

SWOT: Strength vWeakness Opportunity Threateness: Điểm mạnh – Điểm yếu – Cơ hội – Thách thức

SXKD: Sản xuất kinh doanh

SXKDXNK: Sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu

TMS: Transport Managing System: Hệ thống quản lý vận tải

Tp.HCM: Thành phố Hồ Chí Minh

VCCI: VietNam Chamber of Commerce and Industry: Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam

VIFFAS: VietNam Freight Forwarder Association: Hiệp hội Giao nhận và Kho vận Việt Nam

WMS: Warehouse Managing System: Hệ thống quản lý kho

WTO: World Trade Organization: Tổ chức thương mại thế giới

XNK: Xuất nhập khẩu

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ, MÔ HÌNH

Đồ thị 2.1: Giá trị sản xuất, số lao động phục vụ hoạt động bốc xếp-kho bãi

Đồ thị 2.2: Đánh giá khả năng DN GNHHXNK mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm của KH

Đồ thị 2.3: Đánh giá về nhu cầu dịch vụ logistics của các DN SXKD XNK

Mô hình 3.1: Mô hình định hướng và các giải pháp

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM cần có định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay vì:

- Khách hàng đang rất cần chuỗi các dịch vụ tích hợp và trọn gói có khả năng tối ưu hóa và quản trị các dòng vật chất, thông tin và tiền tệ xuyên suốt CCƯ với qui mô toàn cầu được thực hiện bởi các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp trên cơ sở ứng dụng các thành tựu KHCN, kiến thức và kinh nghiệm, cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin hiện đại nhằm tối ưu hóa về chi phí, thời gian, giảm thiểu rủi ro, tăng sức cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và tối đa hóa lợi nhuận. Trong khi đó, các nội dung kinh doanh GNHHXNK của các DN hiện nay không thể đáp ứng được những yêu cầu này. Để có thể tồn tại và phát triển các DN cần nhanh chóng chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM để có thể đáp ứng được nhu cầu của KH.
- Với thực trạng chuyên môn hóa và phân công lao động trong sản xuất kinh doanh ngày càng cao trong bối cảnh kinh doanh hội nhập, nhu cầu thuê ngoài các dịch vụ GNHHXNK, Logistics và SCM của các DN SXKD tại Tp.HCM sẽ tăng cao.
- Luật Thương mại Việt Nam năm 1997 có điều chỉnh dịch vụ GNHHXNK nhưng luật Thương mại Việt Nam năm 2005 đã thay thế hẳn và quy định về dịch vụ Logistics. Như vậy, các DN GNHHXNK Tp.HCM hiện nay hoạt động không phù hợp với pháp luật hiện hành, điều này sẽ rất bất lợi cho các DN khi có các tranh chấp pháp lý xảy ra, nhất là khi Việt Nam đã là thành viên của WTO.

- Trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới, Việt Nam đã mở cửa thị trường dịch vụ, các DN GNHHXNK Tp.HCM phải cạnh tranh với các DN dịch vụ logistics và SCM nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh, mạng lưới kinh doanh toàn cầu, chuyên nghiệp và kinh nghiệm có khả năng đáp ứng được nhu cầu của KH. Nếu các DN GNHHXNK trong nước không chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM sẽ không đáp ứng được nhu cầu KH, không thể cạnh tranh và sẽ bị loại khỏi thị trường.
- Với chính sách tạo điều kiện kinh doanh của Chính phủ, nhiều DN GNHHXNK được thành lập và khai thác thị trường dịch vụ GNHHXNK tại Tp.HCM dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt về giá, chưa có sự phối hợp kinh doanh, do bản chất của các nội dung kinh doanh GNHHXNK mang tính tác nghiệp làm thay KH. Để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển, các DN cần có các chiến lược phát triển kinh doanh ở mức độ cao hơn đó là cung cấp dịch vụ logistics và SCM.

Định hướng chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM là một xu thế tất yếu khách quan phù hợp với lịch sử và thực tiễn phát triển ngành GNHHXNK đã và đang diễn ra trên thế giới và tại Việt Nam. Tuy nhiên, các DN GNHHXNK Tp.HCM cần có các giải pháp để thực hiện thành công định hướng phù hợp với thực trạng hoạt động của các DN, cơ sở pháp lý, cơ chế quản lý của Nhà nước, cơ sở hạ tầng vật chất công cộng, thông tin, tài chính, trình độ KHCN và bối cảnh hội nhập kinh tế của nước nhà. Chính vì lý do này, tác giả tiến hành nghiên cứu đề tài: "**Định hướng và các giải pháp đối với các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và quản trị chuỗi cung ứng tại Tp.HCM trong giai đoạn hiện nay".**

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài:

- Hệ thống và đút kết các cơ sở lý thuyết và thực tiễn cốt lõi liên quan các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM để làm rõ định hướng các DN GNHHXNK chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM là cần thiết và tất yếu khách quan

- Từ thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM, nhận định, phân tích những thuận lợi, khó khăn và xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh đối với các DN này trong giai đoạn hiện nay.

- Từ cơ sở lý thuyết và thực tiễn phát triển ngành GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới và tại Việt Nam, thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM, trên cơ sở khai thác các thuận lợi, tận dụng các cơ hội và khắc phục các khó khăn trong kinh doanh tác giả đề xuất các bước chuyển đổi và các giải pháp cụ thể để các DN GNHHXNK tại Tp.HCM thực hiện định hướng chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay, để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển, tạo nên những thương hiệu logistics Việt Nam lớn mạnh, tối ưu hóa và quản trị các nguồn lực tài nguyên tự nhiên, nguồn lực tài chính, nguồn nhân sự, nguồn thông tin, tăng cơ cấu ngành dịch vụ cho nền kinh tế, góp phần tạo ra các giá trị gia tăng xã hội.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

3.1. Đối tượng nghiên cứu:

- Ngành GNHHXNK, Logistics và SCM tại thành phố Hồ Chí Minh

- Các doanh nghiệp GNHHXNK, Logistics và SCM tại thành phố Hồ Chí Minh.

3.2. Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi không gian: tình hình hoạt động ngành GNHHXNK, logistics và SCM của Việt Nam, từ đó tập trung nghiên cứu tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp GNHHXNK, Logistics và SCM tại thành phố Hồ Chí Minh

- Phạm vi thời gian: các số liệu, dữ kiện được nghiên cứu từ năm 2000 -2005

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp điều tra xã hội học: tiến hành thực hiện điều tra xã hội học qua việc gửi phiếu tham khảo ý kiến đến các doanh nghiệp SXKD XNK và các doanh nghiệp GNHHXNK, logistics và SCM.

- Phương pháp phân tích thống kê, so sánh và tổng hợp: thu thập dữ liệu, thông tin, kết hợp với kết quả điều tra xã hội học tiến hành tổng hợp, thống kê, so sánh, tổng hợp và phân tích để làm cơ sở phân tích thực trạng ở chương 2 và đề xuất các định hướng và giải pháp ở chương 3.

- Phương pháp tư duy: áp dụng phương pháp duy vật biện chứng và tư duy logic trong phân tích thực trạng ở chương 2 và đề xuất các định hướng và giải pháp ở chương 3.

5. Các điểm mới của đề tài:

- Nghiên cứu cả 3 lĩnh vực GNHHXNK, logistics và SCM ở khía cạnh lý thuyết lẫn thực tiễn để đề xuất các định hướng và giải pháp mang tính thiết thực đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp GNHHXNK tại Tp.HCM trong giai đoạn hiện nay.

- Cơ sở dữ liệu về ngành GNHHXNK, logistics và SCM còn rất ít và mới mẻ tại Tp.HCM. Tác giả tiến hành điều tra xã hội học đối với các DN SXKD XNK, các doanh nghiệp GNHHXNK, logistics và SCM tại Tp.HCM để có những dữ liệu rất thực tiễn về các doanh nghiệp. Năm 2003, Ths Phan Văn Châu nghiên cứu đề tài *Một số giải pháp phát triển dịch vụ logistics tại Thành phố Hồ Chí Minh,* trong Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TPHCM với nội dung tập trung về dịch vụ logistics nhưng mang ở tầm vĩ mô ngành dịch vụ logistics,

chưa đề xuất các định hướng và giải pháp cụ thể dành cho các doanh nghiệp GNHHXNK.

- Các định hướng phát triển đối với các doanh nghiệp GNHHXNK phù hợp với thực trạng, xu hướng phát triển của ngành GNHHXNK, logistics và SCM tại Tp.HCM, nhu cầu của KH trong hoạt động tối ưu hóa và quản trị các dòng vật chất, thông tin và tiền tệ xuyên suốt chuỗi cung ứng trong giai đoạn hiện nay, nhất là trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới của nước nhà. Các nhóm giải pháp giúp thực hiện các định hướng phát triển và có sự phối hợp giữa cơ sở lý thuyết về GNHHXNK, logistics và SCM với các hoạt động quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị nhân sự, quản trị kinh doanh,... của các doanh nghiệp

6. Kết cấu của luận văn:

Luận văn được thực hiện dày 80 trang gồm có 7 bảng, 3 đồ thị, 1 mô hình, 5 phụ lục và kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan tới sự chuyển đổi từ hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu sang hoạt động logistics và quản trị chuỗi cung ứng

Tổng hợp, phân tích và nhận định các cơ sở lý thuyết và cơ sở thực tiễn của các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM làm nền tảng cho việc phân tích thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM trong những năm gần đây ở chương 2, từ đó làm cơ sở đề xuất các định hướng và các giải pháp đối với các DN GNHHXNK chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM tại Tp.HCM trong giai đoạn hiện nay.

Chương 2: Thực trạng hoạt động của các DN giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại Tp.HCM trong những năm gần đây

Tổng hợp, phân tích, đánh giá về kết quả và thực trạng hoạt động giao nhận vận tải hàng hóa tại Tp.HCM; Thực trạng cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý liên quan đến hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM; Thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ GNHHXNK, logistics và SCM; Thực trạng hoạt động dịch vụ GNHHXNK. Từ đó, tác giả tiến hành phân tích những thuận lợi và khó khăn, xu thế tất yếu phải chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM đối với các DN GNHHXNK tại Tp.HCM để làm cơ sở đề xuất các định hướng, các bước chuyển đổi và các giải pháp ở chương 3.

Chương 3: Định hướng và các giải pháp đối với các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và quản trị chuỗi cung ứng tại Tp.HCM trong giai đoạn hiện nay

Từ thực trạng hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM tại Tp.HCM ở chương 2 kết hợp với cơ sở lý luận và cơ sở thực tiễn ở chương 1, tác giả đề xuất mô hình định hướng phát triển và các giải pháp để các DN GNHHXNK Tp.HCM chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN LIÊN QUAN TỚI SỰ CHUYỂN ĐỔI TỪ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU SANG HOẠT ĐỘNG LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG

1. Cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan tới hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu (GNHHXNK), logistics, quản trị chuỗi cung ứng (SCM):

1.1. Khái niệm chung:

1.1.1. Các khái niệm về dịch vụ GNHHXNK:

Hoạt động dịch vụ GNHHXNK là một trong những hoạt động kinh tế đã tồn tại từ lâu nhằm phục vụ cho quá trình lưu chuyển, lưu trữ hàng hóa từ người bán ở quốc gia này đến người mua ở quốc gia khác. Do vậy, hoạt động này cũng có nhiều khái niệm khác nhau, nổi bật nhất là:

Trên thế giới, theo quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA-Féderation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles) về dịch vụ GNHHXNK: "là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa"

Tại Việt Nam, theo luật Thương mại thông qua ngày 10/5/1997, điều 163: "Dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người

nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người giao nhận khác (gọi chung là khách hàng)".

Từ các khái niệm trên, cho thấy dịch vụ GNHHXNK là hoạt động làm cho quá trình vận chuyển hàng hóa XNK bắt đầu, tiếp tục và kết thúc từ người bán đến người mua thông qua các hoạt động liên quan như: vận chuyển, bao bì, đóng gói, lưu kho, làm thủ tục hải quan,...

1.1.2. Các khái niệm và một số loại logistics phổ biến:

1.1.2.1. Các khái niệm về logistics:

Khái niệm logistics cũng đã tồn tại từ lâu trên thế giới và hiện nay đã trở nên phổ biến tại Việt Nam, trong đó có một số khái niệm nổi bật như:

- Logistics là quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả và hiệu năng lưu chuyển và lưu trữ hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu của KH (Ủy ban Quản trị Logistics Quốc tế - 1991).

- Theo góc độ SCM, năm 1998, Ủy ban Quản trị Logistics Quốc tế: "Logistics là một phần của SCM tiến hành lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát lưu chuyển và lưu trữ hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan có hiệu quả và hiệu năng từ điểm xuất phát ban đầu đến điểm tiêu thụ nhằm đáp ứng yêu cầu của KH".

- Theo luật Thương mại Việt Nam năm 2005: "Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hay nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn KH, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hay các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa theo thỏa thuận với KH để hưởng thù lao".

Như vậy, Logistics là một mức phát triển bao quát hơn so với GNHHXNK nhằm tối ưu hóa dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ. Logistics mang tính quá trình, tính chuỗi, không phải là một hoạt động riêng lẻ, có liên quan mật thiết

với 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, giám sát và hoàn thiện.

1.1.2.2. Một số loại logistics phổ biến:

Hiện nay, có rất nhiều cách phân loại hoạt động logistics, trong đó có một số loại logistics phổ biến như sau:

- Logistics bên thứ Nhất (1PL - First Party Logistics): là DN tự mình tổ chức và thực hiện các hoạt động logistics để đáp ứng nhu cầu của bản thân DN.

- Logistics bên thứ Hai (2PL – Second Party Logistics): là DN cung cấp dịch vụ cho một hoạt động đơn lẻ trong chuỗi các hoạt động logistics như: vận tải, kho bãi, thủ tục Hải quan, thanh toán, đóng kiện, đóng gói, dán nhãn,...

- Logistics bên thứ Ba (3PL – Third Party Logistics): là DN hay tổ chức thay mặt cho chủ hàng quản lý và thực hiện các chuỗi hoạt động logistics.

- Logistics bên thứ Tư (4 PL – Fourth Party Logistics): là DN hay tổ chức tích hợp, gắn kết các nguồn lực, tiềm năng và cơ sở vật chất, KHCN của DN với các tổ chức khác để thiết kế, xây dựng và vận hành các giải pháp chuỗi logistics cho KH, thường là một liên doanh với KH hay trên cơ sở các hợp đồng dài hạn.

- Logistics bên thứ Năm (5PL – Fifth Party Logistics): là các 3 PL và 4 PL đứng ra quản lý toàn chuỗi phân phối trên nền tảng thương mại điện tử.

- Logistics ngược: là quá trình thu hồi các phụ phẩm, phế liệu, phế phẩm, các sản phẩm bị KH trả lại hay cần phải sửa chữa,...

Tùy theo hình thức, quá trình tổ chức thực hiện hay đối tượng hàng hóa mà sẽ có các loại hoạt động hay dịch vụ logistics khác nhau.

1.1.3. Các khái niệm về SCM:

Vào những năm 90 của thế kỷ 20, trên thế giới, thuật ngữ SCM bắt đầu phổ biến và được so sánh với thuật ngữ Logistics.

Cuối cùng, các nhà chuyên môn cũng xác định được SCM với một số khái niệm cơ bản như:

Theo tổ chức Kinh tế Xã hội châu Á Thái Bình Dương (ESCAP), SCM là quá trình quản trị tổng hợp các hoạt động của nhiều tổ chức trong CCƯ và phản hồi trở lại các thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới thông tin và truyền thông kỹ thuật số.

Theo Hội đồng SCM Hoa Kỳ, SCM là quá trình quản trị và tích hợp logistics và các quá trình kinh doanh cốt lõi xuyên suốt CCƯ có sự phụ thuộc và ảnh hưởng lẫn nhau từ nhà cung cấp, sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.

Như vậy, SCM là hình thức mở rộng hơn của hoạt động logistics và GNHHXNK. Cả ba hoạt động này đều phục vụ cho quá trình lưu chuyển, lưu trữ dòng vật chất, thông tin, tiền tệ xuyên suốt CCƯ. SCM đặc biệt chú trọng vào sự phối hợp các quá trình kinh doanh và các thành viên CCƯ. Tuy nhiên, cả 3 hoạt động này có sự khác biệt với hình thức và nội dung kinh doanh được trình bày ở phần tiếp theo và minh họa thêm ở phụ lục 1.

1.2. Các nội dung kinh doanh của hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM:

1.2.1. Các nội dung kinh doanh của hoạt động GNHHXNK:

Các nội dung kinh doanh GNHHXNK gồm các hoạt động phục vụ quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ trong XNK hàng hóa như:

- *Quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất gồm:* Chuẩn bị hàng hóa để chuyên chở; Tổ chức chuyên chở hàng hóa; Tổ chức xếp dỡ hàng hóa; Gom hàng, lựa chọn tuyến đường, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp; Ký kết hợp đồng vận tải; Vận tải đa phương thức; Lưu kho, bảo quản hàng hóa; Đóng gói bao bì, phân loại và tái chế hàng hóa; Thu xếp chuyển tải hàng hóa; Nhận hàng từ nhà chuyên chở và giao cho người nhận hàng;...

- *Quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng thông tin gồm:* Làm thủ tục Hải quan; Tư vấn cho chủ hàng trong việc chuyên chở hàng hóa; Lập các chứng từ cần thiết trong quá trình gửi hàng, nhận hàng và thanh toán; Thông báo tình hình đi và đến của các phương tiện vận tải; Thông báo tổn thất với nhà chuyên chở;...

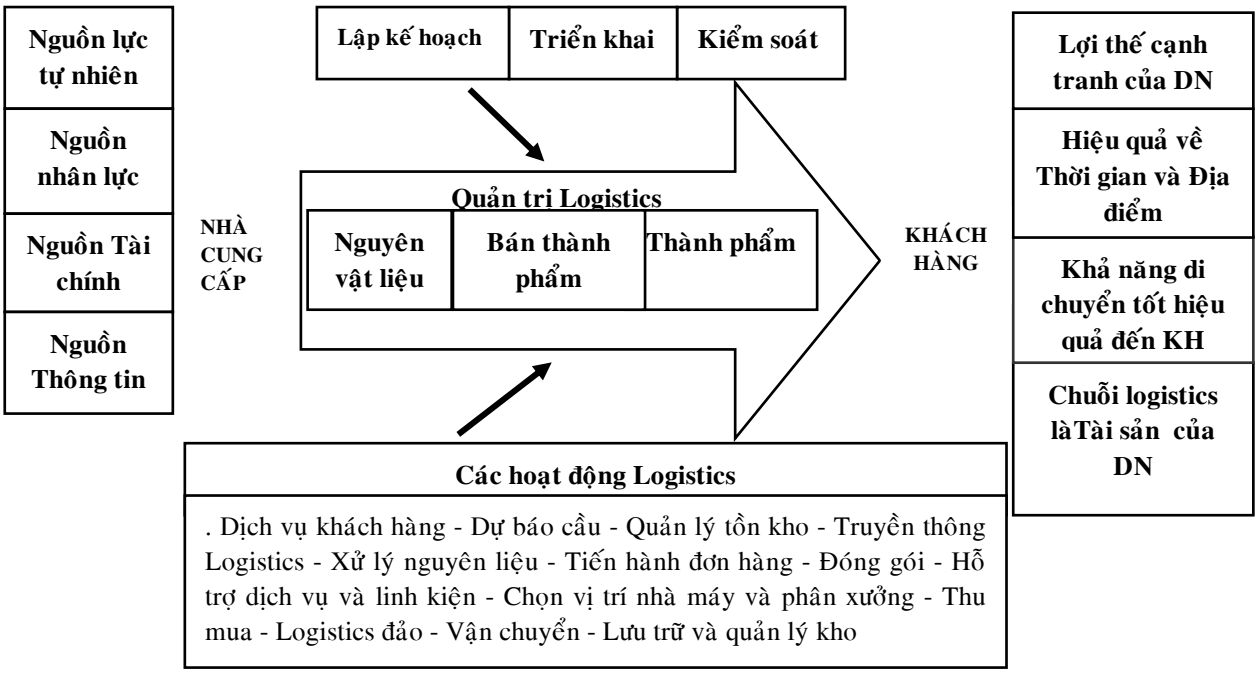
- *Quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng tiền tệ gồm:* Thanh toán tiền hàng, thu đổi ngoại tệ; Thanh toán cước phí, chi phí xếp dỡ, lưu kho, lưu bãi,...

Các nội dung kinh doanh GNHHXNK kể trên có thể vừa được thực hiện bởi các DN SXKD hay các DN GNHHXNK chuyên nghiệp.

1.2.2. Các nội dung kinh doanh của hoạt động Logistics:

Các hoạt động kinh doanh của logistics được mô tả theo sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 1.1: Mô tả các hoạt động kinh doanh logistics



Sơ đồ 1.1 có thể được diễn giải các hoạt động kinh doanh của Logistics như sau: Các giá trị đầu vào của Logistics là các nguồn lực tự nhiên (đất đai, cơ sở vật chất, trang thiết bị,...), nguồn nhân lực, nguồn tài chính và nguồn thông tin từ các nhà cung cấp hay của DN sẽ được các nhà chuyên gia logistics lập kế hoạch,

triển khai và kiểm soát tối ưu nhất từ hình thức nguyên liệu đến bán thành phẩm và thành phẩm phù hợp nhất cho KH.

Các giá trị đầu ra của hệ thống logistics chính là Lợi thế cạnh tranh của DN; Hiệu quả về thời gian và địa điểm; Khả năng di chuyển hiệu quả đến KH và đặc biệt là chuỗi hoạt động logistics trở thành tài sản riêng của DN. Các giá trị đầu ra này là kết quả của các hoạt động logistics cụ thể sau:

(1) Dịch vụ KH: là hoạt động giúp tối ưu hóa dòng vật chất (giải quyết các đơn hàng), tối ưu dòng thông tin (cung cấp các thông tin về đơn hàng, tình hình vận chuyển, tình trạng lô hàng,...) và tối ưu hóa dòng tiền tệ (hỗ trợ KH trong công tác thanh toán nhanh, tiện lợi cho DN và KH,...), từ đó thỏa mãn nhu cầu của KH và tăng lợi thế cạnh tranh của DN (giá trị đầu ra của logistics).

(2) Dự báo nhu cầu của KH: là các hoạt động xác định nhu cầu của KH đối với sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ của DN vào một thời điểm trong tương lai thông qua việc tổng hợp, phân tích và đánh giá các nguồn thông tin từ các kênh phân phối, dịch vụ KH, nghiên cứu thị trường, hoạt động vận chuyển,...

(3) Quản trị hàng hóa dự trữ: là quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát tối ưu nhất cho hàng hóa dự trữ trong chuỗi logistics, từ nhà cung cấp đến người tiêu dùng để đảm bảo cho quá trình sản xuất diễn ra liên tục nhịp nhàng, phân phối hàng hóa kịp thời cho KH với tổng chi phí logistics tối ưu nhất.

(4) Truyền thông Logistics: là các hoạt động nhằm tối ưu dòng thông tin trong chuỗi logistics, cụ thể là các hoạt động kết nối, truyền dữ liệu điện tử thông qua các ứng dụng CNTT, KHCN như: chip điện tử, máy vi tính, hệ thống internet, thiết bị không dây, thiết bị nhận dạng bằng sóng radio,... Ngày nay, với sự phát triển của CNTT, truyền thông logistics hoạt động càng hiệu quả và đã thúc đẩy logistics phát triển toàn cầu.

(5) Xử lý vật tư: là các hoạt động tối ưu hóa quá trình lưu chuyển hay lưu trữ nguyên vật liệu, bán thành phẩm trong phạm vi một nhà máy hay một kho, hay một dây chuyền sản xuất nhằm giảm thiểu việc xử lý vật tư ở nhiều địa điểm khác nhau, tối thiểu hóa khoảng cách di chuyển, cung cấp lượng nguyên vật liệu đồng nhất và kịp thời, giảm thiểu những tổn thất do lãng phí, bể vỡ, mất mát, trộm cắp, tiết kiệm chi phí cho DN, tạo ra những sản phẩm tốt cho KH,...

(6) Xử lý đơn hàng: ở khía cạnh logistics, là hoạt động tối ưu hóa các hoạt động xử lý đơn hàng như: Nhập liệu hay soạn thảo đơn hàng; Lập kế hoạch xử lý đơn hàng; Chuẩn bị giao hàng; Lập hóa đơn; Cập nhật thông tin, tình trạng của đơn hàng; Sửa các sản phẩm lỗi của đơn hàng; Đối chiếu công nợ,... để đảm bảo tốc độ, sự chính xác, tiết kiệm thời gian, chi phí, đáp ứng nhu cầu của KH.

(7) Đóng gói: ở khía cạnh logistics, đóng gói là các hoạt động nhằm tối ưu hóa việc bảo vệ hàng hóa, tạo sự dễ dàng, hợp lý trong quá trình lưu trữ hay vận chuyển với chi phí tối ưu, cụ thể hơn là việc thiết kế, lựa chọn, thực hiện các hình thức, số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm, nhà cung cấp dịch vụ đóng gói (hay do DN tự thực hiện) sao cho sản phẩm, hàng hóa được bảo vệ tốt nhất, tiết kiệm chi phí, thời gian, cung cấp kịp thời những thông tin về hiện trạng hàng hóa và đáp ứng yêu cầu của KH.

(8) Hỗ trợ dịch vụ và linh kiện: cung cấp các dịch vụ liên quan đến hoạt động cung cấp, thay thế linh kiện, các dịch vụ bảo hành, bảo trì, hỗ trợ, tư vấn KH,... với các phương án tối ưu về thời gian, chi phí cho KH và DN, đảm bảo các linh kiện luôn sẵn có khi hay nơi KH cần nhằm đem lại chất lượng dịch vụ tốt nhất.

(9) Lựa chọn vị trí nhà máy và kho bãi: là các hoạt động xác định, phân tích và lựa chọn vị trí xây dựng nhà máy và kho bãi (của DN hay thuê ngoài) phục vụ cho quá trình sản xuất, lưu chuyển và lưu trữ vật chất với các phương án tối ưu

về vị trí, chi phí, thời gian, phù hợp các yêu cầu của DN trong ngắn hạn, dài hạn, và các yếu tố bên ngoài DN, thị trường mục tiêu và nhu cầu của KH.

(10) Thu mua: là các hoạt động để đảm bảo nguồn vật tư, dịch vụ đầu vào của CCƯ, gồm các hoạt động như: mua sắm, vận chuyển, dự trữ, thực hiện các nghiên cứu về nguyên vật liệu, thị trường nguyên vật liệu, quản trị chất lượng của nhà cung cấp, quản lý quá trình vận chuyển, quản trị các hoạt động mang tính đầu tư (tận dụng, hay tái sử dụng các nguyên vật liệu,...),... nhằm đảm bảo cho quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất hợp lý, khoa học, đúng lúc, đúng chỗ, tiết kiệm chi phí cho DN và góp phần tạo ra các sản phẩm tốt cho KH.

(11) Logistics đảo: xử lý các sản phẩm trả về (do bị hư hỏng, quá hạn sử dụng, lỗi do vận chuyển, đổi lại sản phẩm,...), các vật liệu rơi rớt trong quá trình sản xuất, di dời và hủy bỏ các phế liệu trong sản xuất, phân phối và đóng gói với các phương tối ưu về thời gian, chi phí, chất lượng dịch vụ KH,...

(12) Vận chuyển hàng hóa: ở khía cạnh logistics, là các hoạt động nhằm tối ưu hóa quá trình lưu chuyển và lưu trữ vật chất (nguyên vật liệu, bán thành phẩm, thành phẩm, phế liệu, trang thiết bị, máy móc,...) từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ, gồm các hoạt động như: lựa chọn điều kiện giao nhận vật tư, hàng hóa; lựa chọn phương thức vận tải, lựa chọn nhà chuyên chở; lựa chọn lộ trình, quản lý và bảo vệ hàng hóa, chiến lược phân phối sản phẩm, logisitics đảo,... với các phương án tối ưu về chi phí, thời gian, địa điểm, đáp ứng nhu cầu của DN và KH.

(13) Kho bãi và lưu trữ: là các hoạt động Nghiên cứu nhu cầu kho bãi của DN phục vụ cho hoạt động sản xuất, lưu trữ, bảo quản hàng hóa, cung ứng nguyên vật liệu, phân phối hàng hóa,...; Đưa ra các quyết định xây dựng, mua, mượn hay thuê kho bãi, số lượng, loại, vị trí kho bãi; Tổ chức các nghiệp vụ kho (xuất, nhập, lưu kho, bảo quản hàng hóa trong kho); Quản lý hệ thống thông tin, số liệu về hoạt động của kho bãi; Xác định lưu lượng hàng hóa cần lưu trữ; Xây dựng

chiến lược hợp tác với các nhà cung cấp nguyên vật liệu, nhà cung cấp dịch vụ kho bãi; thiết kế cơ sở vật chất kho bãi; xác định các phương tiện, trang thiết bị; cách thức vận hành kho bãi kết hợp với hoạt động vận chuyển, truyền thông logistics; xác định các loại hàng, số lượng hàng hóa, thời gian cần lưu trữ;... với các phương án tối ưu nhất, giảm thiểu rủi ro, đáp ứng nhu cầu của DN và KH.

Tất cả các hoạt động logistics ở trên không hoạt động riêng lẻ mà được thiết lập thành một chuỗi logistics được quản trị bởi các nhà logistics chuyên nghiệp nhằm tối ưu hóa quá trình lưu chuyển, lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ trên cơ sở ứng dụng các thành tựu KHCN đáp ứng nhu cầu của KH.

1.2.3. Các nội dung kinh doanh cơ bản của SCM:

CCƯ gồm nhiều thành tố quan trọng như: các nhà cung cấp, nhà sản xuất, KH, người tiêu dùng,...; các quá trình kinh doanh và các chức năng kinh doanh. Để có thể quản trị tất cả các thành tố này cần phải triển khai hoạt động SCM với các nội dung kinh doanh cơ bản sau:

(1) Thiết lập cấu trúc mạng lưới CCƯ:

- *Xác định các thành viên của CCƯ:* xác định các thành viên chính, thành viên hỗ trợ để có thể thiết lập cấu trúc mạng lưới CCƯ nhằm phân bổ nguồn lực và mức độ tập trung vào các thành viên đó.

- *Xác định kích cỡ cấu trúc của mạng lưới, gồm:* Xác định cấu trúc theo chiều ngang của mạng lưới bao gồm bao nhiêu nhóm đối tác trong CCƯ. Xác định cấu trúc theo chiều dọc của mạng lưới bao gồm bao nhiêu đối tác trong một nhóm đối tác trong CCƯ. Xác định vị trí của DN theo chiều ngang của CCƯ (DN có thể được định vị gần nguồn cung cấp hay gần KH cuối cùng).

- *Xác định các loại liên kết quá trình kinh doanh:* xác định số lượng, các loại liên kết quá trình kinh doanh (liên kết quản lý, liên kết giám sát, liên kết không quản

lý, liên kết không thành viên) dựa trên mức độ tích hợp và quản lý của DN với các thành viên trong CCƯ.

Cấu trúc mạng lưới của CCƯ có vai trò rất quan trọng trong sự thành công hay thất bại của SCM, do đó, phải được thiết lập một cách chính xác, khoa học.

(2) Xác định các quá trình kinh doanh trong CCƯ như: Quản trị mối quan hệ KH; Quản trị dịch vụ KH; Quản trị nhu cầu KH; Hoàn thành đơn hàng; Quản trị dòng sản xuất; Thu mua; Thương mại hóa và phát triển sản phẩm,...

(3) Thiết lập chuỗi quá trình kinh doanh giữa các thành viên trong CCƯ: phân tích, chọn lọc các quá trình kinh doanh của từng thành viên trong CCƯ để thiết lập chuỗi các quá trình kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra.

(4) Xác định các thành tố quản trị của SCM như:

- *Các thành tố quản trị kỹ thuật và vật chất:* Các phương pháp lập kế hoạch và kiểm soát; Cơ cấu dòng các công việc hay các hoạt động; Cơ cấu tổ chức; Cơ cấu dòng thông tin và truyền thông; Cơ cấu dòng sản phẩm,...
- *Các thành tố quản trị hành vi và quản lý:* Các phương pháp quản lý; Cơ cấu lãnh đạo và quyền lực; Cơ cấu rủi ro và ban thưởng; Văn hóa và thái độ,...

(5) Thiết kế CCƯ, bao gồm các hoạt động như: Thiết lập các mục tiêu của CCƯ; Thiết lập chiến lược; Xác định và đánh giá một số lựa chọn cho cấu trúc CCƯ; Chọn cấu trúc CCƯ; Đánh giá và lựa chọn các thành viên CCƯ; Xác định một số lựa chọn cấu trúc CCƯ dành cho các thành viên CCƯ cụ thể; Đo lường và đánh giá việc thực hiện CCƯ; Đánh giá các lựa chọn cấu trúc CCƯ khi các mục tiêu không đạt được hay khi có những lựa chọn mới. Khi thiết kế CCƯ, các nhà thiết kế cần xem xét các thành tố như: mục tiêu bao phủ thị trường; các tính chất của sản phẩm; các dịch vụ KH; và khả năng mang lại lợi nhuận,...

(6) Đánh giá việc thực hiện CCƯ: đánh giá mức độ thỏa mãn thị trường KH mục tiêu cuối cùng; Khả năng sẵn sàng của sản phẩm; Mức độ đầy đủ các dịch vụ KH; Sức mạnh thương hiệu; Giá trị tạo ra cho KH và khả năng đem lại lợi nhuận của CCƯ và cho các thành viên. Phân tích cấu trúc CCƯ để xác định chiến lược hợp tác đã được triển khai thành công hay không; Đánh giá về hiệu quả của cấu trúc như: doanh thu của các thành viên, sức mạnh cạnh tranh. Đánh giá về số lượng như: chi phí logistics trên một đơn vị sản phẩm; vòng quay tiền mặt; tổng số ngày tồn kho trong CCƯ. Đánh giá về chất lượng như: mức độ hợp tác; mức độ xung đột; mức độ sẵn sàng của các thông tin.

(7) Cải tiến kỹ thuật CCƯ: xem xét, đánh giá và cải tiến các quá trình kinh doanh trong CCƯ không đạt hiệu quả và hiệu năng.

(8) Triển khai quản trị CCƯ: Triển khai các quá trình kinh doanh ứng với các bộ phận chức năng kinh doanh của bản thân DN và các thành viên trong CCƯ.

Như vậy, SCM sẽ quản trị tất cả các quá trình kinh doanh được tích hợp và quản lý xuyên suốt các thành viên trong CCƯ nhằm đem lại GTGT cho KH và lợi nhuận cao nhất cho các thành viên trong CCƯ. Các nội dung kinh doanh này rất phức tạp do liên quan đến nhiều thành viên trong CCƯ nên cần phải được thiết kế, chọn lọc, cải tiến, đánh giá và triển khai một cách khoa học, hiệu quả nhất.

1.2.4. Các nội dung kinh doanh dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM:

1.2.4.1. Các nội dung kinh doanh dịch vụ GNHHXNK:

Do các nội dung kinh doanh của hoạt động GNHHXNK như đã trình bày mục 1.2.1 mang tính tác nghiệp, có thể được thực hiện một cách đơn lẻ hay một nhóm hoạt động nên cũng chính là các hoạt động kinh doanh của các DN GNHHXNK nhưng sẽ được thực hiện chuyên nghiệp, tiết kiệm chi phí hơn (do phục vụ nhiều

KH, tận dụng nhân sự tốt hơn),... nhằm phục vụ quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin, tài chính cho KH.

1.2.4.2. Các nội dung kinh doanh dịch vụ logistics:

Từ những nội dung kinh doanh hoạt động logistics và nhu cầu về dịch vụ logistics, với lợi thế có kiến thức chuyên môn, phục vụ nhiều KH, mối quan hệ với các nhà cung cấp, kinh nghiệm thực tiễn, các DN logistics sẽ cung cấp các dịch vụ logistics chuyên nghiệp cho KH như:

(1) Tư vấn và thiết kế hoạt động logistics cho KH

(2) Tư vấn chọn vị trí nhà máy, phân xưởng, trạm phân phối và kho bãi

(3) Thu mua nguyên vật liệu: với hệ thống đại lý rộng khắp toàn cầu, các DN logistics có thể cung cấp dịch vụ thu mua nguyên liệu cho KH ở các vùng, các nước khác nhau trên khắp thế giới.

(4) Hoạch định, xử lý nguyên vật liệu: DN logistics sẽ tham gia vào việc hoạch định mức nguyên vật liệu cần được thu mua, lưu trữ, lưu chuyển theo các phương án tối ưu nhất đồng thời có thể thực hiện các hoạt động xử lý nguyên vật liệu như: bảo quản, đóng kiện, đóng gói, phân loại,...

(5) GNHHXNK

(6) Lựa chọn và đàm phán giá cước với các nhà vận tải: DN logistics có thể thay mặt KH lựa chọn, đàm phán với nhà vận tải tốt nhất cho các hoạt động logistics đảm bảo về chất lượng dịch vụ, thời gian vận chuyển, chi phí vận chuyển, khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh,...

(7) Dịch vụ vận tải: DN logistics có thể cung cấp chuyên nghiệp dịch vụ này với các hoạt động vận tải nội địa, vận chuyển nội bộ, vận tải đa phương thức, vận tải từ cửa đến cửa,... nhằm tối ưu hóa về chi phí, thời gian, giảm thiểu rủi ro cho KH.

(8) Quản lý khai thác đội phương tiện vận tải: DN logistics có thể thay mặt KH quản lý khai thác đội phương tiện vận tải với các phương án vận tải tối ưu.

(9) Tiến hành, theo dõi đơn hàng: DN logistics và SCM có thể thay mặt KH tiến hành một số công đoạn của đơn hàng hay theo dõi tình hình sản xuất của các nhà cung cấp để tiến hành tập hợp, vận chuyển và phân phối.

(10) Quản lý hàng hóa tồn kho: với kinh nghiệm về quản lý hàng tồn kho, hệ thống truyền dữ liệu điện tử, cơ sở hạ tầng kho hiện đại, các DN logistics sẽ cung cấp dịch vụ quản lý hàng hóa tồn kho tối ưu nhất cho KH.

(11) Quản lý kho hàng, trạm phân phối: DN logistics sẽ thay mặt KH quản lý kho hàng, trạm phân phối với các giải pháp tối ưu về chi phí, thời gian đảm bảo dòng lưu chuyển và lưu trữ vật chất tối ưu nhất.

(12) Dịch vụ kho bãi: với lợi thế vị trí kho bãi logistics gần các trung tâm phân phối, cung cấp dịch kho bãi cho nhiều KH, DN logistics sẽ có các giải pháp tận dụng diện tích kho bãi, công suất của trang thiết bị, kết hợp với dịch vụ vận tải,...

(13) Đóng gói, đóng kiện: các DN logistics thực hiện các hoạt động đóng gói, đóng kiện vừa đảm bảo chức năng marketing và chức năng bảo vệ hàng hóa trong quá trình lưu chuyển, lưu trữ một cách khoa học và chuyên nghiệp nhất, đồng thời có khả năng đáp ứng khi KH cần bao bì ở mỗi thị trường khác nhau,...

(14) Dán nhãn, quét mã vạch, phân loại hàng hóa: các dịch vụ này thường được thực hiện khi DN logistics tiếp nhận hàng hóa để đóng gói, đóng kiện, lưu trữ, vận chuyển nhằm kiểm soát hàng hóa, thông tin trên cơ sở tận dụng hệ thống thông tin, EDI và ứng dụng các thành tựu KHCN trong logistics và SCM.

(15) Hỗ trợ dịch vụ và linh kiện: DN logistics có thể tham gia vào các hoạt động sau bán hàng qua công tác chăm sóc KH, hỗ trợ dịch vụ và linh kiện cho KH như gửi linh kiện thay thế, linh kiện sửa chữa,...

(16) Dịch vụ KH: DN logistics có thể tham gia dịch vụ KH trong công tác tiếp nhận những thông tin, phản hồi, khiếu kiện,... của KH về hoạt động và thông tin lưu chuyển, lưu trữ hàng hóa để từ đó có các giải pháp dịch vụ KH tốt nhất.

(17) Dự báo nhu cầu của người tiêu dùng: là một trong những bên có khả năng tiếp cận KH tiêu dùng cuối cùng trong quá trình phân phối, tiêu thụ hàng hóa, các DN logistics có thể tổng hợp, thống kê, dự báo nhu cầu của người tiêu dùng.

(18) Truyền thông dữ liệu điện tử và Quản lý hệ thống thông tin logistics: các DN logistics có thể cung cấp truyền dữ liệu điện tử và quản lý hệ thống thông tin logistics nhờ có hệ thống EDI, các hệ thống quản lý đơn hàng (OMS); Hệ thống quản lý kho hàng (WMS) và hệ thống quản lý vận tải (TMS).

(19) Logistics đảo: DN logistics có thể cung cấp các dịch vụ thu hồi các phế phẩm, các sản phẩm bị trả lại, phải sửa chữa,...

(20) Logistics cho các ngành hàng đặc thù, hàng dự án: cung cấp dịch vụ logistics cho các ngành hàng như: dự án, XNK ô tô, dược phẩm, trái cây, thủy hải sản, sản phẩm công nghệ cao, thời trang cao cấp,...

(21) Đào tạo chuyên môn nghiệp vụ logistics: cung cấp dịch vụ đào tạo chuyên môn nghiệp vụ logistics cho cán bộ, nhân viên của KH.

(22) Thiết kế phần mềm quản lý hoạt động logistics cho KH: DN logistics với chuyên môn, kinh nghiệm kết hợp CNTT có thể cung cấp dịch vụ thiết kế phần mềm quản lý logistics cho KH hay phần mềm quản lý logistics sẽ được khai thác chung giữa KH với DN logistics trong quá trình cung cấp các dịch vụ logistics.

(23) Dịch vụ logistics bên thứ 4: cung cấp dịch vụ chuỗi logistics toàn bộ, các giải pháp trọn gói, tích hợp và thông suốt đến KH, thường là một liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh giữa một DN logistics và bên thuê dịch vụ logistics.

(24) Dịch vụ logistics bên thứ 5: cung cấp dịch vụ logistics trong hoạt động thương mại điện tử

Các hoạt động dịch vụ trên đã và đang được kinh doanh bởi các DN Logistics chuyên nghiệp khắp thế giới theo xu hướng phát triển ngày càng mạnh mẽ, mức độ tích hợp, ứng dụng các thành tựu KHCN ngày càng cao.

1.2.4.3. Các nội dung kinh doanh dịch vụ SCM:

Các DN kinh doanh dịch vụ SCM có thể cung cấp một số dịch vụ như:

- Thiết kế cấu trúc mạng lưới CCƯ.
- Đánh giá hiệu quả CCƯ. Tham gia cải tiến kỹ thuật SCM.
- Đào tạo kỹ năng SCM. Tư vấn SCM.
- Tham gia vào một số quá trình kinh doanh trong CCƯ như: quản trị dịch vụ KH; Quản trị nhu cầu KH; Quản trị logistics, Quản trị dòng sản xuất; Thương mại hóa và phát triển sản phẩm, Quản lý dự trữ; Quản trị chất lượng;...
- Nghiên cứu, thiết kế các phần mềm tin học SCM.

Ngoài ra, khi mà CCƯ ngày càng phức tạp và toàn cầu, các DN dịch vụ SCM sẽ có nhiều dịch vụ hơn trên cơ sở ứng dụng các kỹ thuật quản trị mới, các thành tựu KHCN để đáp ứng nhu cầu của KH.

2. Cơ sở lý luận về sự chuyển đổi từ GNHHXNK sang Logistics và SCM:

2.1. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM:

2.1.1. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới:

2.1.1.1. Lịch sử hình thành GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới:

GNHHXNK đã được thực hiện và tồn tại từ lâu trên thế giới khi có hoạt động trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia. Riêng dịch vụ GNHHXNK, cách đây 575 năm (1522), DN đầu tiên ra đời được thành lập tại Badiley (Thụy Sĩ) với tên gọi

E.VANSAI, kinh doanh cả vận tải, GNHHXNK. Trên phạm vi quốc tế hình thành liên đoàn giao nhận FIATA thành lập năm 1926 là một tổ chức giao nhận lớn nhất thế giới bao gồm trên 35.000 hội viên của hơn 130 nước trên thế giới.

Hoạt động logistics và SCM cũng đã được vận dụng từ xa xưa trong các hoạt động như: quân sự, sản xuất, xây dựng, và mua bán,... nhưng thể hiện ở các hình thức giản đơn nhằm đảm bảo cho việc luân chuyển và lưu trữ các yếu tố đầu vào/ra tối ưu về địa điểm, thời gian và chi phí.

Sự phát triển của logistics và SCM trong lĩnh vực sản xuất, giao thương quốc tế bắt nguồn từ sự phân công lao động ngày càng tăng trong nội tại một quốc gia và cả nền sản xuất thế giới. Mặt khác, sự cạnh tranh gay gắt đã thúc đẩy các DN luôn có những chiến lược phát triển tối ưu hóa các mắc xích trong chuỗi logistics và CCƯ. Các hoạt động nào mà các DN tự làm hiệu quả thì tiến hành, ngược lại sẽ thuê ngoài để tập trung vào phát triển các hoạt động kinh doanh chính. Điều này là đã làm cho dịch vụ logistics và SCM ngày càng phát triển.

Từ tóm tắt sơ lược về lịch sử hình thành và phát triển GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới cho thấy thực tiễn các hoạt động này phù hợp với cơ sở lý thuyết và là quá trình phát triển ngày càng cao hơn, phức hợp và tích hợp nhiều hơn, các mắc xích trong CCƯ ngày càng quan trọng và liên kết nhau chặt chẽ, phụ thuộc lẫn nhau nhằm tạo ra GTGT cho KH và lợi nhuận của các DN.

2.1.1.2. Vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới:

- GNHHXNK có vai trò rất quan trọng trong hoạt động ngoại thương quốc tế, lưu chuyển, lưu trữ hàng hóa XNK từ người mua đến người bán trên toàn cầu.
- Logistics và SCM liên quan đến hầu hết các hoạt động kinh tế quốc tế; tối ưu hóa và quản trị các nguồn lực tài nguyên, nhân lực, tài chính; quá trình lưu chuyển, lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ quốc tế. Nền kinh tế thế giới chỉ có thể phát triển khi chuỗi logistics và CCƯ hoạt động liên tục và hiệu quả.

2.1.2. Lịch sử hình thành và vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam:

2.1.2.1. Lịch sử hình thành GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam:

GNHHXNK đã có từ lâu tại Việt Nam, từ khi Việt Nam giao thương buôn bán với nước ngoài với hình thức đơn giản nhất. Mãi đến những năm 60 của thế kỷ 20, GNHHXNK mới hình thành rõ nét. Tuy nhiên, các hoạt động này còn mang tính chất phân tán, các đơn vị XNK tự đảm nhận việc tổ chức chuyên chở hàng hóa, thành lập riêng phòng kho vận, chi nhánh XNK, trạm giao nhận,...

Khi nền kinh tế nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, ngành GNHHXNK không còn do Nhà nước độc quyền nữa. Các DN GNHHXNK thành lập rất nhiều, rất năng động và cạnh tranh quyết liệt với nhiều hoạt động kinh doanh như: đại lý GNHHXNK, đại lý tàu biển, vận tải đa phương thức,...Với sự phát triển của thị trường GNHHXNK, Hiệp hội Giao nhận Kho vận Việt Nam (VIFFAS) được thành lập năm 1994, là hội viên của FIATA. Đến nay, tại Việt Nam có khoảng 1200 DN GNHHXNK và VIFFAS có khoảng 100 thành viên.

Riêng Logistics chỉ mới du nhập vào Việt Nam những năm 90 của thế kỷ 20. Đến năm 2005, thì hoạt động dịch vụ Logistics chính thức được quy định trong luật Thương mại thay thế cho các quy định về dịch vụ GNHHXNK trong luật Thương mại năm 1997. Ngày nay, hoạt động logistics đã từng bước được triển khai ở các DN SXKD. Dịch vụ Logistics đang bắt đầu phát triển với nhiều DN logistics nước ngoài và một số DN logistics Việt Nam.

Khi nói đến Logistics, người ta thường đề cập đến SCM vì trên cơ sở lý thuyết SCM có phạm vi rộng hơn gồm cả Logistics. Tuy nhiên, SCM vẫn còn rất mới tại Việt Nam chủ yếu được triển khai ở các tập đoàn đa quốc gia nước ngoài.

2.1.2.2. Vai trò của GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam:

a) Đối với nền kinh tế:

- Hoạt động GNHHXNK hỗ trợ đắc lực cho hoạt động XNK Việt Nam trong quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền với thế giới.
- Logistics và SCM giúp tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ ở tầm vĩ mô phù hợp với thực trạng nguồn nguyên liệu, nguồn lao động, cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, tài chính, KHCN của Việt Nam nhằm tạo ra GTGT cho nền kinh tế và xã hội.
- Hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM đóng góp vào GDP của nền kinh tế quốc dân, nâng cao phát triển ngành dịch vụ tại Việt Nam.

b) Đối với các doanh nghiệp:

- GNHHXNK có vai trò rất quan trọng, giúp DN thực hiện quá trình lưu chuyển và lưu trữ hàng hóa XNK của các DN từ người bán đến người mua và ngược lại trên cơ sở tiết kiệm chi phí, thời gian và an toàn.
- Logistics giúp DN tối ưu hóa dòng vật chất, thông tin và tiền tệ trên cơ sở tích hợp các hoạt động xuyên suốt chuỗi logistics từ nhà cung cấp đến người tiêu dùng cuối cùng với các giải pháp tối ưu và ứng dụng các thành tựu KHCN
- SCM giúp DN quản trị, tối ưu hóa tất cả quá trình kinh doanh, các đối tác kinh doanh, các mối quan hệ kinh doanh xuyên suốt CCƯ của DN nhằm đem lại GTGT cao nhất cho KH và lợi nhuận tối ưu nhất cho các thành viên CCƯ.

2.2. Thực tiễn các hoạt động kinh doanh GNHHXNK, logistics và SCM:

2.2.1. Thực tiễn hoạt động GNHHXNK, logistics, SCM trên thế giới:

Thực tiễn hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới đang diễn ra từ mức độ GNHHXNK tiến đến Logistics và SCM, có thể tóm lược như sau:

- Ở cấp độ vi mô, các DN đã và đang chuyển đổi từ hoạt động GNHHXNK sang hoạt động Logistics và SCM. Các Hiệp hội GNHH tại các nước cũng đã và đang

chuyển đổi từ Hiệp hội GNHH sang Hiệp hội Logistics, riêng Hiệp hội SCM thì chưa phổ biến. Các trường đại học, cao đẳng đã và đang tập trung đào tạo Logistics và SCM. Ở cấp độ vĩ mô, các quốc gia cũng đã và đang có các chiến lược đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, tài chính, nguồn nhân lực, KHCN để thúc đẩy ngành Logistics và SCM phát triển như: Trung Quốc tiến hành đầu tư xây dựng các trung tâm Logistics hàng đầu thế giới; Singapore, Hồng Kông, Hà Lan từ lâu đã trở thành trung tâm Logistics của thế giới.

- GNHHXNK, logistics và SCM đã và đang không ngừng phát triển theo sự tăng trưởng của nền kinh tế thế giới; ứng dụng rất nhiều thành tựu KHCN và mang tính kinh doanh toàn cầu giúp tối ưu hóa dòng vật chất, thông tin và tiền tệ nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường, của KH và tối đa hóa lợi nhuận

- Tuy nhiên, GNHHXNK, logistics và SCM vẫn đang có sự phát triển không đồng đều giữa các quốc gia, các khu vực trên thế giới về cơ sở vật chất, cơ sở hạ tầng, kiến trúc thượng tầng, KHCN, chuyên môn nghiệp vụ,... đây cũng là do điều kiện khách quan bởi sự phát triển của các quốc gia là khác nhau.

Như vậy, thực tiễn hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM thế giới đang vận động theo xu hướng chuyển đổi với mức độ ngày càng cao, đóng vai trò quyết định cho sự vận động của các dòng chảy vật chất, thông tin, tiền tệ, cùng với sự tiến bộ KHCN cho nền kinh tế các quốc gia.

2.2.2. Thực tiễn hoạt động GNHHXNK, logistics, SCM ở Việt Nam:

Hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM ở Việt Nam có một số nét chính sau:

- GNHHXNK đang phát triển với sự tham gia bởi các DN SXKDXNK, các DN GNHHXNK trong và ngoài nước. Các DN trong nước thường thực hiện hay cung cấp các dịch vụ như: làm thủ hải quan, gom hàng lẻ, đóng gói bao bì, vận chuyển nội địa, giao nhận hàng dự án, cho thuê kho bãi, đại lý giao nhận, vận tải đa phương thức,... đặc biệt là các DN Nhà nước rất mạnh ở các dịch vụ kho bãi,

hàng dự án, vận tải đa phương thức,... Các DN nước ngoài thường cung cấp các dịch vụ đại lý giao nhận, xử lý hàng chỉ định của hệ thống đại lý tại nước ngoài,... Hiện nay, Việt Nam có khoảng 1200 DN GNHHXNK cùng khai thác, phục vụ hàng hóa XNK dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt về giá, chất lượng dịch vụ, bão hòa về thị phần, và đây chính là thời điểm các DN cần có những chiến lược kinh doanh mới để có thể tồn tại và phát triển bền vững.

- Logistics bắt đầu phát triển, nhất là khi Chính phủ Việt Nam chính thức quy định về dịch vụ Logistics trong luật Thương mại 2005. Chính phủ đã có những chiến lược thu hút đầu tư vào cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin để phục vụ hoạt động logistics. Các DN logistics chuyên nghiệp đã được thành lập bởi các hãng tàu, các DN tư nhân nhưng chưa thực sự tích hợp nhiều dịch vụ logistics.

- SCM chủ yếu được triển khai ở các tập đoàn đa quốc gia nước ngoài tại Việt Nam. Đối với, các DN trong nước khả năng triển khai còn rất hạn chế.

Thực tiễn trên cho thấy hoạt động GNHHXNK tại Việt Nam đã có sự tích tụ về lượng cùng với bối cảnh hội nhập kinh tế, nhu cầu của KH, các hoạt động này sẽ có sự biến đổi về chất, sẽ chuyển đổi sang hoạt động logistics và SCM.

2.3. Xu hướng tất yếu và sự cần thiết của việc chuyển đổi từ hoạt động GNHHXNK sang hoạt động Logistics và SCM tại Việt Nam:

2.3.1. Đối với ngành GNHHXNK:

Tại Việt Nam, dòng vật chất, thông tin và tiền tệ đang vận động với tốc độ, tính phức tạp ngày càng cao, mở rộng khắp toàn cầu được sự hỗ trợ bởi ngành GNHHXNK nhưng đã đến lúc cần phải được tối ưu hóa, quản trị xuyên suốt quá trình vận động của các dòng này, do vậy, ngành GNHHXNK cần phát triển ở mức độ cao hơn về nội dung và hình thức đó là logistics và SCM. Sự chuyển đổi này phù hợp với quy luật vận động phát triển tất yếu khách quan, phù hợp với lịch sử và thực tiễn phát triển ngành GNHHXNK đến ngành Logistics và SCM

đã và đang diễn ra ở các nước phát triển trên thế giới; thực tiễn các ngành này, trình độ quản lý, KHCN và bối cảnh kinh tế của Việt Nam.

Để có thể đáp ứng được hoạt động XNK hàng hóa, nhu cầu kinh doanh thương mại toàn cầu của các DN, thu hút được vốn đầu tư nước ngoài, tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, thông tin và tiền tệ, tạo ra nhiều GTGT cho xã hội thì việc chuyển đổi và phát triển ngành GNHHXNK lên hoạt động Logistics và SCM là rất cần thiết trong giai đoạn hiện nay. Và thực tiễn đã cho thấy xu hướng chuyển đổi này đã bắt đầu diễn ra, điều quan trọng nhất là Nhà nước và các DN cần có các giải pháp để chuyển đổi phù hợp nhất với bối cảnh kinh tế Việt Nam.

2.3.2. Đối với các DN GNHHXNK:

Từ cơ sở lý thuyết gồm các khái niệm, nội dung kinh doanh, lịch sử hình thành và thực tiễn các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM cùng với bối cảnh hội nhập kinh tế của nước nhà đã cho thấy, ở cấp độ vĩ mô sẽ có sự phát triển của ngành GNHHXNK lên mức độ cao hơn là ngành Logistics và SCM, và ở cấp độ vi mô, để có thể tồn tại và phát triển thì các DN GNHHXNK cần phải chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM, đây là một sự chuyển đổi hoàn toàn tất yếu khách quan, phù hợp với quy luật phát triển kinh doanh đáp ứng nhu cầu tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, thông tin, tiền tệ xuyên suốt CCƯ.

Mặt khác, sự chuyển đổi của các GNHHXNK sang cung cấp logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay là rất cần thiết vì:

- Trong bối cảnh hội nhập kinh tế và toàn cầu hóa trong kinh doanh, với các nội dung và hình thức kinh doanh dịch vụ Logistics và SCM thì các DN GNHHXNK mới có thể đáp ứng được nhu cầu của KH trong việc tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, tiền tệ, thông tin. Các DN SXKD ngày càng tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính và sẽ thuê ngoài một số nội dung logistics và SCM do

tính phức tạp và mức độ chuyên môn cao nhằm tối ưu hóa về hiệu quả kinh doanh, chi phí, thời gian, nhân lực.

- Luật Thương mại Việt Nam năm 1997 điều chỉnh dịch vụ GNHHXNK nhưng luật Thương mại Việt Nam năm 2005 đã thay thế hẳn và quy định về dịch vụ Logistics (phù hợp với bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO và quan điểm Logistics bao gồm cả GNHHXNK). Như vậy, các DN GNHHXNK hiện nay hoạt động không trái luật nhưng sẽ không thuận lợi khi có các tranh chấp về mặt pháp lý.
- Nhu cầu của thị trường và KH về dịch vụ logistics và SCM ngày càng đa dạng đòi hỏi các DN GNHHXNK phải có khả năng cung cấp các gói dịch vụ hay giải pháp logistics tích hợp, quản trị các quá trình kinh doanh xuyên suốt CCƯ.
- Chuyển sang cung cấp các dịch vụ Logistics và SCM tạo ra nhiều GTGT cho KH từ đó có thể tăng sức cạnh tranh với các DN nước ngoài đang từng bước xâm nhập thị trường dịch vụ Việt Nam và tối đa hóa lợi nhuận của DN.

Như vậy, từ cơ sở lý thuyết đến thực tiễn các hoạt động GNHHXNK Việt Nam, xu hướng vận động phát triển của ngành GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới cho thấy các DN GNHHXNK Việt Nam cần phải chuyển đổi về hình thức và nội dung sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM để có thể đáp ứng nhu cầu của KH, nâng cao năng lực cạnh tranh của DN, phù hợp với pháp luật và bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển bền vững.

3. Định hướng phát triển hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam trong thời gian sắp tới:

Trong thời gian sắp tới, hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam sẽ có những định hướng phát triển như:

- Ngành logistics và SCM sẽ phát triển. Các DN sẽ quan tâm, đầu tư hơn nữa vào logistics và SCM vì nhận thức đây là những hoạt động kinh doanh chiến lược để có thể tồn tại và phát triển. Chính phủ Việt Nam sẽ đầu tư nhiều hơn nữa cơ

sở hạ tầng, các trung tâm logistics, kiến trúc thượng tầng để phát triển các ngành này và hỗ trợ các DN hoạt động hiệu quả hơn.

- Các DN GNHHXNK sẽ chuyển đổi cung cấp dịch vụ logistics và SCM trên cơ sở ứng dụng các thành tựu KHCN, đáp ứng yêu cầu của KH, xu hướng phát triển của thị trường dịch vụ logistics & SCM
- Các DN logistics và SCM Việt Nam có thể sẽ trở thành các nhà thầu phụ trong các mắt xích CCƯ và chuỗi logistics cho các DN logistics và SCM nước ngoài. Một số DN nước ngoài sẽ mua lại các DN logistics và SCM Việt Nam. Một số DN Việt Nam có thể sát nhập, liên kết để có thể kinh doanh hiệu quả hơn.
- Hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ Logistics và SCM sẽ được thành lập. Các trường đại học, cao đẳng sẽ có đào tạo ngành Logistics và SCM.

Kết luận chương 1:

Các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM đã hình thành và phát triển với mức độ chuyên môn hóa ngày càng cao từ cấp độ GNHHXNK lên Logistics và SCM nhằm phục vụ, tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, dòng tiền tệ và dòng thông tin xuyên suốt CCƯ khắp toàn cầu, do dó có vai trò rất quan trọng đến các hoạt động kinh tế, kinh doanh trên thế giới và Việt Nam. Từ cơ sở lý thuyết, lịch sử hình thành và phát triển, cơ sở thực tiễn của các hoạt động này trên thế giới và tại Việt Nam cho thấy ngành GNHHXNK sẽ phát triển lên ngành Logistics và SCM; các DN GNHHXNK Việt Nam phải chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM để hoạt động phù hợp pháp luật, tạo nhiều GTGT và đáp ứng nhu cầu KH, nâng cao sức cạnh tranh, tối đa hóa lợi nhuận của DN phù hợp với bối cảnh hội nhập kinh tế nước nhà. Đây cũng là cơ sở nền tảng để phân tích thực trạng hoạt động GNHHXNK tại Tp.HCM ở chương 2 và đề xuất các định hướng và giải pháp để các DN GNHHXNK chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay ở chương 3.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU TẠI TP.HCM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY

1. Kết quả và tình hình một số hoạt động liên quan đến GNHHXNK tại Tp.HCM:

Trên cơ sở lý thuyết về các nội dung kinh doanh GNHHXNK, tác giả tiến hành khảo sát tình hình và tổng kết kết quả các hoạt động liên quan như: hoạt động vận tải, hoạt động khai thác bốc xếp và kho bãi; dịch vụ khai thuê hải quan và hoạt động đóng gói, đóng kiện trong việc phục vụ quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, dòng thông tin tại Tp.HCM và có được một số kết quả sau:

1.1. Khối lượng hàng hóa được vận chuyển theo các phương thức vận tải:

Từ năm 2002-2005, các phương thức vận tải chính đã vận chuyển được khối lượng hàng hóa như sau:

Bảng 2.1: Tổng kết khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng các phương thức vận tải chính từ năm 2002-2005 **Đơn vị tính: ngàn tấn**

Năm	Kết quả chung	Đường Bộ		Đường Biển		Đường Sông		Đường Sắt		Hàng không	
		KL	(%)	KL	(%)	KL	(%)	KL	(%)	KL	(%)
2002	33683	20228	60.05	7212	21.41	5511	16.36	648	1.92	84	0.25
2003	35777	16327	45.64	9461	26.44	9310	26.02	595	1.66	84	0.23
2004	42050	24603	58.51	8709	20.71	8157	19.40	477	1.13	104	0.25
2005	43499	25099	57.70	8923	20.51	8977	20.64	383	0.88	117	0.27

Nguồn: Cục Thống kê Tp.HCM

Từ bảng 2.1 cho thấy tổng khối lượng hàng hóa được vận chuyển bởi các phương thức tăng qua các năm, phản ảnh sự tăng về quy mô của dòng vật chất trong nền kinh tế, đặc biệt là giao dịch XNK ngày càng tăng. Phương thức vận chuyển đường bộ chiếm tỉ trọng cao nhất, kế đến, đường biển, đường sông, đường sắt,

đường hàng không; trong đó, phương thức đường biển và đường hàng không phục vụ hoạt động GNHHXNK là chủ yếu.

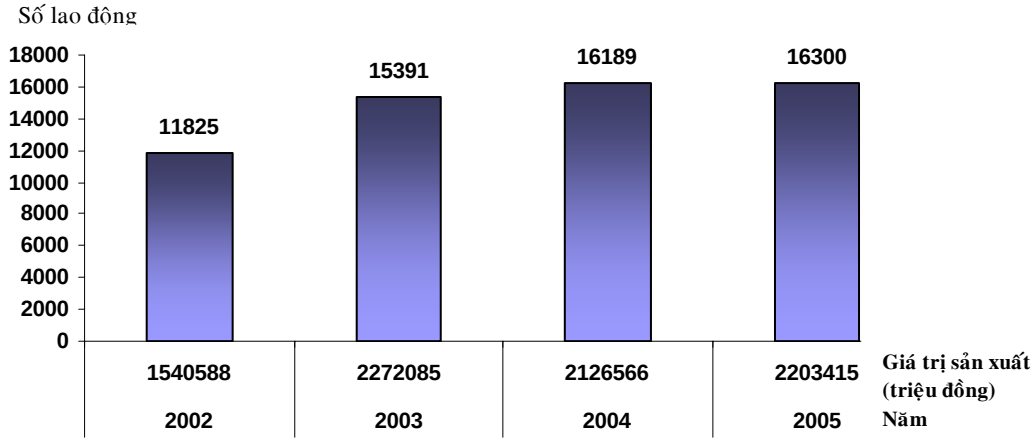
1.2. Kết quả hoạt động khai thác bốc xếp và kho bãi:

Trong những năm qua, hoạt động bốc xếp và kho bãi đã tạo ra giá trị sản xuất và tạo nhiều việc làm cho người lao động theo bảng sau:

Bảng 2.2: Giá trị sản xuất và số lao động phục vụ hoạt động bốc xếp-kho bãi

Năm	Giá trị sản xuất (triệu đồng)	Số lao động (người)
2002	1.540.588	11.825
2003	2.272.085	15.391
2004	2.126.566	16.189
2005	2.203.415	16.300

Nguồn: Cục thống kê Tp.HCM



Đồ thị 2.1: Giá trị sản xuất, số lao động phục vụ hoạt động bốc xếp-kho bãi

Từ bảng 2.2 và đồ thị 2.1, cho thấy hoạt động bốc xếp và kho bãi tại Tp.HCM hàng năm đã đem lại giá trị sản xuất rất lớn từ 1500–2200 tỷ đồng, tăng qua các năm và tạo nhiều việc làm cho người lao động. Thực tiễn cho thấy nhu cầu dịch vụ kho bãi ngày càng tăng, rất tiềm năng khi giao dịch XNK tăng. Tuy nhiên, hầu hết hoạt động này được khai thác bởi các DN Nhà nước và các DN nước ngoài ở các cảng, ICD, kho logistics,... các DN GNHHXNK tư nhân vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu KH và có được nhiều lợi nhuận từ các dịch vụ này.

1.3. Tình hình dịch vụ khai thuê Hải quan tại Tp.HCM:

Thông quan hải quan là một trong những nội dung kinh doanh chính của GNHHXNK quyết định tốc độ, chi phí, tính hợp pháp hóa của dòng vật chất, hàng hóa XNK. Tp.HCM là trung tâm ngoại thương của cả nước nên hoạt động này rất phát triển và nhu cầu dịch vụ khai thuê Hải quan rất cao.

Trong Luật Hải quan năm 2005 có qui định loại hình dịch vụ đại lý làm thủ tục Hải quan, nhưng vẫn chưa đủ cụ thể để triển khai thực hiện được như: điều kiện để được làm đại lý, trách nhiệm pháp lý của đại lý đối với chủ hàng, hải quan,... Do vậy, đội ngũ DN làm thủ tục hải quan chuyên nghiệp theo quy định của luật Hải quan tại Tp.HCM là chưa có nhưng trên thực tế dịch vụ thông quan hải quan đã và đang được cung cấp bởi các DN GNHHXNK rất phổ biến, với mức phí dịch vụ ngày càng cạnh tranh. Kết quả tham khảo ý kiến 100 DN GNHHXNK có đến 87 DN có đến có khả năng cung cấp dịch vụ thông quan Hải quan.

Tp.HCM là nơi thí điểm Khai báo Hải quan điện tử đang được Tổng cục Hải quan tiến hành, đến nay đã có khoảng 100 DN tham gia nhưng chủ yếu là các tổng công ty, các DN Nhà nước. Các DN GNHHXNK vẫn chưa nằm trong tiến trình triển khai hoạt động này. Chỉ có thông quan điện tử mới có thể giải phóng nhanh chóng lưu lượng hàng hóa XNK ngày càng tăng, giảm hiện tượng tiêu cực, tiết kiệm thời gian và chi phí cho chủ hàng, đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài về sự thông thoáng thủ tục Hải quan. Với nghiệp vụ giao nhận thông quan Hải quan tại các DN GNHHXNK hiện nay vẫn còn mang tính thủ công, tốn nhiều nhân sự, thời gian và chưa tối ưu hóa chi phí cho DN và KH.

1.4. Tình hình hoạt động Đóng gói, đóng kiện:

Đóng kiện, đóng gói là một trong những hoạt động kinh doanh GNHHXNK quan trọng. Thực trạng của các hoạt động này có những nét chính sau:

- Tình hình đóng gói, đóng kiện chủ yếu là do các DN SXKD tự thực hiện. Kết quả tham khảo ý kiến 100 DN GNHHXNK cho thấy có 43 DN cung cấp dịch vụ đóng gói đóng kiện chủ yếu tập trung ở các DN gom hàng lẻ, DN di chuyển hành lý, tài sản các nhân,...
- Tại các cảng, có các cơ sở đóng kiện gỗ do tư nhân kinh doanh. Tại sân bay, việc đóng kiện, đóng gói hàng hóa còn khó khăn hơn, các chủ hàng phải đóng kiện, đóng gói sẵn nếu không phải thuê đóng kiện ở các cơ sở ngoài sân bay.
- Chất lượng đóng kiện, đóng gói của các DN thực sự chưa đủ tiêu chuẩn quốc tế, chủ yếu cho chức năng bảo vệ sản phẩm, chưa chú trọng marketing
- Các loại đóng gói, đóng kiện thông dụng hiện nay như: bao bì nhựa, kiện gỗ thưa, kiện gỗ kín, kiện pallet, thùng carton,... Các trang thiết bị đóng gói, đóng kiện còn rất thô sơ, chủ yếu là sử dụng sức lao động.

Thực trạng này cho thấy hoạt động đóng kiện, đóng gói tại các DN chưa chuyên nghiệp, dịch vụ đóng kiện còn rất nhỏ lẻ và chất lượng chưa cao. Các DN GNHHXNK cần cung cấp thêm dịch vụ này và thực hiện chuyên nghiệp với chất lượng dịch vụ cao thỏa mãn nhu cầu của KH.

2. Thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ GNHHXNK tại Tp.HCM:

Cơ sở hạ tầng có vai trò rất quan trọng và mang tính quyết định cho sự phát triển của các hoạt động GNHHXNK. Cơ sở hạ tầng của các DN GNHHXNK vẫn đang đáp ứng nhu cầu của các hoạt động XNK hàng hóa. Ở các DN nước ngoài thì cơ sở hạ tầng tốt hơn, có khu vực nhà kho, bến bãi, các trang thiết bị,... Đối với các DN trong nước thì cơ sở hạ tầng phục vụ cho các hoạt động này chủ yếu tập trung ở các DN Nhà nước, còn các DN tư nhân (thành phần này rất đông hiện nay) thì cơ sở hạ tầng vẫn còn thiếu kho bãi, các trang thiết bị chuyên dùng

Cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ GNHHXNK có thực trạng như sau:

2.1. Cơ sở hạ tầng Đường bộ:

Hệ thống giao thông đường bộ tại Tp.HCM với mạng lưới dài khoảng 120.000 km, bao gồm đường tráng nhựa với tổng chiều dài 1.105 km, mật độ 0.23 km/km^2. Hệ thống giao thông chính gồm: quốc lộ 1A xuyên qua vùng nối liền Hà Nội đến ĐBSCL; quốc lộ 22 đi Tây Ninh và Campuchia; quốc lộ 13 nối với quốc lộ 14 đi Tây Nguyên và qua Lào; quốc lộ 20 đi Đà Lạt; quốc lộ 51 nối liền 3 thành phố lớn: Tp.HCM–Biên Hòa–Vũng Tàu; quốc lộ 50 đi Gò Công–Mỹ Tho. Với hệ thống mạng lưới đường bộ này, Tp.HCM đã trở thành đầu mối giao thông, kết nối giữa các tỉnh Nam bộ,... Tp.HCM là nơi có rất nhiều dự án giao thông đường bộ. Tuy nhiên, mật độ dân cư đông, số lượng xe gắn máy, xe ô tô, xe cơ giới quá nhiều đã dẫn đến tình trạng quá tải, ùn tắt giao thông thường xuyên xảy ra. Các DN thường phải tự điều chỉnh kế hoạch sản xuất, vận chuyển hàng hóa với những khoảng dự phòng thời gian hợp lý làm cho thời gian GNHHXNK kéo dài hơn và gặp nhiều rủi ro. Tp.HCM đã và đang cải tạo, nâng cấp các tuyến đường trong nội thành, đồng thời thực hiện nhiều dự án mở rộng hệ thống giao thông đường bộ cho các tuyến ở vành đai thành phố, các tuyến nối liền với các tỉnh và vùng phụ cận; di dời hệ thống cảng biển, cảng hàng không; di dời các nhà máy, xưởng sản xuất ra các vùng ngoại thành,... Tuy nhiên, thực trạng về giao thông đường bộ tại Tp.HCM không thể giải quyết nhanh chóng được mà cần phải có thời gian dài, do đó, các DN GNHHXNK cần phải có các giải pháp kinh doanh phù hợp với thực trạng này

2.2. Cơ sở hạ tầng cảng biển và cảng sông phục vụ cho hoạt động GNHHXNK:

Cảng biển, cảng sông là một trong những đầu mối quan trọng kết nối các phương thức vận tải khác nhau với cơ sở hạ tầng vật chất, trang thiết bị có ảnh hưởng rất lớn đến của hoạt động GNHHXNK.

- Hệ thống cảng biển, cảng sông, các ICD: Tp.HCM có hệ thống cảng biển, cảng sông nhiều nhất Việt Nam, là đầu mối XNK của cả miền Nam. Hiện nay, hệ thống này đang được qui hoạch và triển khai di dời sang các cảng Hiệp Phước, cảng Cát Lái, cảng Cái Mép (*Phụ lục 2*)... nhằm đáp ứng sự phát triển đô thị và hoạt động XNK trong những năm sắp tới.

- **Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị tại các cảng biển và cảng sông:** đã và đang được khai thác bởi các DN Nhà nước và các liên doanh nước ngoài đáp ứng nhu cầu GNHHXNK tại Tp.HCM trong các năm qua. Tuy nhiên, các DN GNHHXNK phụ thuộc rất nhiều vào cơ sở hạ tầng và trang thiết bị này do chưa chủ động tổ chức thực hiện được mà chủ yếu mua lại dịch vụ, dẫn đến khả năng kiểm soát chất lượng và chi phí dịch vụ chưa cao, chưa đáp ứng tốt nhu cầu của KH.

2.3. Cơ sở hạ tầng vật chất ngành vận tải Đường sắt:

Cơ sở hạ tầng vật chất ngành đường sắt tại Tp.HCM đã được đầu tư từ cuối thế kỷ 19 nhưng trải qua quá trình lịch sử đến nay Nhà nước đã đầu tư lại hoàn toàn.

Cơ sở hạ tầng ngành đường sắt cũng do các DN Nhà nước độc quyền quản lý, Hoạt động vận chuyển container bằng xe lửa rất ít, chủ yếu vận chuyển các chuyến hàng đặc biệt và đang ở giai đoạn đầu tư ban đầu nên vẫn chưa hỗ trợ cho hoạt động GNHHXNK phát triển mà chủ yếu vận chuyển hành khách và vận chuyển hàng hóa nội địa.

2.4. Cơ sở hạ tầng cảng hàng không phục vụ hoạt động GNHHXNK:

Tp.HCM có sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất lớn nhất Việt Nam do Cụm cảng Hàng không miền Nam là một DN Nhà nước quản lý. Hiện nay sân bay Tân Sơn Nhất đang được sửa chửa, nâng cấp và xây dựng mới nhà ga quốc tế mới nhưng về cơ bản, trong tương lai sẽ không đủ đáp ứng nhu cầu.

Thực tế sân bay Tân Sơn Nhất chưa có nhà ga chuyên dùng cho khai thác hàng hóa, khu vực dành cho các đại lý hàng hóa, khu vực xử lý hàng hóa sẵn sàng để

vận chuyển, khu vực làm hàng chuyên dụng cho hoạt động GNHHXNK và logistics nên chỉ ở mức phục vụ cho hoạt động XNK hàng hóa mà chưa có thể giúp các DN GNHHXNK tối ưu hóa các hoạt động nghiệp vụ giao nhận hàng không, ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và chi phí dịch vụ.

2.5. Thực trạng cơ sở hạ tầng Kho bãi:

Các kho bãi chủ yếu tập trung ở các cảng biển, cảng sông, các ICD, sân bay và các kho bãi nội địa đa số do các DN GNHHXNK Nhà nước trực thuộc trung ương và các cơ quan hành chính tại Tp.HCM quản lý. Tổng diện tích kho bãi hiện nay khoảng 3 triệu m^2, tăng đều qua các năm. Các DN nước ngoài đã và đang đầu tư vào kho bãi phục vụ cho GNHHXNK và logistics nhưng chỉ chiếm khoảng 10% diện tích kho bãi tại Tp.HCM

Trang thiết bị phục vụ kho bãi hiện nay đã và đang được đầu tư mới hiện đại đáp ứng được nhu cầu của KH nhưng chỉ phục vụ được các dịch vụ cơ bản như lưu trữ, bốc xếp mà chưa áp dụng các ứng dụng KHCN tiên tiến vào quản lý kho bãi, chưa có các dịch vụ phân loại, trạm phân phối chuyên nghiệp, máy quét mã vạch, hệ thống EDI, hệ thống nhận dạng bằng sóng radio,... mà các hoạt động này chủ yếu chỉ có ở các trung tâm logistics của các DN logistics nước ngoài như DHL, TNT, Fedex, UPS, Maersk Logistics, APL Logistics.

Chất lượng dịch vụ kho bãi đang được cải tiến nhưng hiện nay có thể xếp vào loại trung bình so với chất lượng phục vụ tại các kho bãi do các DN nước ngoài đầu tư và khai thác, KH thường phải chịu nhiều rủi ro về mất mát, hư hỏng hàng hóa, phong cách phục vụ chưa chuyên nghiệp, giải quyết khiếu nại chậm trễ,...Thực trạng cơ sở hạ tầng kho bãi đã ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng dịch vụ GNHHXNK, là một khó khăn mà các DN GNHHXNK cần có những giải pháp hoạt động kinh doanh phù hợp để có thể đáp ứng được nhu cầu của KH, tăng sức cạnh tranh với các DN nước ngoài.

2.6. Thực trạng đầu tư thiết bị, máy móc chuyên dùng và CNTT:

Thiết bị, máy móc chuyên dùng và CNTT có vai trò rất quan trọng trong quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin, tiền tệ trong GNHHXNK, chính là sự khác biệt giữa các DN GNHHXNK với các DN Logistics và SCM. Thực tế tại Tp.HCM cho thấy thiết bị máy móc chuyên dùng phục vụ hoạt động XNK đã và đang đáp ứng nhu cầu của các DN và chủ yếu được sử dụng tại các cảng, sân bay, kho ngoại quan, ga xe lửa và các bãi xe vận tải do các DN Nhà nước và các hợp tác xã quản lý, đang đầu tư mua mới các máy móc thiết bị với công suất lớn, hiện đại để nâng cao năng suất và đáp ứng nhu cầu KH.

Về CNTT, các DN, các cơ quan quản lý cảng, sân bay, ga xe lửa, bãi xe đã và đang từng bước ứng dụng CNTT. Tuy nhiên, việc ứng dụng bước đầu chỉ mang tính nội bộ chưa ứng dụng hết tiềm năng của CNTT. Các DN vận tải cũng đang áp dụng các phần mềm CNTT nhưng chủ yếu là các DN nước ngoài với hệ thống thông tin mạng lưới toàn cầu. Các DN GNHHXNK cũng đang đầu tư các phần mềm nhưng rất ít vì chi phí đầu tư lớn và phải luôn được cập nhật. Hầu hết các DN đều nhận thức được lợi ích từ ứng dụng CNTT nhưng do chi phí đầu tư lớn và hạ tầng CNTT của Việt Nam nói chung vẫn chưa cao. Thực trạng này ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng dịch vụ, khả năng cạnh tranh của các DN GNHHXNK trong nước so với các DN dịch vụ nước ngoài.

2.7. Các DN đánh giá về cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM:

Cuộc tham khảo ý kiến các DN SXKD XNK về cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ cho hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM có kết quả sau:

. Rất hiện đại: 2 DN chiếm 4% . Hiện đại: 7 DN chiếm 14%

. Khá hiện đại: 21 DN chiếm 42% . Không hiện đại: 12 DN chiếm 24%

. Không ý kiến: 8 DN chiếm 16%

Các DN cung cấp dịch vụ GNHHXNK. logistics và SCM có đánh giá về cơ sở hạ tầng công cộng như sau:

. Rất hiện đại: 0 (không) DN . Hiện đại: 7 DN . Khá hiện đại: 28 DN

. Không hiện đại: 7 DN. Không ý kiến: 13 DN

. Chưa đáp ứng nhu cầu của DN: 45 DN

Từ các kết quả trên cho thấy, cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ cho hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM được số đông các DN đánh giá là khá hiện đại (theo cách đánh giá cảm tính và chủ quan); chỉ đáp ứng được một số nhu cầu chính của các DN.

3. Thực trạng cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý liên quan đến hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Tp.HCM:

3.1. Cơ sở pháp lý liên quan đến hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM:

Các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM phục vụ, tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, thông tin và tiền tệ xuyên suốt CCƯ toàn cầu nên liên quan đến nhiều hoạt động kinh tế, các ngành, các quốc gia khác nhau nên cần phải được kinh doanh phù hợp với luật pháp quốc gia và quốc tế. Thực trạng cơ sở pháp lý liên quan đến GNHHXNK, Logistics và SCM có những nét chính sau:

a) Cơ sở pháp lý trong nước:

Dịch vụ GNHHXNK được điều chỉnh bởi luật Thương mại Việt Nam năm 1997 nhưng đã không còn được điều chỉnh trong luật Thương mại Việt Nam năm 2005 Dịch vụ Logistics thay thế dịch vụ GNHHXNK được quy định trong luật Thương mại năm 2005 có 8 điều (từ điều 233-240) qui định về dịch vụ Logistics. Như vậy, các DN GNHHXNK tại Tp.HCM hoạt động hiện nay chưa phù hợp với pháp luật, điều này rất bất lợi cho các DN này khi Việt Nam đã là thành viên của WTO, một sân chơi kinh doanh dựa trên pháp luật rất chặt chẽ. Do đó, các DN GNHHXNK cần chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics để hoạt động

phù hợp với pháp luật hơn. Tuy nhiên, các qui định về dịch vụ logistics trong luật Thương mại năm 2005 vẫn còn nhiều điểm bất cập, cần điều chỉnh và bổ sung phù hợp với sự phát triển của hoạt động Logistics. Ví dụ: điều khoản 234 về Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics: "1) Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics là DN có đủ điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics theo quy định của pháp luật. 2) Chính phủ qui định chi tiết điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics", những năm qua các DN logistics đã được thành lập rất nhiều chủ yếu là các DN phi tài sản, kinh doanh dịch vụ logistics thông qua việc tích hợp các dịch vụ logistics. VCCI đã gửi cho các DN bản dự thảo nghị định chi tiết về kinh doanh dịch vụ logistics do Bộ Thương mại soạn thảo và tham khảo ý kiến của các DN trước khi đệ trình Chính phủ, trong đó có 2 vấn đề chính là Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics (Hai điều kiện cơ bản là: DN phải có đăng ký kinh doanh hợp pháp và vốn pháp định 10 tỷ đồng) và Giới hạn trách nhiệm của DN logistics.

- Hoạt động SCM thì chưa có văn bản pháp luật điều chỉnh. Chính phủ cần có những nghiên cứu về hoạt động này để đề xuất Quốc hội thông qua các điều khoản điều chỉnh hoạt động này trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay, nhất là các DN nước ngoài sẽ tham gia cung cấp dịch vụ SCM tại Việt Nam.

Ngoài ra, hoạt động GNHHXNK, logistics cũng chịu chi phối bởi các luật, nghị định, thông tư khác như: Luật giao thông đường bộ năm 2001; Luật Hàng không dân dụng Việt Nam năm 2006; Luật Hàng Hải năm 2005; Luật Hải quan năm 2005; Nghị định 125/2003 của Chính phủ ngày 29.10.2003 về Vận tải Đa phương thức quốc tế; Nghị định số 10/2001 của Chính phủ ngày 19.03.2001 về Điều kiện kinh doanh dịch vụ Hàng hải;...

Như vậy, các DN GNHHXNK đang hoạt động chưa phù hợp với pháp luật hiện hành, cần phải chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics trong giai đoạn hiện nay và dịch vụ SCM khi có luật điều chỉnh.

b) Cơ sở pháp lý quốc tế:

GNHHXNK, Logistics và SCM cũng liên quan nhiều luật, công ước quốc tế như: Các điều kiện kinh doanh chuẩn của FIATA; Công ước Liên hiệp quốc về vận chuyển hàng hóa về đường biển năm 1978; Công ước Liên hiệp quốc về chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức quốc tế năm 1978; Công ước thống nhất một số quy tắc về vận tải hàng không quốc tế (Công ước Vacsava năm 1929); Những cam kết của Việt Nam về lĩnh vực dịch vụ khi gia nhập WTO;... Thực tiễn cho thấy các DN GNHHXNK tại Tp.HCM vẫn chưa am tường về luật pháp quốc tế. Các DN thường thông qua các DN tư vấn luật hay các luật sư. Tuy nhiên, để có thể tham gia kinh doanh quốc tế, các DN cần phải có những giải pháp cụ thể cho vấn đề này, để tránh những phiền toái, khó khăn do sự thiếu hiểu biết về luật pháp quốc tế.

3.2. Cơ chế quản lý hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM:

Các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Tp.HCM được quản lý bởi cơ chế quản lý chung của Nhà nước Việt Nam đã và đang trải qua 3 giai đoạn sau:

- Nền kinh tế Việt Nam được quản lý theo cơ chế tập trung bao cấp:

Các hoạt động GNHHXNK đều được quản lý bởi các DN Nhà nước thuộc Bộ Ngoại thương (nay là Bộ Thương mại), cụ thể là Tổng công ty Giao nhận và kho vận Ngoại thương (VIETTRANS). Hoạt động logistics, SCM chưa phổ biến.

- Nền kinh tế được quản lý theo cơ chế thị trường (giai đoạn 1990-2000):

Chính phủ khuyến khích hoạt động xuất khẩu. Hoạt động ngoại thương không còn độc quyền bởi các DN Nhà nước. Tuy nhiên, các DN GNHHXNK, logistics và SCM chưa được trực tiếp kinh doanh tại Việt Nam mà phải thông qua một DN GNHHXNK Nhà nước. Cơ chế này cùng với chính sách thông thoáng về thành

lập DN, các DN GNHHXNK tư nhân được thành lập rất nhiều. Logistics và SCM cũng đã được các DN nước ngoài triển khai nhưng chưa phổ biến.

- Giai đoạn từ năm 2000 - đến nay:

Các DN GNHHXNK không ngừng phát triển. Hoạt động logistics và SCM đã trở nên phổ biến với cơ chế quản lý thông thoáng về việc thành lập DN logistics (chưa áp dụng điều kiện kinh doanh). Cơ chế quản lý đã tiến thêm một bước mới, các DN GNHHXNK và logistics nước ngoài đã được phép thành lập các liên doanh với các DN GNHHXNK, logistics trong nước, thậm chí có một số DN 100% vốn nước ngoài đã được thành lập như Maersk logistics, APLL,...

Nhìn lại các giai đoạn trên, cơ chế quản lý của Nhà nước về hoạt động GNHHXNK đã có những điều chỉnh thích hợp với tình hình kinh tế và bối cảnh hội nhập, ngày càng mở rộng thị trường dịch vụ, khuyến khích, tạo điều kiện cho các DN kinh doanh. Tuy nhiên, khi là thành viên của WTO, Việt Nam cũng phải mở cửa thị trường dịch vụ GNHHXNK, logistics cho các DN nước ngoài vốn rất mạnh và có thể thôn tính thị trường Việt Nam nếu Chính phủ không có các biện pháp thích hợp, đây là thách thức lớn cho các DN GNHHXNK tại Tp.HCM, các DN này có thể phá sản nếu không có sự chuyển đổi phù hợp ngay từ bây giờ.

4. Thực trạng hoạt động dịch vụ GNHHXNK tại Tp.HCM:

Tp.HCM là trung tâm kinh tế, XNK hàng hóa của cả nước, dịch vụ GNHHXNK cũng đang trong quá trình vận động phát triển và có thực trạng như sau:

4.1. Các dịch vụ mà các DN GNHHXNK đang cung cấp cho KH và đánh giá về GTGT mang lại cho sản phẩm và dịch vụ của KH:

Với khoảng 700 DN phục vụ thị trường dịch vụ GNHHXNK cung cấp rất nhiều dịch vụ cho KH. Cuộc tham khảo ý kiến 100 DN GNHHXNK có kết quả sau:

Bảng 2.3: Các dịch vụ GNHHXNK mà DN đang cung cấp cho KH

Các dịch vụ	Số DN	Các dịch vụ	Số DN
a)Thông quan Hải quan	87	j) Book chỗ với nhà vận chuyển	100
b)Đóng kiện-đóng gói	43	l) Theo dõi việc vận chuyển hàng hóa	100
c) Vận chuyển nội địa	56	m) Phân phối hàng hóa	13
d) Cho thuê kho bãi	22	n) Kiểm đếm hàng hóa	21
e) Xin chứng nhận xuất xứ hàng hóa	11	o) Tư vấn hoạt động Giao nhận hàng hóa XNK	77
f) Mua bảo hiểm hàng hóa hộ KH	89	p) Hỗ trợ chủ hàng khiếu kiện đối với nhà vận chuyển (khi cần)	43
g) Dán nhãn	12	q) Vận tải đa phương thức	92
h) Quét mã vạch	5	r) Lập bộ chứng từ XNK	78
i) Gom hàng lẻ	27	s) GNHHXNK hàng dự án	7

Nguồn: Kết quả tham khảo ý kiến các DN (Phụ lục 3)

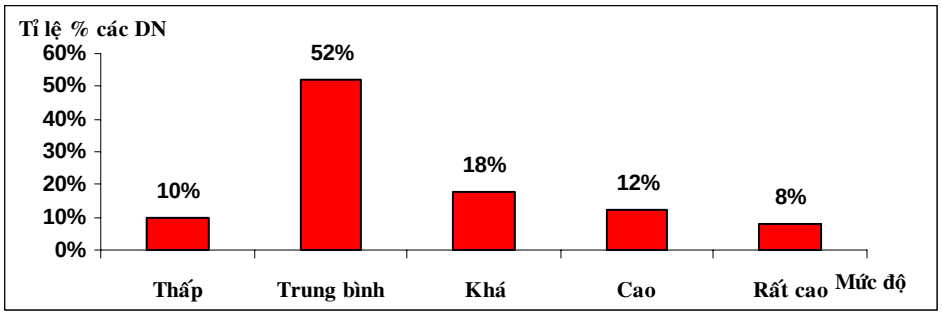
Từ bảng 2.3 cho thấy các dịch vụ GNHHXNK cơ bản hầu hết các DN GNHHXNK đều cung cấp. Tuy nhiên, với các dịch vụ này thường được thực hiện riêng lẻ hay nhóm một số hoạt động mà chưa có khả năng thực hiện chuỗi dịch vụ hay tối ưu hóa các dòng vật chất, thông tin và tiền tệ cho KH.

Kết quả tham khảo ý kiến của các DN về khả năng mang lại GTGT cho sản phẩm hay dịch vụ của KH như sau:

Bảng 2.4: Đánh giá khả năng các DN GNHHXNK mang lại GTGT cho sản phẩm của KH

Đánh giá	Rất cao	Cao	Khá	Trung bình	Thấp
Số DN	**8**	**12**	**18**	**52**	**10**
Tỉ lệ %	**8%**	**12%**	**18%**	**52%**	**10%**

Nguồn: Kết quả tham khảo ý kiến các DN (Phụ lục 3)



Đồ thị 2.2: Đánh giá khả năng DN GNHHXNK mang lại GTGT cho sản phẩm của KH

Từ bảng 2.4, đồ thị 2.2 cho thấy có đến 52% DN cho rằng khả năng mang lại dịch vụ gia tăng cho sản phẩm của KH ở mức độ trung bình. Mặc dù, cách đánh giá này còn mang cảm tính cá nhân, chưa được định lượng nhưng cũng phản ánh được đúng vai trò của các DN GNHHXNK chủ yếu thay mặt các DN SXKD XNK thực hiện các hoạt động GNHHXNK chưa hướng đến trở thành các đối tác kinh doanh mang lại GTGT cho sản phẩm của KH.

4.2. Thực trạng chất lượng của các dịch vụ GNHHXNK:

Ở mỗi giai đoạn phát triển kinh tế, chất lượng dịch vụ GNHHXNK tại Tp.HCM sẽ có mức độ khác nhau, có thể chia thành 3 giai đoạn như sau:

- Nền kinh tế Việt Nam quản lý theo cơ chế tập trung bao cấp: Hoạt động GNHHXNK được quản lý độc quyền bởi các cơ quan Chính phủ, các DN Nhà nước nên chất lượng của các hoạt động này chưa được quan tâm đáng kể, chi phí hoạt động thường rất cao, chưa thỏa mãn được yêu cầu của KH.

- Nền kinh tế được quản lý theo cơ chế thị trường (giai đoạn 1990-2000):

Các thành phần kinh tế đều có thể tham gia GNHHXNK và nhiều DN GNHHXNK đã được thành lập và cạnh tranh ngày càng cao. Chất lượng dịch vụ đã được quan tâm và là lợi thế cạnh tranh của các DN nhưng vẫn chưa có các tiêu chuẩn đánh giá chất lượng dịch vụ. Chất lượng dịch vụ chưa cao trừ một số

loại hình GNHHXNK chuyên biệt như: hàng di chuyển, hàng dự án,... KH thường không hài lòng về chất lượng dịch vụ nhưng không được giải quyết thỏa đáng, thường thì KH sẽ tìm nhà cung cấp dịch vụ khác nhưng vẫn tiếp tục gặp các phiền toái do chất lượng kém gây ra.

- Giai đoạn từ năm 2000 - đến nay: Chất lượng dịch vụ GNHHXNK đã được quan tâm đáng kể, là sự khác biệt và tiêu chí lựa chọn của KH. Các DN có các bộ phận dịch vụ KH để phục vụ và giải quyết các khiếu nại của KH. Chính sách kinh doanh của các DN này hướng về KH. Tuy nhiên, hiện nay vẫn chưa có những tiêu chuẩn đánh giá các DN GNHHXNK mà chỉ có các điều kiện kinh doanh chuẩn của VIFFAS. Các DN GNHHXNK có tham gia và đạt các tiêu chuẩn về quản lý chất lượng như BVQI ISO 9001 nhưng hiệu quả chưa cao.

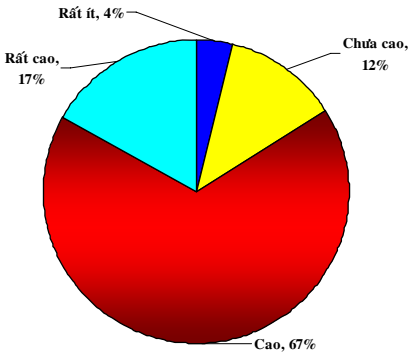
4.3. Thực trạng về nhu cầu và các lý do KH cần dịch vụ logistics và SCM:

Nhu cầu thuê ngoài dịch vụ logistics ngày càng tăng và phổ biến. Riêng dịch vụ SCM thì còn khá mới mẻ. Kết quả tham khảo ý kiến các DN cho thấy:

Bảng 2.5: Đánh giá về nhu cầu dịch vụ logistics của các DN SXKD XNK

Đánh giá về nhu cầu	Rất cao	Cao	Chưa cao	Rất ít
Số DN = %	17	67	12	4

Nguồn: Kết quả khảo sát các DN (Phụ lục3)



Đồ thị 2.3: Đánh giá về nhu cầu dịch vụ logistics của các DN SXKDXNK

Trong khi đó, các DN SXKD XNK đánh giá về sự cần thiết thuê ngoài logistics:

- Cần thiết: 41 DN chiếm 82% - Không cần thiết: 9 DN chiếm 18%

Từ bảng 2.5, đồ thị 2.3 và kết quả trên cho thấy nhu cầu dịch vụ logistics của các DN là cao và cần thiết trong giai đoạn hiện nay và sắp tới. Các lý do nhu cầu thuê ngoài dịch vụ logistics và SCM thông qua cuộc khảo sát cho kết quả sau:

Bảng 2.6: Kết quả khảo sát ý kiến các lý do mà DN SXKD XNK thuê ngoài các hoạt động logistics theo thứ tự ưu tiên từ 1-6:

Thứ tự ưu tiên	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
	Số DN & tỉ lệ %					
a) Tiết kiệm chi phí	7 14%	9 18%	**23** **46%**	10 20%	1 2%	0 -
b) Tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của DN	**34** **68%**	12 24%	3 6%	1 2%	0 -	0 -
c) Các DN logistics thực hiện chuyên nghiệp, hiệu quả hơn	6 12%	**27** **54%**	12 24%	5 10%	0 -	0 -
c) Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm dịch vụ	0 -	0 -	0 -	1 2%	9 18%	**40** **80%**
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	1 2%	2 4%	0 -	1 2%	**37** **74%**	9 18%
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, thiết bị, hệ thống thông tin	2 4%	0 -	12 24%	**32** **64%**	3 6%	1 2%

Nguồn: Kết quả tham khảo ý kiến các DN (Phụ lục 3)

Từ bảng 2.6 cho thấy:

-Lý do hàng đầu, các DN muốn tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính (34 DN, chiếm 68%). Với áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt, các DN Tp.HCM cần tập trung tối đa vào các hoạt động kinh doanh cốt lõi để phát huy tốt nhất hiệu quả kinh doanh, tăng năng lực cạnh tranh và giảm được tổng chi phí kinh doanh.

- Lý do thứ 2, các DN dịch vụ logistics thực hiện các hoạt động, GNHHXNK, logistics chuyên nghiệp và hiệu quả hơn. Lý do này hoàn toàn chính xác, các DN logistics với đội ngũ chuyên gia nhiều kinh nghiệm tích hợp các hoạt động

logistics, hệ thống mạng lưới rộng,... sẽ hợp tác cùng các DN SXKD XNK để tư vấn, thiết kế, tổ chức thực hiện các hoạt động logistics tối ưu nhất.

- *Lý do thứ 3, tiết kiệm chi phí.* Thực tế hiện nay cho thấy đa số các DN trong nước sẽ vừa tự thực hiện hoạt động logistics và vừa thuê ngoài dịch vụ logistics. Tuy nhiên, ngày nay, đã có nhiều DN nhận thức được vai trò của logistics và chi phí logistics là một phần của tổng chi phí hoạt động kinh doanh nhưng hiệu quả của các hoạt động này có thể làm giảm tổng chi phí của DN.

- *Lý do thứ 4, sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin của các DN logistics*. Do cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin phục vụ hoạt động logistics cần phải có vốn đầu tư cao, hiệu quả trên vốn đầu tư sẽ không cao nếu DN đầu tư vào lĩnh vực này, nên đa số các DN rất tính toán trong khoản đầu tư này và thường chọn phương án thuê ngoài.

- *Lý do thứ 5, chuỗi cung ứng ngày càng phức tạp và mang tính toàn cầu hóa hơn.* Các DN tại Tp.HCM chưa có nhiều DN tầm cỡ quốc tế. Trong khi đó chuỗi cung ứng ngày càng phức tạp và mang tính toàn cầu thì việc thuê ngoài logistics để tận dụng hệ thống đại lý toàn cầu của các DN logistics là giải pháp tối ưu.

- *Lý do cuối cùng, tạo ra sự khác biệt về sản phẩm.* Ngày nay, sự khác biệt về sản phẩm không những ở chất lượng mà còn có sự khác biệt ở các dịch vụ liên quan đến sản phẩm. Dịch vụ logistics sẽ đáp ứng được nhu cầu này thông qua các hoạt động như: dịch vụ KH, logistics đảo, hệ thống phân phối,...

Như vậy, các lý do mà các DN SXKD tại Tp.HCM ưu tiên lựa chọn khi thuê ngoài dịch vụ logistics phù hợp với bản chất của dịch vụ logistics và thực trạng kinh doanh. Điều đáng ngạc nhiên là tiêu chí tiết kiệm chi phí không phải là lý do hàng đầu, mà đó là sự tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính của DN.

4.4. Thực trạng nguồn nhân lực tại các DN GNHHXNK:

Nguồn nhân lực đóng vai trò quyết định cho sự thành công của DN trong việc phục vụ quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ trong nền kinh tế thị trường và toàn cầu hóa kinh doanh. Thực trạng nguồn nhân lực tại các DN GNHHXNK tại Tp.HCM có một số nét chính sau:

- *Về qui mô nhân sự*: các DN GNHHXNK có qui mô về nhân sự khoảng 10-100 nhân viên, trừ các DN quốc doanh và cổ phần lớn có khoảng 200-300 nhân viên. Qui mô nhân sự này trước mắt đáp ứng nhu cầu của thị trường GNHHXNK nhưng vẫn chưa tối ưu hóa do các hoạt động kinh doanh chưa được triển khai điện tử hóa và tin học hóa nên còn phải được tác nghiệp trực tiếp rất nhiều bởi con người, dẫn đến phải tốn nhiều nhân sự, tốn nhiều chi phí lao động,...

- *Về đội ngũ cán bộ quản lý, điều hành:* trong các DN quốc doanh và cổ phần thì cán bộ chủ chốt được các bộ, ngành chủ quản điều động về điều hành các DN. Trong các DN GNHHXNK mới thành lập đã hình thành một đội ngũ cán bộ quản lý trẻ, năng lực giỏi, là lực lượng nòng cốt trong tương lai.

- *Về đội ngũ nhân viên phục vụ*: phần lớn tốt nghiệp trung cấp, cao đẳng, đại học nhưng không chuyên, phải nâng cao trình độ nghiệp vụ trong quá trình làm việc.

- *Về chương trình đào tạo, nâng cao tay nghề trong ngành GNHHXNK*: hiện nay, theo khảo sát được thực hiện ở ba cấp độ: 1) tại các cơ sở đào tạo chính thức. Tại các trường đại học Kinh tế, Hàng hải, Ngoại thương, Cao đẳng Kinh tế đối ngoại,...; 2) Đào tạo theo chương trình hiệp hội. Tạp chí VISABA đã và đang kết hợp với trường Cao đẳng Tài chính Hải quan đào tạo và cấp chứng chỉ về nghiệp vụ khai báo Hải quan; 3) Đào tạo nội bộ trong DN. Các DN GNHHXNK tổ chức đào tạo cho các nhân viên về ngoại ngữ, quản lý chất lượng, bảo hiểm,...

Tóm lại, nguồn nhân lực tại các DN GNHHXNK Tp.HCM đã và đang đáp ứng được các hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, nguồn nhân lực hiện nay vẫn chưa

thể đáp ứng được nhu cầu tối ưu hóa, quản trị dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ trong bối cảnh kinh doanh toàn cầu hiện nay của KH trong và ngoài nước. Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM cần có các giải pháp nguồn nhân lực để có thể hoạt động hiệu quả hơn.

4.5. Thực trạng về các tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ GNHHXNK của các DN SXKD XNK:

Tác giả liệt kê một số tiêu chí chính để tiến hành khảo sát các DN SXKD XNK và có được kết quả sau:

Bảng 2.7: Các tiêu chí lựa chọn của DN khi thuê ngoài các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM theo thứ tự ưu tiên từ 1-10

Các tiêu chí	Thứ tự	Các tiêu chí	Thứ tự
a) Giá trị và tiết kiệm chi phí	**2**	f) Chuyên nghiệp và kinh nghiệm	**1**
b) Độ tin cậy	**4**	g) Khả năng tích hợp các hoạt động logistics	**3**
c) Năng lực toàn cầu	**5**	h) Sự định hướng vào tăng trưởng và cải tiến	**8**
d) Ứng dụng CNTT và EDI trong dịch vụ KH	**6**	i) Văn hóa tích cực	**10**
e) Tốc độ cung cấp dịch vụ	**9**	j) Khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh	**7**

Nguồn: Kết quả tham khảo ý kiến các DN (phụ lục 3)

Từ bảng 2.7 cho thấy:

*- Tính chuyên nghiệp và kinh nghiệm của các DN dịch vụ là tiêu chí ưu tiên lựa chọn hàng đầu***:** KH ngày nay tập trung vào các hoạt động kinh doanh cốt lõi của DN nên rất chú trọng đến khả năng cung cấp các dịch vụ một cách chuyên nghiệp và nhiều kinh nghiệm của các DN dịch vụ, để có thể tiết kiệm thời gian, giảm thiểu những rủi ro, tổn thất xảy ra, chất lượng dịch vụ ổn định,... Các DN GNHHXNK hàng đầu tại Tp.HCM như SOTRANS, GEMADEPT, VIETTRANS

SAIGON, VIETTRANSIMEX,... có thể đáp ứng được tiêu chí này, còn lại đa số các DN GNHHXNK khác chưa đáp ứng tốt tiêu chí này.

- Tiêu chí mang lại giá trị và tiết kiệm chi phí cho các DN được xếp ưu tiên lựa chọn thứ 2: các DN GNHHXNK có thể giúp KH tiết kiệm chi phí thông qua việc thực hiện chuyên nghiệp, sử dụng nhân công lao động hiệu quả hơn. Tuy nhiên các DN này vẫn chưa đáp ứng được khả năng tiết kiệm tổng chi phí và mang lại GTGT cho sản phẩm của KH.

- Tiêu chí có khả năng tích hợp các hoạt động logistics xếp thứ tự ưu tiên thứ 3, tiêu chí độ tin cậy xếp thứ 4 và tiêu chí năng lực toàn cầu xếp thứ 5. Các DN GNHHXNK trong nước tại Tp.HCM vẫn chưa đáp ứng tốt các tiêu chí trên vì năng lực còn hạn chế, với độ tin cậy chưa cao và năng lực toàn cầu chưa có. Các DN GNHHXNK cần có các giải pháp kinh doanh để từng bước nâng cao khả năng tích hợp thông qua việc liên kết tốt hơn với các 2 PL.

- Các tiêu chí ứng dụng CNTT và truyền dữ liệu điện tử trong dịch vụ KH xếp thứ 6; Khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh xếp thứ 7; Sự định hướng vào tăng trưởng và cải tiến xếp thứ 8; Tốc độ cung cấp dịch vụ xếp thứ 9 và Văn hóa tích cực xếp thứ 10. Thị trường dịch vụ GNHHXNK Tp.HCM rất sôi động, rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ nhưng vẫn ẩn chứa sự manh mún, cạnh tranh chủ yếu về giá. Chất lượng dịch vụ chưa đủ đáp ứng tốt nhất nhu cầu của KH.

Do vậy, các DN GNHHXNK cần phải có sự chuyển đổi để có thể đáp ứng được các tiêu chí lựa chọn của KH, để tồn tại và phát triển bền vững.

5. Phân tích những thuận lợi, khó khăn và xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM:

Từ các kết quả hoạt động vận tải, khai thác bốc xếp-kho bãi, tình hình dịch vụ khai thuê Hải quan, hoạt động đóng gói đóng kiện, thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động GNHHXNK, thực trạng về cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý liên

quan đến hoạt động GNHHXNK, thực trạng hoạt động dịch vụ GNHHXNK tại Tp.HCM và kết hợp với kết quả tham khảo ý kiến của các DN cho thấy hiện nay các DN GNHHXNK đang có những thuận lợi, khó khăn và xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh để có thể tồn tại và phát triển như sau:

5.1. Phân tích những thuận lợi của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM:

Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM đang có những thuận lợi sau:

(1) Nhu cầu thuê ngoài dịch vụ ngày càng cao: Các DN SXKD XNK tại Tp.HCM ngày càng tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính và thói quen tự làm lấy đã bắt đầu thay đổi để chuyển hướng sang thuê ngoài các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM. Các DN này thường thuê ngoài một phần và một phần tự làm với quan niệm là tiết kiệm chi phí, tận dụng nguồn nhân lực hay bảo mật thông tin của DN,... Đây cũng chính là cơ hội của các DN GNHHXNK trong bối cảnh hội nhập kinh tế và chuyên môn hóa lao động ngày càng cao.

(2) Các DN trong nước có thể khai thác các phân khúc thị trường mà các DN nước ngoài hay các nhà vận chuyển không làm được:

Các DN trong nước có thể khai thác các phân khúc thị trường mà các DN nước ngoài chưa thể tham gia do còn bị bảo hộ bởi Chính phủ Việt Nam hay các phân khúc thị trường mà các DN địa phương có ưu thế hơn như: phân khúc KH cá nhân; KH các địa phương lân cận Tp.HCM; thị trường dịch vụ vận tải nội địa; thị trường nhập khẩu ô tô, dược phẩm, dầu khí,... Thực tế cho thấy, các DN vận chuyển nước ngoài đã và đang thành lập các DN logistics song hành để chủ yếu phục vụ hỗ trợ cho dịch vụ vận chuyển, chưa thực sự tích hợp nhiều hoạt động logistics như các 3PL, 4PL. Để có thể tồn tại và phát triển các DN GNHHXNK cần tìm kiếm, khai thác các phân khúc thị trường tiềm năng này.

(3) Các DN GNHHXNK, logistics và SCM sẽ có nhiều cơ hội kinh doanh khi các chủ hàng tham gia vào sân chơi kinh doanh khu vực và thế giới:

Khi nền kinh tế Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thế giới, cụ thể hơn Việt Nam đã trở thành viên của WTO, các chủ hàng Tp.HCM tham gia sâu rộng vào sân chơi kinh doanh khu vực và thế giới, nhu cầu GNHHXNK, logistics và SCM sẽ tăng trong thời gian sắp tới. Các DN GNHHXNK sẽ có nhiều cơ hội kinh doanh, nhu cầu dịch vụ sẽ đa dạng và phong phú hơn.

(4) Đội ngũ lao động trẻ, năng động và cầu tiến: Tp.HCM với lợi thế không những là trung tâm kinh tế mà còn là trung tâm đào tạo nguồn nhân lực của miền Nam. Đội ngũ lao động trẻ rất năng động, ham học hỏi, cần cù, chịu khó, giá thuê nhân công lao động rẻ là một trong những thuận lợi rất quan trọng cho các DN. Các DN cần có các kế hoạch tận dụng hiệu quả nguồn nhân lực này, đồng thời từng bước xây dựng đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn nghiệp vụ tốt hơn để có thể đáp ứng nhu cầu của KH và của DN.

(5) Chính phủ đã và đang tạo điều kiện để các DN trong nước phát triển hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM: trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu, Chính phủ Việt Nam có những điều chỉnh về pháp luật, các chiến lược đầu tư và quy hoạch cơ sở hạ tầng công cộng, hạ tầng thông tin để thúc đẩy hoạt động GNHHXNK phát triển lên tầm cao mới đó là hoạt động logistics và SCM. Đây chính là thời điểm quan trọng để các DN GNHHXNK Tp.HCM nắm bắt cơ hội để chuyển đổi hoạt động kinh doanh cho hiệu quả hơn, đáp ứng nhu cầu của KH, tăng sức cạnh tranh và phù hợp với pháp luật hiện hành.

(6) Tp.HCM là trung tâm kinh tế, sản xuất, xuất nhập khẩu, tiêu dùng, trung tâm KHCN lớn nhất Việt Nam, là nơi tập trung nhiều cảng biển, cảng sông, sân bay, ga xe lửa, nhiều DN SXKD XNK, nhiều nhà cung cấp vận chuyển trong

nước và nước ngoài, là cửa ngõ XNK của cả miền Nam, có vị trí địa lý lý tưởng, không bị ảnh hưởng nhiều bởi các thiên tai, lũ lụt,... Những điều kiện này là thuận lợi rất lớn và tạo rất nhiều cơ hội kinh doanh cho các DN GNHHXNK.

5.2. Phân tích những khó khăn của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM:

Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM đã và đang gặp phải các khó khăn để tồn tại, phát triển trong giai đoạn hiện nay như sau:

(1) Sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ cạnh tranh:

Các DN GNHHXNK xếp khó khăn do sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ cạnh tranh là khó khăn hàng đầu. Thật vậy, do đặc thù của loại hình kinh doanh dịch vụ GNHHXNK (đa số là các DN vừa và nhỏ, phi tài sản) và sự tạo điều kiện kinh doanh của cơ quan quản lý nhà nước, việc các DN GNHHXNK đã thành lập nhiều làm cho thị trường dịch vụ này sôi động hơn nhưng cạnh tranh khốc liệt hơn, thậm chí là không lành mạnh, giành giật KH, giảm giá dịch vụ liên tục, thiếu sự liên kết và phối hợp trong kinh doanh,...

(2) Tình trạng độc quyền cung cấp các dịch vụ của các DN có vốn sở hữu Nhà nước tại các cảng biển, sân bay, ga xe lửa, trạm xe tải,...

Với thực trạng các dịch vụ tại các cảng biển, sân bay, ga xe lửa, trạm xe tải vận chuyển nội địa,... do các DN Nhà nước khai thác đã gây ra rất nhiều khó khăn cho DN GNHHXNK về biểu giá, chất lượng, khả năng kiểm soát dịch vụ trong chuỗi dịch vụ. Trong khi đó, nhu cầu của KH ngày càng cao về sự ổn định giá và chất lượng dịch vụ, tính chủ động của DN trong quá trình cung cấp dịch vụ để có thể giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh, giải quyết các vấn đề phát sinh nhanh chóng. Tuy nhiên, tình trạng này sẽ có sự thay đổi khi Việt Nam mở cửa thị trường dịch vụ nhưng với giai đoạn hiện nay thì các DN GNHHXNK cần có các giải pháp kinh doanh phù hợp để có thể đáp ứng nhu cầu của KH.

(3) Mức lợi nhuận của DN ngày càng giảm: Hiện nay, có rất nhiều DN cung cấp dịch vụ GNHHXNK dẫn đến sự cạnh tranh về giá, mức lợi nhuận về dịch vụ ngày càng giảm, trừ một số loại GNHHXNK đặc biệt như ngành ô tô, dược phẩm, hóa chất, hàng di chuyển,... Đây cũng chính là điểm đặc trưng của những thị trường dịch vụ ở giai đoạn đầu phát triển: rất năng động, phát triển nhanh nhưng chưa đồng bộ và chưa có sự phối hợp cao giữa các DN để ổn định về mức giá dịch vụ, chất lượng dịch vụ dẫn đến cạnh tranh gay gắt về giá. Một trong những nguyên nhân của tình trạng này là do đặc thù của dịch vụ GNHHXNK mang tính làm thay cho chủ hàng, mang tính tác nghiệp, khả năng tạo ra giá trị gia tăng thấp, sự phụ thuộc của KH vào dịch vụ của DN thấp.

(4) Chi phí đầu tư cơ sở vật chất chuyên nghiệp rất cao: đa số các DN Tp.HCM vẫn chưa thể đầu tư cơ sở vật chuyên nghiệp phục vụ cho hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM do chi phí đầu tư lớn, để có thể thu được lợi nhuận trên vốn đầu tư lớn như vậy các DN phải mất nhiều năm. Hiện nay, các tập đoàn nước ngoài đang từng bước đầu tư vào thị trường Việt Nam trong khi đó thì các DN trong nước vẫn chưa có những chuyển biến đầu tư nhiều, nếu có chỉ là những DN Nhà nước cải tiến, sử dụng lại các cơ sở hạ tầng đã có trước đây.

(5) Hệ thống pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước chưa hoàn thiện:

Thực trạng hệ thống pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước chưa hoàn thiện đã gây nhiều khó khăn cho các DN GNHHXNK và các chủ hàng. Hiện nay, luật Thương mại năm 2005 không điều chỉnh dịch vụ GNHHXNK, sẽ rất bất lợi cho các DN khi có những tranh chấp pháp lý xảy ra. Cơ chế quản lý của Nhà nước vẫn còn sự bảo hộ cho các DN Nhà nước trong việc khai thác một số lĩnh vực kinh doanh vận chuyển, cơ sở hạ tầng,... Khó khăn này về phía Chính phủ không thể giải quyết nhanh, phải mất nhiều năm nữa, nhưng về phía các DN để tránh

những phiền toái do cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý thì các DN cần có sự chuyển đổi phù hợp và sự am hiểu về pháp luật trong nước và quốc tế liên quan.

(6) Tp.HCM chưa có hệ thống thông tin tốt, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động GNHHXNK còn thiếu và chưa hiện đại:

Hệ thống thông tin, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động GNHHXNK còn thiếu và chưa hiện đại là thực trạng đã tồn tại nhiều năm qua tại Tp.HCM. Các yếu tố này đã có những chuyển biến tích cực nhưng vẫn chưa thể phục vụ tốt ngành GNHHXNK. Để các ngành này phát triển thì hệ thống thông tin hiện đại, luôn cập nhật; cơ sở dữ liệu đầy đủ và chính xác; cơ sở hạ tầng hiện đại, chuyên nghiệp là một trong những quan tâm hàng đầu hiện nay của các DN.

(7) Các DN GNHHXNK chưa có mạng lưới của chính DN ở nước ngoài:

Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM chưa có hệ thống đại lý của chính DN ở nước ngoài (nếu có thì chỉ có vài DN có đại lý ở các nước Lào, Campuchia, Thái Lan) mà thường thông qua hệ thống đại lý của các đối tác kinh doanh nước ngoài dẫn đến thường bị động trong chiến lược kinh doanh; hiệu quả kinh doanh giảm; không quảng bá được thương hiệu của DN; không đáp ứng tốt nhu cầu của KH; sức cạnh tranh với các đối tác nước ngoài giảm;...

(8) Rủi ro và tổn thất thường xảy ra trong ngành GNHHXNK:

Trong ngành GNHHXNK, các DN thường không thể kiểm soát hết quá trình kinh doanh nhất là trong hoạt động vận chuyển hàng hóa. Để vận chuyển hàng hóa từ điểm xuất phát tới điểm đến thường thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế với nhiều đối tác tham gia. Quá trình này chịu ảnh hưởng bởi các tác động ngẫu nhiên, bất khả kháng như: thiên tai, dịch bệnh, tình hình chính trị bất ổn, chiến tranh, khủng bố,... Ngoài ra, trong DN vẫn tồn tại các nguyên nhân gây ra các rủi ro và tổn thất như: năng lực và kinh nghiệm của đội ngũ công nhân

viên yếu, tác phong làm việc chưa chuyên nghiệp; thiếu cơ sở hạ tầng vật chất, máy móc thiết bị hiện đại; hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu không cập nhật,...

(9) Nguồn nhân lực phục vụ hoạt động logistics và SCM còn thiếu:

Nguồn nhân lực hiện nay tại Tp.HCM đang đáp ứng được nhu cầu của ngành GNHHXNK. Tuy nhiên, trong thời gian sắp tới, khi nhu cầu về dịch vụ Logistics và SCM tăng thì nguồn nhân lực có chuyên môn, nghiệp vụ về logistics và SCM là vấn đề nan giải của các DN. Hiện tượng chảy máu chất sám nguồn nhân lực cao cấp, nguồn nhân lực được đào tạo về logistics và SCM ở nước ngoài sang phục vụ các DN nước ngoài rất phổ biến. Trong khi đó, nguồn nhân lực là đội ngũ nhân viên thừa hành thường được đào tạo ở các trường không chuyên logistics và SCM, thường có khả năng sử dụng các kiến thức có liên quan đến logistics và SCM mà chưa phải là nghề nghiệp, kỹ năng của họ nên ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả kinh doanh, cùng với những rủi ro nghề nghiệp.

(10) Các DN GNHHXNK còn thiếu nhiều sản phẩm dịch vụ tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, dòng tiền tệ và dòng thông tin cho KH: khó khăn này thuộc về bản chất của các nội dung kinh doanh GNHHXNK, chỉ là các hoạt động tác nghiệp thực hiện thay cho KH. Trong khi đó, ở nền kinh tế thị trường và hội nhập, KH cần ở các DN GNHHXNK có thể cung các dịch vụ góp phần mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm hàng hóa, giúp tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, tiền tệ và thông tin để tiết kiệm thời gian, tổng chi phí và tạo sự khác biệt cho sản phẩm. Đây cũng là điểm yếu của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM hiện nay. Nếu các DN không khắc phục điểm yếu này sẽ không thể đáp ứng nhu cầu của KH và cạnh tranh với các DN logistics nước ngoài đang từng bước xâm nhập vào thị trường dịch vụ Việt Nam, và có thể dẫn đến phá sản.

(11) Hoạt động Marketing cho các sản phẩm dịch vụ chưa mang tính đột phá, tạo ấn tượng và thu hút KH: các DN GNHHXNK đã và đang có triển khai

các hoạt động marketing như: quảng cáo trên báo, tạp chí, tại các cảng, sân bay, các chương trình khuyến mãi, tham dự hội chợ triển lãm,... Tuy nhiên các hoạt động này vẫn chưa tạo nên tính đột phá, tạo ấn tượng và thu hút KH. Trong khi đó, các DN dịch vụ nước ngoài thường tổ chức các hoạt động marketing chuyên nghiệp, đột phá hơn,... đây cũng chính là điểm yếu của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM hiện nay. Trong nền kinh tế thị trường và thời đại kinh doanh toàn cầu, công tác Marketing đóng vai trò rất quan trọng nhất là các sản phẩm vô hình như các dịch vụ GNHHXNK, góp phần xây dựng thương hiệu và sự phát triển của các DN. Các DN cần phải có những chiến giải pháp tốt hơn cho hoạt động này.

(12) Hiệp hội giao nhận và kho vận Việt Nam chưa phát huy được vai trò:

Hiệp hội giao nhận và kho vận Việt Nam có vai trò rất quan trọng đối với các DN GNHHXNK tại Tp.HCM nhất là trong giai đoạn hội nhập kinh tế của đất nước và toàn cầu hóa trong kinh doanh. Tình trạng cạnh tranh gay gắt, phá giá trong dịch vụ GNHHXNK đã gây rất nhiều khó khăn cho các DN. Trong khi đó, số thành viên của Hiệp hội chưa nhiều và vai trò của Hiệp hội chưa được phát huy, chưa hỗ trợ nhiều cho các DN trong hoạt động kinh doanh trong nước và quốc tế. Các nhà chức trách của Hiệp hội cần có các giải pháp để cải tiến vai trò của Hiệp hội, có thể chuyển tiếp lên thành Hiệp hội logistics và SCM Việt Nam để có thể sát cánh và hỗ trợ nhiều hơn cho các DN.

(13) Chưa có tiêu chuẩn về chất lượng dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM:

Các DN GNHHXNK tại Tp.HCM đang phục vụ KH từ nhiều năm nay nhưng vẫn chưa có những tiêu chuẩn về chất lượng cho các dịch vụ này. Các DN thường tự thiết lập các tiêu chuẩn chất lượng, nếu DN đó có tham gia BVQI ISO 9001 nhưng hiện nay vẫn mang tính hình thức. Việc các DN chưa có các tiêu chuẩn chung về chất lượng dịch vụ đã gây một số khó khăn cho các DN về khả năng

cạnh tranh, sự cạnh tranh không lành mạnh về giá, hoạt động marketing chưa hiệu quả, chưa có những thương hiệu mạnh,...

5.3. Xu thế tất yếu phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh tại các DN GNHHXNK tại Tp.HCM:

Trong nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế, để có thể tồn tại và phát triển các DN GNHHXNK phải đáp ứng được nhu cầu của KH (tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ xuyên suốt CCƯ, góp phần tạo ra GTGT cho sản phẩm hàng hóa của KH), có khả năng cạnh tranh với các đối thủ trong nước và nước ngoài, có sự khác biệt về sản phẩm dịch vụ, xây dựng được thương hiệu mạnh, cung cấp được chuỗi dịch vụ tích hợp với sự ứng dụng các thành tựu KHCN, hoạt động phù hợp với pháp luật quốc gia và quốc tế,... Tuy nhiên, thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM chưa có thể đáp ứng được những yêu cầu trên, bên cạnh những thuận lợi nhưng cũng rất nhiều khó khăn trong kinh doanh. Do vậy, các DN GNHHXNK cần phải chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM là xu thế tất yếu, phù hợp với quy luật vận động khách quan của ngành GNHHXNK để có thể tồn tại và phát triển, nếu không, các DN có thể bị loại khỏi cuộc chơi kinh doanh toàn cầu nhiều cơ hội và đầy thách thức khi thị trường dịch vụ Việt Nam đã mở cửa.

Kết luận chương 2:

Trong những năm qua, ngành GNHHXNK và các DN GNHHXNK Tp.HCM đã đóng góp vai trò rất quan trọng trong quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ, đóng góp rất nhiều lợi ích cho xã hội. Thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK cho thấy các DN đang phát triển với nhiều thuận lợi kinh doanh. Tuy nhiên, trong bối cảnh hội nhập kinh tế, nhất là Việt Nam đã trở thành thành viên của WTO, các DN đang gặp rất nhiều khó khăn vì các nội dung kinh doanh GNHHXNK đã bắt đầu không thể đáp ứng

được nhu cầu của KH (tối ưu hóa và quản trị dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ xuyên suốt chuỗi cung ứng toàn cầu); luật Thương mại năm 2005 không còn điều chỉnh dịch vụ GNHHXNK, sự tham gia thị trường dịch vụ của các DN nước ngoài, cơ sở hạ tầng vật chất công cộng, máy móc, trang thiết bị chưa hiện đại, chưa có sự đồng bộ trong việc ứng dụng CNTT và điện tử hóa vào các quy trình nghiệp vụ, cơ chế quản lý Nhà nước còn nhiều bất cập, nguồn nhân lực có chuyên môn logistics và SCM còn thiếu,... Nếu các DN GNHHXNK không có những định hướng và giải pháp chuyển đổi kinh doanh hợp lý về hình thức và nội dung, các DN có thể bị loại khỏi thị trường. Do vậy, các DN GNHHXNK Tp.HCM cần chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM là rất cần thiết, phù hợp với sự phát triển của ngành GNHHXNK, bối cảnh kinh tế nước nhà và tại Tp.HCM để có thể tồn tại và phát triển bền vững. Các DN cần có những định hướng và giải pháp cụ thể cho sự chuyển đổi này trên cơ sở khai thác những thuận lợi, điểm mạnh, khắc phục những khó khăn, điểm yếu cùng với các chiến lược quy hoạch phát triển cơ sở hạ tầng công cộng, thông tin, tài chính, KHCN của Chính phủ, các cơ quan ban ngành.

Chương 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHUYỂN ĐỔI SANG CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU TẠI TP.HCM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

1. Mục tiêu, quan điểm và căn cứ đề xuất định hướng và các giải pháp:

1.1. Mục tiêu đề xuất định hướng và các giải pháp:

* Xây dựng định hướng chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics, SCM đối với các DN GNHHXNK tại Tp.HCM để các DN này có thể:

- Hoạt động phù hợp thực tiễn, xu thế tất yếu phải chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM của ngành GNHHXNK tại Việt Nam và thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM.
- Đáp ứng kịp thời nhu cầu của KH rất cấp thiết hiện nay là tối ưu hóa và quản trị các dòng vật chất, dòng tiền tệ và dòng thông tin xuyên suốt CCƯ đang lưu chuyển và lưu trữ với lưu lượng và tốc độ ngày càng cao và phức tạp khắp toàn cầu và tại Tp.HCM với sự ứng dụng những thành tựu KHCN tiên tiến,
- Hoạt động phù hợp với pháp luật, cụ thể là luật Thương mại năm 2005.
- Tăng sức cạnh tranh với các DN nước ngoài, tạo nên những thương hiệu mạnh trong bối cảnh hội nhập kinh tế, để có thể tồn tại và phát triển bền vững.

* Đề xuất các giải pháp để các DN GNHHXNK tại Tp.HCM thực hiện định hướng chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ Logistics và SCM thành công, phù hợp với thực trạng hoạt động của các DN, thực trạng cơ sở hạ tầng vật chất, CNTT, tài chính, nguồn nhân lực,... và các yếu tố bên ngoài DN.

1.2. Quan điểm đề xuất các định hướng và các giải pháp:

Các định hướng chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ Logistics và SCM phải phù hợp với cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, pháp luật của Nhà nước, với cơ sở lý thuyết và thực tiễn, với quy luật vận động phát triển khách quan của ngành GNHHXNK tại Tp.HCM nói riêng và tại Việt Nam nói chung.

Các giải pháp thực hiện định hướng chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ Logistics và SCM tại các DN GNHHXNK Tp.HCM trên cơ sở tận dụng những thuận lợi, cơ hội và khắc phục những khó khăn và điểm yếu của các DN được phối hợp với các hoạt động chức năng kinh doanh của DN như: quản trị Nhân sự, quản trị Kinh doanh, quản trị Marketing, quản trị Tài chính, quản trị Chiến lược,...phù hợp với các yếu tố môi trường bên ngoài DN.

1.3. Các căn cứ đề xuất định hướng và các nhóm giải pháp:

Định hướng và các nhóm giải pháp chuyển đổi sang kinh doanh dịch vụ logistics và SCM đối với DN GNHHXNK tại Tp.HCM được căn cứ vào:

- Cơ sở lý thuyết và thực tiễn của hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam và thế giới. Xu hướng tất yếu và sự cần thiết phải chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ Logistics và SCM đối với các DN GNHHXNK tại Việt Nam và tại Tp.HCM.
- Thực trạng, những thuận lợi và khó khăn của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM.
- Bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới và Việt Nam đã mở cửa thị trường dịch vụ cho các DN nước ngoài.
- Nhu cầu thuê ngoài dịch vụ của KH ngày càng tăng. Nhu cầu của KH trong việc tối ưu hóa, quản trị dòng vật chất, thông tin, tiền tệ xuyên suốt CCƯ trên cơ sở ứng dụng các thành tựu KHCN trong lĩnh vực GNHHXNK, logistics và SCM để có thể tiết kiệm tổng chi phí, thời gian, chuyên môn hóa hoạt động kinh

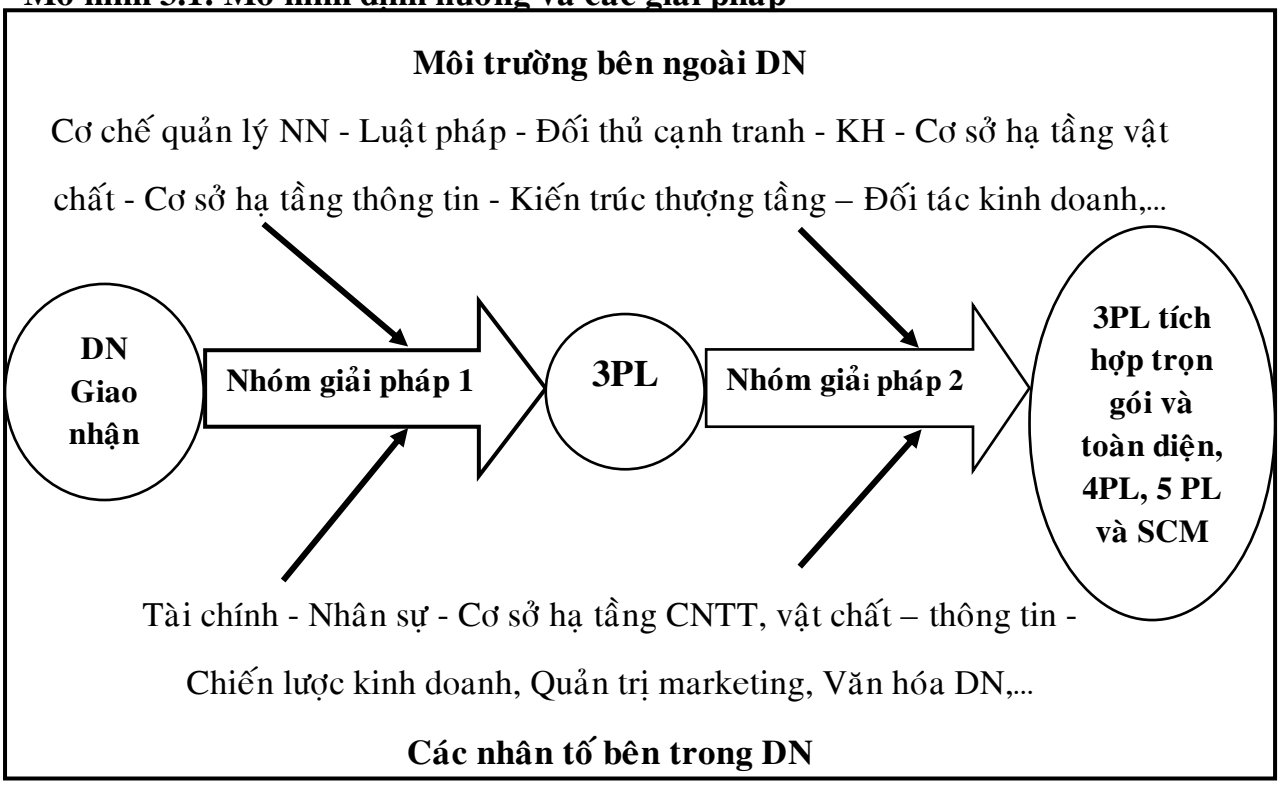
doanh, góp phần tạo giá trị gia tăng cho sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trong và ngoài nước và tối đa hóa lợi nhuận của DN.

- Nhu cầu của các DN GNHHXNK Tp.HCM trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, tối đa hóa lợi nhuận, mở rộng thị phần và phát triển bền vững.
- Chính phủ Việt Nam đã và đang tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh quốc tế phát triển, có chiến lược quy hoạch và đầu tư cơ sở hạ tầng vật chất công cộng, cơ sở hạ tầng thông tin, tài chính, KHCN cho hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM phát triển.

2. Các định hướng và giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động GNHHXNK để chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM:

2.1. Mô hình định hướng và các giải pháp:

Mô hình 3.1: Mô hình định hướng và các giải pháp



Mô hình định hướng sẽ chuyển đổi từ DN GNHHXNK sang 3PL với nhóm giải pháp 1. Kế đến khi đã tồn tại và phát triển ổn định, các DN logistics sẽ phát

triển thành 3PL tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và nhà cung cấp dịch vụ SCM với nhóm giải pháp 2. Các định hướng và giải pháp đều chịu tác động và phải phù hợp với môi trường bên ngoài và các yếu tố bên trong của DN.

2.2. Các định hướng và giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động GNHHXNK để chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và SCM:

Các DN GNHHXNK Tp.HCM cần chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ Logistics và SCM là rất cấp thiết, tất yếu và khách quan. Tuy nhiên, trên cơ sở lý thuyết về nội dung kinh doanh Logistics và SCM, cùng với thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK, trình độ quản lý, cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, tài chính, trình độ KHCN, cơ sở pháp lý hiện hành, nguồn nhân lực,... tại Tp.HCM và Việt Nam, các DN này cần thực hiện các bước chuyển đổi sau:

2.2.1. Các DN GNHHXNK sẽ chuyển đổi hình thức và các nội dung kinh doanh để trở thành các nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 (3PL):

a) Mục tiêu:

- Đáp ứng nhu cầu của KH trong nước và nước ngoài.
- Phù hợp với luật Thương mại năm 2005 và các cơ sở pháp lý có liên quan
- Khắc phục các khó khăn – điểm yếu, tận dụng các thuận lợi - cơ hội mà các DN GNHHXNK đang có trong bối cảnh hội nhập kinh tế của nước nhà.
- Tối đa hóa lợi nhuận của các DN. Tăng sức cạnh tranh của các DN để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển trong giai đoạn đầu hội nhập kinh doanh toàn cầu.

b) Nội dung:

Các DN GNHHXNK Tp.HCM chuyển đổi hình thức là DN dịch vụ logistics bên thứ 3 (3PL) và nội dung kinh doanh GNHHXNK sang cung cấp chuỗi dịch vụ logistics cơ bản có thể đáp ứng nhu cầu KH, tăng khả năng cạnh tranh của DN.

2.2.2. Các DN GNHHXNK sẽ trở thành các 3 PL tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và nhà cung cấp dịch vụ SCM:

a) Mục tiêu:

- Các DN logistics sẽ tồn tại và phát triển ở cấp độ chuyên nghiệp hơn, bền vững hơn, tăng sức cạnh tranh hơn với các DN logistics và SCM nước ngoài.
- Mở rộng thị phần, đa dạng hóa và cá biệt hóa sản phẩm dịch vụ logistics, SCM
- Đáp ứng nhu cầu của KH trong việc cung cấp chuỗi dịch vụ logistics tích hợp trọn gói chuyên nghiệp hơn, dịch vụ SCM và logistics trong thương mại điện tử.

b) Nội dung:

Các DN đã chuyển đổi thành các 3PL với các dịch vụ logistics cơ bản sẽ phát triển thành 3PL tích hợp trọn gói và toàn diện có khả năng cung cấp chuỗi dịch vụ logistics trọn gói, chủ động hơn trong tích hợp chuỗi dịch vụ logistics, cung cấp dịch vụ logistics trong thương mại điện tử hay SCM, đồng thời tham gia các liên doanh hay ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với các KH thành lập các 4PL.

2.3. Các nhóm giải pháp thực hiện định hướng:

2.3.1. Nhóm giải pháp thực hiện định hướng chuyển đổi hình thức và các nội dung kinh doanh cơ bản để các DN GNHHXNK Tp.HCM trở thành các nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 (3PL):

a) Cơ sở khoa học của nhóm giải pháp:

- Cơ sở lý thuyết và thực tiễn của các nội dung kinh doanh GNHHXNK, Logistics trên thế giới và tại Việt Nam.
- Cơ sở pháp lý về dịch vụ logistics trong luật Thương mại năm 2005.
- Thực trạng hoạt động của các DN GNHHXNK Tp.HCM

- Các giải pháp được triển khai dựa trên nền tảng các hoạt động chức năng của DN như: quản trị nhân sự, quản trị kinh doanh; quản trị tài chính; quản trị marketing, quản trị chiến lược,... nhằm thực hiện đúng định hướng đã đề ra.

b) Ý nghĩa khoa học của nhóm giải pháp:

- Giúp các DN GNHHXNK thực hiện đúng định hướng chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics, trở thành nhà cung cấp dịch vụ logistics bên thứ 3.
- Giúp các DN khắc phục những khó khăn và khai thác các thuận lợi mà DN đang có để tiếp tục tồn tại và phát triển bền vững, phù hợp pháp luật trong bối cảnh kinh doanh hội nhập toàn cầu.
- Đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của KH trong công tác tối ưu hóa hoạt động lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, tiền tệ, thông tin xuyên suốt CCƯ trên cơ sở ứng dụng các thành tựu KHCN vào các hoạt động Logistics nhằm tiết kiệm tổng chi phí, thời gian, giảm thiểu rủi ro, góp phần tạo giá trị gia tăng cho sản phẩm hàng hóa và thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng.
- Góp phần tăng cơ cấu ngành dịch vụ và đóng góp những dịch vụ có nhiều giá trị tăng cho KH và xã hội.
- Giúp các DN GNHHXNK tăng sức cạnh tranh với các DN dịch vụ nước ngoài.

c) Tính khả thi của nhóm giải pháp:

- Tp.HCM là trung tâm kinh tế, KHCN, xuất nhập khẩu, trung tâm vận tải, phân phối hàng hóa, tiền tệ, thông tin, tài chính, nguồn nhân lực của cả nước, là địa bàn có nhiều cơ hội nhất để các DN phát triển dịch vụ logistics.
- Phù hợp với thực trạng ngành GNHHXNK và xu hướng vận động phát triển hoạt động GNHHXNK sẽ chuyển tiếp lên logistics và SCM đã và đang diễn ra tại Việt Nam và trên thế giới.
- Phù hợp với thực trạng của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM

- Phù hợp với nhu cầu của KH về việc tối ưu hóa lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, dòng thông tin và dòng tiền tệ xuyên suốt chuỗi cung ứng.
- Bối cảnh hội nhập kinh tế của nước nhà đã mở ra rất nhiều cơ hội kinh doanh cho các DN dịch vụ.

d) Nội dung của nhóm giải pháp:

Từ sự am hiểu về thực trạng chung của ngành GNHHXNK, xu hướng phát triển kinh doanh và nhu cầu của KH. Các DN GNHHXNK tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh qua các tiêu chí: Tình hình kinh doanh; Tình hình tài chính; Cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin; Cơ cấu tổ chức và nhân sự; hoạt động Marketing; Nhu cầu của KH và khả năng đáp ứng của DN; Mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước; Các đối thủ cạnh tranh,... Từ đó các DN có thể tiến hành các giải pháp như sau:

<u>Giải pháp 1:</u> Chuyển đổi hình thức kinh doanh sang cung cấp dịch vụ logistics (là nhà cung cấp dịch vụ logistics bên thứ 3) để hoạt động phù hợp với luật Thương mại năm 2005.

- Đăng ký hay bổ sung ngành nghề kinh doanh logistics với Sở Kế hoạch đầu tư. Việc đăng ký này rất dễ dàng và nhanh chóng, khoảng 7 ngày làm việc. *Thiết kế lại tên thương hiệu có chữ logistics*, ví dụ: Công ty TNHH Logistics ABC. Công tác này rất quan trọng vì liên quan đến các giải pháp và hoạt động về Marketing và thương hiệu của DN. Trong thời gian sắp tới, việc đăng ký kinh doanh dịch vụ logistics sẽ không còn thông thoáng như hiện nay, do sẽ áp dụng các điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics và giới hạn trách nhiệm của DN logistics nên các DN cần có các bước chuyển đổi hình thức kinh doanh logistics ngay từ bây giờ.

- Chỉ bổ sung chức năng kinh doanh logistics nhưng không chuyển đổi tên thương hiệu, nếu chưa đăng ký chức năng kinh doanh vận tải đa phương thức thì cũng nên bổ sung thêm chức năng này. Chỉ áp dụng hình thức logistics trong hoạt động

marketing, tổ chức bộ máy DN, nội dung kinh doanh của DN,... Với cách thực hiện này, DN có thể giữ được tên thương hiệu trước đây nhưng không gây được sự chú ý của KH, đối tác kinh doanh ấn tượng về chức năng, hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của DN ngay từ sự tiếp xúc đầu tiên đó là tên của DN .

<u>Giải pháp 2:</u> Hoàn thiện và chuyển đổi nội dung các hoạt động kinh doanh GNHHXNK theo hướng cung cấp các dịch vụ logistics và bổ sung các dịch vụ logistics mới để trở thành 3 PL

Giải pháp này rất quan trọng để các DN GNHHXNK trở thành DN Logistics và khắc phục thực trạng hay điểm yếu của các DN là thiếu các sản phẩm dịch vụ tối ưu hóa dòng vật chất, tiền tệ và thông tin xuyên suốt CCƯ của KH trên cơ sở tích hợp các hoạt động logistics và ứng dụng các thành tựu KHCN. Các DN có thể thực hiện giải pháp với các bước sau:

Bước 1: Tiến hành liệt kê, tổng kết, phân tích, đánh giá các hoạt động GNHHXNK.

Bước 2: Xem xét, chọn lọc và hoàn thiện các hoạt động kinh doanh giao nhận liên quan đến chuỗi dịch vụ logistics. Trên cơ sở tận dụng và tiếp tục khai thác các thế mạnh, thị phần, hệ thống cơ sở vật chất, thông tin, nhân sự đã có của DN, đặc biệt là phân tích, đánh giá các vấn đề chưa đạt được về chất lượng dịch vụ, hiệu quả kinh doanh,... để hoàn thiện và bổ sung vào chuỗi dịch vụ logistics.

Bước 3: Lựa chọn, bổ sung các dịch vụ logistics mới vào hoạt động kinh doanh

Các tiêu chí để DN nên căn cứ tiến hành bổ sung các dịch vụ logistics:

- Đáp ứng nhu cầu của KH và phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường
- Phù hợp với năng lực kinh doanh, tình hình tài chính, nhân sự của DN
- Được quyết định bởi chủ DN với sự phân tích khoa học và tham vấn của nhóm nghiên cứu phát triển sản phẩm dịch vụ và các bộ phận khác.

- Tính khả thi và mang giá trị cốt lõi cho chuỗi dịch vụ logistics của DN
- Đem lại lợi nhuận, hình ảnh về thương hiệu cho DN và lợi ích cho xã hội.
- Được thực hiện một cách chuyên nghiệp, tối ưu hóa, tiết kiệm chi phí và thời gian cho KH. Có thể tích hợp và liên kết với các đối tác kinh doanh khác.
- Phù hợp với hệ thống các tiêu chuẩn chất lượng và quản lý của DN
- Phù hợp với cơ chế quản lý của Nhà nước, pháp luật quốc gia và quốc tế, các tiêu chí hay các tiêu chuẩn kinh doanh của các hiệp hội mà DN có tham gia.

Từ cơ sở lý thuyết và thực tiễn ở chương 1, các dịch vụ logistics mà DN có thể lựa chọn và bổ sung như:

(1) Tư vấn và thiết kế hoạt động logistics cho KH; (2) Tư vấn chọn vị trí nhà máy, phân xưởng, trạm phân phối và kho bãi; (3) Thu mua nguyên vật liệu; (4) Hoạch định, Xử lý nguyên vật liệu; (5) GNHHXNK; (6) Lựa chọn và đàm phán giá cước với các nhà vận tải; (7) Dịch vụ vận tải; (8) Quản lý khai thác đội phương tiện vận tải; (9) Tiến hành, theo dõi đơn hàng; (10) Quản lý hàng hóa tồn kho; (11) Quản lý kho hàng, trạm phân phối; (12) Dịch vụ kho bãi; (13) Đóng gói, đóng kiện; (14) Dán nhãn, quét mã vạch, phân loại hàng hóa; (15) Hỗ trợ dịch vụ và linh kiện; (16) Dịch vụ KH; (17) Dự báo nhu cầu của người tiêu dùng; (18) Truyền thông dữ liệu điện tử và Quản lý hệ thống thông tin logistics; (19) Logistics đảo; (20) Logistics cho các ngành hàng đặc thù, hàng dự án; (21) Đào tạo chuyên môn nghiệp vụ logistics; (22) Thiết kế phần mềm quản lý hoạt động logistics cho KH

Tùy theo tình hình năng lực kinh doanh, tài chính, nhân sự,... các DN có thể lựa chọn và bổ sung các dịch vụ logistics vào hoạt động kinh doanh. Trước hết, các DN nên chọn và bổ sung những dịch vụ cốt lõi, phổ biến và tạo thành một chuỗi dịch vụ logistics cơ bản nhất của một 3PL như dịch vụ số (1), (2), (5), (6), (7), (10), (11), (12), (13), (14), (18), (20), (21), (22).

Bước 4: Chuẩn bị về kiến thức, kinh nghiệm, tài chính, nhân sự, hệ thống đối tác dịch vụ,... để có thể cung cấp các dịch vụ đã chọn và bổ sung

Bước 5: Lập kế hoạch, triển khai, quảng bá chuỗi dịch vụ logistics đến KH

Hoàn thiện và bổ sung các dịch vụ logistics vào hoạt động kinh doanh là giải pháp rất quan trọng để các DN GNHHXNK Tp.HCM có thể trở thành nhà cung cấp dịch vụ Logistics, đáp ứng nhu cầu của KH, tăng sức cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh, để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển trong bối cảnh hội nhập kinh doanh toàn cầu. Tùy theo thực trạng của DN, các DN cần từng bước triển khai giải pháp này và cần đảm bảo sự thấu hiểu, thông suốt định hướng chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics và thực thi các giải pháp từ cấp lãnh đạo đến nhân viên thừa hành để đạt được định hướng đề ra.

<u>Giải pháp 3:</u> Thiết kế bộ máy tổ chức, xây dựng đội ngũ nhân sự và văn hóa DN để thực hiện các nội dung kinh doanh dịch vụ logistics

Giải pháp này giúp các DN thiết kế bộ máy tổ chức phù hợp với nội dung kinh doanh dịch vụ logistics, xây dựng đội ngũ nhân sự để khắc phục khó khăn thiếu nguồn nhân lực có chuyên môn về logistics tại Tp.HCM, đồng thời xây dựng văn hóa DN thích hợp với bối cảnh kinh doanh toàn cầu.

Mô hình bộ máy tổ chức DN: có vai trò rất quan trọng đến hiệu quả kinh doanh và chi phí quản lý,... Đặc biệt là đối với các DN dịch vụ logistics khi mà phải phục vụ nhiều KH, dịch vụ khác nhau; hợp tác với nhiều đối tác khác nhau,... Do vậy, để chuyển đổi cung cấp dịch vụ logistics các DN GNHHXNK cần thiết kế bộ máy tổ chức thật khoa học, phù hợp với tình hình kinh doanh trong ngắn hạn và dài hạn, các dịch vụ mà DN cung cấp. Theo tác giả, mô hình bộ máy tổ chức phù hợp nhất là mô hình tổ chức theo cơ cấu ma trận.

Xây dựng đội ngũ nhân sự: Yếu tố con người vẫn là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một DN . Xây dựng

đội ngũ nhân sự vừa là một công tác khoa học cũng là một nghệ thuật. Do thực trạng về nguồn nhân lực chuyên nghiệp phục vụ cho dịch vụ logistics còn thiếu tại Tp.HCM. Ngay từ bây giờ, các DN cần phải chuẩn bị đội ngũ nhân sự có khả năng phục vụ hoạt động logistics thông qua các công tác tự đào tạo, tuyển dụng mới hay phối hợp với các trường đại học, cao đẳng tổ chức và đào tạo các khóa ngắn hạn và dài hạn về nghiệp vụ logistics,...

Văn hóa DN: là tập hợp các nguyên tắc ứng xử trong giao tiếp và công việc, được chấp nhận và chia sẻ bởi tất cả các thành viên của DN, vì mục đích chung và tạo nên nét riêng biệt của DN đó. Để DN phát triển trên nền tảng các ưu thế cạnh tranh, các nguyên tắc, nội quy, quy chế,... đã trở thành quá ít ỏi. Thời đại mới yêu cầu những giá trị mới như: tính cộng đồng, tính sáng tạo, tính nhân văn, tính truyền thống, tính tích cực...Văn hóa của DN logistics cần được phát triển bởi đội ngũ quản lý cao cấp và truyền tải đến từng nhân viên thừa hành.

Bộ máy tổ chức khoa học, hiệu quả kết hợp với đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, năng động, có trình độ chuyên môn cao, có tầm nhìn trong công việc trong một môi trường văn hóa DN giàu tính cộng đồng, nhân văn, truyền thống và tích cực sẽ quyết định sự thành công của DN GNHHXNK thực hiện định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp các dịch vụ logistics. Do vậy, các DN cần triển khai ngay giải pháp này khi đã quyết định chuyển đổi.

<u>Giải pháp 4:</u> Đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng vật chất, ứng dụng khoa học công nghệ để có thể đáp ứng các yêu cầu kinh doanh dịch vụ logistics và khách hàng nhằm tối ưu hóa dòng lưu chuyển vật chất và thông tin.

Để có thể cung cấp các dịch vụ logistics mà DN sẽ triển khai, khắc phục điểm yếu của các DN GNHHXNK là thiếu cơ sở hạ tầng vật chất, các ứng dụng KHCN đáp ứng nhu cầu KH trong quá trình tối ưu hóa dòng vật chất và thông

tin, các DN cần đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng vật chất, ứng dụng KHCN thông qua các hoạt động sau:

- Kiểm tra, tổng kết, phân tích và đánh giá lại cơ sở hạ tầng vật chất mà DN đang sở hữu như: trang thiết bị văn phòng; văn phòng làm việc; kho bãi, trạm phân phối, các trang thiết bị kho bãi; đội xe tải, xe đầu kéo,...
- Hoàn thiện và cải tiến các cơ sở vật chất đang có, xác định và đầu tư vào những trang thiết bị, cơ sở vật chất cần thiết cho các nội dung kinh doanh logistics mà DN sẽ triển khai. DN nên tham quan cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, sự vận hành các hoạt động logistics của các DN logistics nước ngoài tại Tp.HCM, đồng thời có thể mời sự tham vấn của các chuyên gia logistics nước ngoài.
- Đầu tư vào các trang thiết bị ứng dụng thành tựu KHCN trong hoạt động logistics như: máy scan và quét mã vạch, hệ thống đóng gói tự động, dán nhãn tự động, hệ thống máy giúp nhận dạng bằng sóng radio. Các DN trong nước thường là các DN vừa và nhỏ nên lựa chọn đầu tư vào các trang thiết bị, vật chất cần thiết nhất, phù hợp với năng lực tài chính, giá cả tốt; có thể thuê tài chính các trang thiết bị, công cụ cần vốn đầu tư lớn.
- Quản lý, khai thác, kiểm soát chặt chẽ nhằm hỗ trợ tốt nhất cho các dịch vụ mà DN cung cấp và thỏa mãn nhu cầu của KH. DN có thể ứng dụng các phần mềm quản lý để có thể quản lý từ xa, khai thác hiệu quả và kiểm soát chặt chẽ hơn.

DN phải có các kế hoạch nâng cấp, đầu tư trong ngắn hạn và dài hạn theo hướng tự động hóa và tiêu chuẩn hóa càng nhiều càng tốt, luôn hoàn thiện và cải tiến để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của hoạt động kinh doanh và KH. Giai đoạn này, các DN tại Tp.HCM nên đầu tư vào những trang thiết bị cần thiết nhất kết hợp với hoạt động thuê ngoài các 2PL, 3PL có chất lượng dịch vụ tốt để phục vụ KH.

<u>Giải pháp 5:</u> Đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng thông tin, hệ thống EDI có thể đáp ứng các yêu cầu dịch vụ logistics và tối ưu hóa dòng thông tin:

Cơ sở hạ tầng thông tin và hệ thống EDI cũng một khó khăn và điểm yếu của các DN GNHHXNK. Để có thể cung cấp dịch vụ logistics, và cạnh tranh với các DN Logistics nước ngoài, các DN GNHHXNK Tp.HCM cần phải có cơ sở hạ tầng thông tin và hệ thống EDI hiện đại đáp ứng nhu cầu KH và các đối tác kinh doanh. Các DN cần nâng cấp và đầu tư cơ sở hạ tầng thông tin và hệ thống EDI theo mức độ cần thiết trong ngắn hạn và dài hạn phù hợp với khả năng tài chính của DN. Các dịch vụ mà KH thường đòi hỏi áp dụng CNTT và EDI như:

. GNHHXNK

. Quản lý hoạt động vận tải. Hoạt động track and trace/quản lý sự kiện

. Quản lý hoạt động kho bãi/trung tâm phân phối. Hoạt động liên lạc hỗ trợ web.

Hệ thống thông tin và truyền dữ liệu logistics mà các DN có thể từng bước đầu tư có thể bao gồm: Hệ thống quản lý đơn hàng; Hệ thống quản lý kho hàng và hệ thống quản lý vận tải, Vendor Managed Inventory, EDI, các phần mềm tiện ích trên nền web, hệ thống định vị toàn cầu, công nghệ không dây,...

Các DN có thể tiến hành ngay các hoạt động như sau:

- Thành lập phòng/bộ phận tin học để từng bước nghiên cứu, cải tiến và phát triển các sản phẩm phần mềm vận dụng ngay vào các hoạt động hàng ngày của các dịch vụ logistics mà DN sẽ triển khai.
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin của DN, đối tác kinh doanh, đối thủ cạnh tranh, thị trường logistics, nhu cầu của KH, tình hình XNK, thông tin về các ngành hàng khác có sử dụng dịch vụ logistics, hoạt động vận tải,...
- Triển khai các ứng dụng trên internet, nền web và các ứng dụng không dây vào các quy trình logistics của DN. Đồng thời, phát triển công nghệ EDI trong giao dịch với các 2PL, với KH để nâng cao chất lượng phục vụ, tiết kiệm thời gian và chi phí cho DN và KH.

- Tham gia nối mạng và hợp tác với các cơ quan hữu quan đến chuỗi dịch vụ của DN như: cơ quan Hải quan, kho bạc, cục thuế, phòng thương mại, các hiệp hội GNHHXNK, hiệp hội tin học, các trường đại học,...

- Tận dụng các hệ thống, cơ sở hạ tầng thông tin của các đối tác nước ngoài.

Với tiềm lực về tài chính, nhân sự và thực trạng phát triển CNTT tin về logistics, thương mại điện tử tại Tp.HCM, các DN GNHHXNK sẽ từng bước nâng cấp và đầu tư vào vấn đề này theo khả năng của DN nhưng bắt buộc phải có chiến lược đầu tư hay huy động tài chính để đầu tư cơ sở hạ tầng thông tin và hệ thống EDI vì các đây là những phương tiện cốt lõi giúp triển khai kinh doanh logistics.

<u>Giải pháp 6:</u> Lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả hoạt động Marketing để từng bước xây dựng thương hiệu logistics Việt Nam

Giải pháp này nhằm khắc phục thực trạng các DN GNHHXNK chưa đẩy mạnh hoạt động Marketing trong kinh doanh. Trong bối cảnh kinh doanh hội nhập, hoạt động Marketing là một trong những hoạt động chức năng đem đến sự thành công của DN qua việc đáp ứng nhu cầu của KH, xây dựng hình ảnh thương hiệu của DN, cạnh tranh với các DN logistics nước ngoài vì các DN này thường đầu tư rất lớn và triển khai hoạt động marketing rất chuyên nghiệp. Các DN GNHHXNK ngay từ bây giờ phải lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả hoạt động marketing cho các dịch vụ logistics với các hoạt động như:

- Thành lập bộ phận marketing chuyên nghiệp để nghiên cứu, triển khai, kiểm soát hiệu quả marketing, nghiên cứu sản phẩm dịch vụ logistics,... với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp marketing và sự tham gia của các bộ phận khác.

- Đăng ký sở hữu thương hiệu (nếu chưa đăng ký)

- Quảng cáo trên các tạp chí, website, lịch, pano quảng cáo tại các cảng, sân bay, ga xe lửa, trạm vận tải, các phương tiện vận tải, trục lộ giao thông lớn,...

- Sử dụng người nổi tiếng, giám đốc điều hành để quảng bá về dịch vụ logistics

- Kết hợp quảng bá dịch vụ logistics với các hàng hóa, dịch vụ của các DN khác.
- Tham gia các cuộc triễn lãm, hội chợ, hoạt động tài trợ, giải thi đấu thể thao,...
- Nghiên cứu các dịch vụ logistics của các đối thủ cạnh tranh và các đối tác kinh doanh từ đó học hỏi kinh nghiệm, có các chương trình cải tiến hay những sáng tạo đem lại tính hiệu quả hơn, sự khác biệt hơn cho sản phẩm dịch vụ của DN .

Các DN cần tập trung hơn nữa các hoạt động marketing theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả hơn, có khả năng nghiên cứu ra các sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của KH, góp phần cho sự tồn tại, phát triển bền vững của DN .

<u>Giải pháp 7:</u> Xây dựng mối quan hệ kinh doanh đối tác chiến lược với các 2PL và các 3PL trong nước và nước ngoài

Với bản chất hoạt động logistics là chuỗi các hoạt động được tích hợp, tối ưu hóa quá trình lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ xuyên suốt CCƯ khắp toàn cầu, cùng với thực trạng qui mô của các DN GNHHXNK trong nước tại Tp.HCM đa số vừa và nhỏ, là các nhà cung cấp dịch vụ phi tài sản, và chi phí đầu tư cơ sở hạ tầng vật chất cho hoạt động logistics rất cao nên các DN cần xây dựng mối quan hệ kinh doanh đối tác chiến lược với các 2PL, 3PL trong nước, đặc biệt là các nhà cung cấp các dịch vụ liên quan đến cơ sở hạ tầng công cộng, với các 2PL, 3PL nước ngoài để có thể khắc phục khó khăn thiếu các chuỗi dịch vụ logistics được tích hợp và tối ưu hóa, tận dụng cơ hội hợp tác kinh doanh khắc phục khó khăn chưa có hệ thống đại lý toàn cầu.

Các tiêu chí để xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược với các 2PL, 3PL như:

- Sẵn có các dịch vụ mà DN cần tích hợp trong chuỗi dịch vụ logistics
- Chất lượng dịch vụ tốt, giá cả dịch vụ hợp lý, tổng chi phí dịch vụ thấp
- Chuyên nghiệp và kinh nghiệm
- Mức độ tin cậy lớn, luôn giữ chữ tín trong kinh doanh, có khả linh động, nhanh nhạy, giải quyết tốt những phát sinh, tổn thất,...

- Năng lực toàn cầu và năng lực công nghệ thông tin tốt
- Liên tục cải tiến. Tiêu chuẩn hóa và quy trình hóa các hoạt động
- Luôn hướng đến sự hợp tác cùng có lợi, hiệu quả và lâu dài
- Có tầm nhìn về thị trường, KH, chiến lược kinh doanh tốt

Các hoạt động xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược:

- Xác định rõ các hoạt động kinh doanh cần xây dựng đối tác chiến lược
- Xây dựng những tiêu chuẩn để chọn những đối tác chiến lược
- Tổng hợp, phân tích, đánh giá, quyết định lựa chọn các 2PL, 3PL như: các DN cho thuê kho bãi, các hãng tàu, hãng hàng không, hãng chuyển phát nhanh, các DN vận tải nội địa, các hãng bảo hiểm, nhà cung cấp dịch vụ đóng kiện,... để có thể cung cấp dịch vụ logistics trọn gói cho KH.
- Phân tích, đánh giá chất lượng dịch vụ của nhà cung cấp dịch vụ được thực hiện trước, trong và sau quá trình thực hiện một cách liên tục để tìm ra những trở ngại, sự chưa hoàn thiện, sự bất hợp lý,... để từ đó đề nghị và cùng với đối tác kinh doanh điều chỉnh, hoàn thiện, cải tiến.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế và toàn cầu hóa kinh doanh, các DN logistics cần có chiến lược cộng tác, đoàn kết để có thể cung cấp được chuỗi dịch vụ logistics tốt nhất cho KH, từng bước tạo thương hiệu DN logistics Việt Nam

<u>Giải pháp 8:</u> Tuân thủ và cập nhật cơ chế quản lý và pháp luật của Nhà nước và quốc tế, đồng thời thiết lập tốt mối quan hệ với các cơ quan ban ngành liên quan đến hoạt động dịch vụ logistics và hoạt động kinh doanh của DN

Giải pháp này giúp DN GNHHXNK khắc phục thực trạng hoạt động chưa phù hợp pháp luật hiện hành, tuân thủ cơ chế quản lý của Nhà nước và quốc tế vì đây là yếu tố rất quan trọng trong kinh doanh hội nhập quốc tế và có mối quan hệ tốt với các cơ quan ban ngành để kinh doanh tốt hơn phù hợp với thực trạng về cơ chế quản lý tại Tp.HCM. Các DN có thể triển khai các hoạt động sau:

- Tập hợp, phân tích, đảm bảo hiểu biết đúng & đủ cơ chế quản lý, pháp luật của Nhà nước và quốc tế liên quan đến hoạt động logistics và kinh doanh của DN.
- Tuân thủ đúng và đầy đủ cơ chế quản lý và pháp luật của Nhà nước và quốc tế này. DN có thể tận dụng cơ hội kinh doanh ở những vấn đề mà cơ chế quản lý và pháp luật chưa qui định nhưng không được kinh doanh trái pháp luật.
- Cập nhật thường xuyên cơ chế quản lý và pháp luật của Nhà nước và quốc tế:

. Thường xuyên theo dõi các trang web, tạp chí pháp luật, các bộ, ngành liên quan đến hoạt động logistics.

. Tham dự các buổi hội thảo, chuyên đề về cơ chế quản lý và pháp luật; có mối quan hệ thường xuyên với các hiệp hội ngành nghề liên quan logistics và SCM

. Phổ biến và triển khai các thông tin cập nhật từ cấp lãnh đạo đến nhân viên, đảm bảo sự hiểu biết thông suốt và sẽ tuân thủ nghiêm các quy định mới.

- Lập cơ sở dữ liệu về cơ chế quản lý và pháp luật của Nhà nước và quốc tế: tủ sách pháp luật, tạo các thư mục pháp luật và đưa lên trang web của DN,...
- Thiết lập tốt mối quan hệ với các cơ quan ban ngành, công ty tư vấn, chuyên gia pháp luật liên quan đến hoạt động logistics và kinh doanh của DN.

Sự đầu tư vào sự hiểu biết về cơ chế quản lý, pháp luật không tốn nhiều chi phí như các hoạt động đầu tư khác: cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, nhân sự,... nhưng có ý nghĩa rất lớn cho sự thành công của DN, nhất là trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

<u>Giải pháp 9:</u> Xây dựng, cải tiến, quản lý và tuân thủ nghiêm ngặt hệ thống tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ

Giải pháp này nhằm khắc phục thực trạng chưa có hệ thống tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ riêng của từng DN và chung của các DN tại Tp.HCM, nhằm cung cấp chất lượng dịch vụ ổn định, chuyên nghiệp, giảm áp lực cạnh tranh về giá, đáp ứng nhu cầu và tạo uy tín với KH.

Chất lượng dịch vụ là sự thỏa mãn tốt nhất nhu cầu dịch vụ của KH. Cạnh tranh về giá chỉ diễn ra trong giai đoạn đầu nhưng về lâu dài, sự cạnh tranh về giá sẽ không phải là yếu tố quan trọng vì đều đi đến giới hạn của nó, mà sẽ cạnh tranh chủ yếu bằng chất lượng dịch vụ. Khi trở thành 3PL:

- DN đã có hệ thống tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ hay có các chứng chỉ về quản lý chất lượng thì cần cải tiến hơn để phù hợp với nhu cầu dịch vụ logistics của KH trong ngắn hạn và dài hạn, đặc biệt là phải tuân thủ chặt chẽ hệ thống tiêu chuẩn chất lượng đã đặt ra từ cấp lãnh đạo đến cấp nhân viên thừa hành. Theo các chuyên gia quản lý chất lượng thì lỗi do chất lượng dịch vụ kém là 80% phụ thuộc vào trách nhiệm của lãnh đạo DN. Họ là những người quyết định hệ thống tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ của DN nhưng cũng là người tiên phong trong việc tuân thủ và kiểm soát chất lượng dịch vụ.
- DN chưa có hệ thống tiêu chuẩn chất lượng và quản lý thì phải xây dựng ngay hệ thống này tương ứng với các dịch vụ logistics mà DN sẽ cung cấp. Chất lượng dịch vụ sẽ tạo nên thương hiệu, sức cạnh tranh, sự tồn tại và phát triển của DN . Kế đến, DN sẽ tham gia các tiêu chuẩn chất lượng quốc nội và quốc tế.

Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chất lượng thuộc về các hoạt động bên trong và nằm trong khả năng của các DN. Điều quan trọng nhất là nhận thức về quản lý và tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng từ cấp lãnh đạo đến cấp nhân viên thừa hành theo hướng luôn hoàn thiện, cải tiến từ các vấn đề nhỏ nhất để tiến tới sự hoàn hảo về dịch vụ logistics và thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của KH đi cùng với chính sách khen thưởng, động viên cho nhân viên khi đưa ra các ý tưởng sáng tạo để hoàn thiện và cải tiến chất lượng dịch vụ của DN.

<u>Giải pháp 10:</u> Tận dụng các lợi thế kinh doanh trên sân nhà, các cơ hội kinh doanh trong bối cảnh hội nhập kinh tế của nước nhà

Giải pháp này nhằm khai thác những lợi thế của DN GNHHXNK Tp.HCM so với các DN dịch vụ nước ngoài như: một số phân khúc thị trường mà DN dịch vụ nước ngoài chưa được khai thác; các mối quan hệ với KH trong nước tốt hơn; Tp.HCM là trung tâm kinh tế, ngoại thương của cả nước; nhu cầu thuê ngoài dịch vụ của DN trong nước ngày càng cao;... Các DN có thể tiến hành các hoạt động để triển khai giải pháp như sau:

- Tổng hợp, phân tích và đánh giá thực trạng, điểm mạnh, điểm yếu của DN.
- Tổng hợp, phân tích và đánh giá thực trạng của ngành GNHHXNK, Logistics và SCM tại Việt Nam, Tp.HCM trong bối cảnh hội nhập kinh doanh quốc tế để phát hiện những cơ hội thức kinh doanh trong ngắn hạn và dài hạn đối với DN.
- Nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ logistics mới để tận dụng cơ hội kinh doanh và các lợi thế của DN.
- Chuẩn bị các nguồn lực để thực hiện các sản phẩm dịch vụ logistics mới.
- Triển khai và kiểm soát các sản phẩm dịch vụ logistics mới.
- Tổng hợp, phân tích và đánh giá các sản phẩm dịch vụ logistics mới.
- Cải tiến các sản phẩm dịch vụ logistics mới để phù hợp với phản hồi của KH
- Tham gia các hiệp hội, tổ chức phi chính phủ liên quan đến hoạt động logistics và thương mại để tạo mối quan hệ và nắm bắt những thông tin

Trong nền kinh tế thị trường và bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu, các DN GNHHXNK trong nước tại Tp.HCM sẽ có rất nhiều cơ hội kinh doanh. Điều quan trọng là các DN có thể tận dụng các cơ hội kinh doanh thành công trên cơ sở khai thác các lợi thế trên sân nhà. Điều này đòi hỏi các lãnh đạo của DN phải có tầm nhìn kinh doanh trong nước và toàn cầu; DN có tiềm lực tài chính, đội ngũ nhân sự tốt, mối quan hệ tốt với các đối tác, KH và một chút may mắn.

2.3.2. Nhóm giải pháp thực hiện định hướng trở thành nhà cung cấp dịch vụ Logistics bên thứ 3 tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và SCM:

a) Cơ sở khoa học của nhóm giải pháp:

- Thực trạng khả năng các DN GNHHXNK tại Tp.HCM không thể chuyển đổi ngay sang cung cấp các dịch vụ logistics tích hợp trọn gói và toàn diện và SCM mà phải dựa trên nền tảng đã là các 3PL có các chuỗi dịch vụ logistics cơ bản.
- Cơ sở lý thuyết và thực tiễn quá trình vận động phát triển của các hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM trên thế giới và tại Việt Nam.
- Sự phát triển, hoàn thiện về cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, tài chính, thương mại điện tử, cơ chế quản lý, cơ sở pháp lý về hoạt động logistics, SCM tại Tp.HCM trong những năm sắp tới.
- Nhu cầu dịch vụ logistics, SCM của KH tại Tp.HCM.
- Bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam, khi mà các DN dịch vụ nước ngoài có thể tham gia hoàn toàn vào thị trường dịch vụ Việt Nam.

b) Ý nghĩa khoa học của nhóm giải pháp:

- Giúp các DN phát triển bền vững, mở rộng thị phần, tăng năng lực cạnh tranh với các DN logistics và SCM nước ngoài.
- Đáp ứng và thỏa mãn hơn nhu cầu của KH trong công tác tối ưu hóa và quản trị hoạt động lưu chuyển và lưu trữ dòng vật chất, tiền tệ, thông tin xuyên suốt chuỗi cung ứng trên cơ sở tích hợp và ứng dụng các thành tựu KHCN, khoa học quản trị trong hoạt động logistics và SCM.
- Xây dựng nên những thương hiệu dịch vụ logistics Việt Nam mạnh.
- Tiếp tục góp phần tăng cơ cấu ngành dịch vụ và đóng góp những dịch vụ có nhiều giá trị tăng cho KH và xã hội.

c) Tính khả thi của nhóm giải pháp:

- Khi đã có thể tồn tại cung cấp dịch vụ logistics, các DN sẽ tiếp tục hoàn thiện, mở rộng và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh để phát triển bền vững hơn.
- Nhu cầu của KH về dịch vụ logistics và SCM tăng.

- Cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, tài chính, nguồn nhân lực, cơ chế quản lý, cơ sở pháp luật liên quan đến hoạt động logistics, SCM hoàn thiện, đầy đủ tại Tp.HCM trong những năm sắp tới giúp các DN logistics phát triển lớn mạnh hơn
- Hoạt động thương mại điện tử sẽ phát triển mạnh trong những năm sắp tới.
- Các DN logistics sẽ phát huy hơn nữa những lợi thế trên sân nhà về sự hiểu biết và mối quan hệ với KH, ngôn ngữ, giá cả dịch vụ, sự hỗ trợ của chính phủ, của các hiệp hội có liên quan đến hoạt động logistics và thương mại.

d) Nội dung của nhóm giải pháp:

<u>Giải pháp 1:</u> Triển khai các nội dung kinh doanh logistics ở tầm mức sâu rộng hơn, đầy đủ hơn, liên kết liên doanh thành lập các 4PL, cung cấp dịch vụ logistics phục vụ thương mại điện tử và các dịch vụ SCM.

Giải pháp này nhằm giúp các DN củng cố lại các dịch vụ logistics đang có và tiếp tục triển khai các dịch vụ logistics khác để hoàn thiện chuỗi dịch vụ logistics tích hợp, trọn gói cho KH, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ logistics và SCM.

Các 3PL tổng hợp, phân tích, đánh giá khoa học các dịch vụ logistics hiện có để hoàn thiện, bổ sung các dịch vụ logistics có tính chuyên môn cao hơn, có khả năng tích hợp và tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho sản phẩm hàng hóa của KH, dịch vụ logistics trong thương mại điện tử và cung cấp dịch vụ SCM.

Khi là các 3PL chuyên nghiệp, DN có thể phát triển hoạt động kinh doanh như:

- Tạo ra một liên doanh (4PL) với KH hay ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh chuyên quản trị các hoạt động logistics cho KH. Các DN logistics cho KH để thay mặt họ quản trị dòng lưu chuyển, lưu trữ các yếu tố đầu vào/đầu ra tối ưu nhất. Các DN logistics cần phải có những yếu tố như:

. Có quá trình hợp tác, cống hiến cho hoạt động logistics của KH.

. Am hiểu, có kinh nghiệm, khả năng đáp ứng và thay mặt KH quản trị logistics

. Có đội ngũ nhân sự đủ về số lượng và chất lượng khi thực hiện liên doanh

. Phát huy tối đa các ưu điểm của 3PL trong hoạt động tích hợp các nhà cung cấp dịch vụ logistics, quản trị dòng vật chất, thông tin và tiền tệ.

Để đáp ứng được các yếu tố trên, các 3PL cần có định hướng phát triển chiến lược với KH từ khi cung cấp các dịch vụ logistics đơn lẻ. DN thiết lập mối quan hệ, cống hiến tốt nhất, thể hiện khả năng thay mặt KH để quản trị logistics.

- DN có thể cung cấp dịch vụ SCM trong chuỗi cung ứng của KH như: (1) Thiết kế cấu trúc mạng lưới CCƯ; (2) Đánh giá hiệu quả CCƯ; (3) Đào tạo kỹ năng SCM; (4) Tham gia vào một số quá trình kinh doanh trong CCƯ như: quản trị dịch vụ KH; Quản trị nhu cầu KH; Quản trị logistics, Quản trị dòng sản xuất; Thương mại hóa và phát triển sản phẩm, Quản lý dự trữ; Quản trị chất lượng;... (5) Tư vấn SCM; (6) Nghiên cứu, thiết kế các phát phần mềm tin học SCM; (7) Tham gia cải tiến kỹ thuật SCM cho CCƯ của KH. Để có thể cung cấp các dịch vụ SCM, các DN cần có đội ngũ cán bộ có chuyên môn và kinh nghiệm về SCM. Cung cấp dịch vụ SCM là dịch vụ rất mới tại Tp.HCM. Các 3 PL nắm bắt cơ hội này để đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng sức cạnh tranh của DN.

- Đầu tư, khai thác các ứng dụng CNTT để cung cấp dịch vụ logistics cho thương mại điện tử của KH như: vận chuyển hàng hóa, phân phối, dự báo nhu cầu KH, quản lý kho, đóng gói, đóng kiện, dán nhãn, quét mã vạch,... Các 3PL sẽ khai thác cơ sở hạ tầng CNTT của DN, đồng thời nghiên cứu, thiết kế các chương trình khai thác phù hợp với các sản phẩm, đối tượng KH, các nhà cung cấp,...

Trong giai đoạn này, nếu DN không luôn hoàn thiện, cải tiến, loại bỏ các hoạt động trì trệ, yếu kém thì sẽ giảm sức cạnh tranh và nguy cơ bị loại khỏi thị trường vì các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước đang không ngừng cải tiến.

<u>Giải pháp 2:</u> Đầu tư, nâng cấp cơ hạ tầng vật chất, thông tin, ứng dụng những thành tựu KHCN hiện đại để đáp ứng khả năng kinh doanh dịch vụ 3PL tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và SCM

Khi các DN đã chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics hoàn chỉnh, các DN nghiệp cần đầu tư nâng cấp hạ tầng vật chất, thông tin hơn nữa.

Các 3PL phi tài sản cần đầu tư một số cơ sở vật chất cơ bản của hoạt động logistics như: hệ thống kho bãi, các trang thiết bị kho bãi, hệ thống camera kho bãi, hệ thống nhận dạng bằng sóng radio, truyền dữ liệu điện tử, đội xe tải, xe đầu kéo,... Tùy theo khả năng tài chính, khả năng huy động vốn, khả năng quản lý, chiến lược kinh doanh và nhu cầu của KH,... mà các DN có đầu tư chính sách đầu tư hợp lý để có thể chủ động tích hợp các dịch vụ logistics cho KH.

Các 3PL đã có cơ sở hạ tầng kho bãi, trang thiết bị, hệ thống thông tin hiện đại thì cần hoàn thiện, nâng cấp để có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu của KH, bắt kịp với sự phát triển của dịch vụ logistics nước ngoài. Từ đó, DN có thể phục vụ KH tốt hơn, cung cấp các dịch vụ logistics cho hoạt động thương mại điện tử, SCM.

Các DN logistics cần tiến hành các hoạt động như:

- Liên kết, phối hợp đầu tư và cùng khai thác các cơ sở hạ tầng logistics với một số DN logistics khác. Liên doanh với các DN logistics nước ngoài để đầu tư.
- Huy động vốn từ các nguồn lực tài chính khác như: ngân hàng, cổ phần hóa,...
- Phối hợp với các KH để đầu tư cơ sở hạ tầng logistics và SCM.
- Phối hợp với các DN thương mại, DN công nghệ thông tin để đầu tư cơ sở hạ tầng thông tin phục vụ cho hoạt động thương mại điện tử.

Tùy theo khả năng của DN, mối quan hệ của chủ DN, qui mô, mức độ nổi tiếng của thương hiệu mà các DN có thể tiến hành các hoạt động trên nhằm nâng cấp, đầu tư cơ sở hạ tầng vật chất, hạ tầng thông tin để có thể cung cấp chuỗi dịch vụ logistics chuyên nghiệp, trọn gói, dịch vụ SCM hay thành lập các 4PL.

<u>Giải pháp 3:</u> Thiết kế lại bộ máy tổ chức và xây dựng đội ngũ nhân sự có thể phục vụ kinh doanh 3PL tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5 PL và SCM

Bộ máy tổ chức và đội ngũ nhân sự đóng vai trò nòng cốt trong hoạt động kinh doanh 3PL tích hợp trọn gói & toàn diện, 4PL, 5L và SCM. DN logistics cần thiết kế lại bộ máy bổ chức và xây dựng đội ngũ nhân sự có thể phục vụ các dịch vụ này tối ưu, hiệu quả nhất. Bộ máy tổ chức theo cơ cấu ma trận vẫn là mô hình rất tốt cho hoạt động dịch vụ logistics và SCM. DN logistics cần có các quy hoạch nhân sự trong ngắn hạn, dài hạn thông qua các hoạt động đào tạo, tuyển dụng, thu hút nhân tài, quản lý và khai thác tối ưu nhất... để có đội ngũ nhân sự đủ về số lượng và có chất lượng phục vụ các dịch vụ logistics & SCM.

Các hoạt động để xây dựng đội ngũ nhân sự có khả năng phục vụ logistics tích hợp trọn gói và toàn diện và SCM như:

- Đào tạo và tái đào tạo, nâng cao, cập nhật kiến thức, chuyên môn cho đội ngũ nhân sự hiện có về các dịch vụ logistics và SCM.
- Tuyển dụng những người đã được đào tạo về logistics, SCM ở nước ngoài, các cán bộ quản lý đã có kinh nghiệm và trải nghiệm ở nhiều công ty logistics, SCM
- Tiếp tục theo đuổi các triết lý kinh doanh, các nét đặc trưng cho văn hóa DN

Chủ DN và trưởng bộ phận nhân sự phải có tầm nhìn nhân sự để phát hiện những tài năng và bố trí đúng việc, đúng dịch vụ mà DN đang cung cấp đồng thời sử dụng hài hòa với nhu cầu tổng thể của DN để có thể thực hiện đúng định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM

<u>Giải pháp 4:</u> Đẩy mạnh các hoạt động lập mạng lưới kinh doanh toàn cầu

Năng lực kinh doanh toàn cầu là một trong những tiêu chí rất quan trọng để trở thành 3PL tích hợp trọn gói và toàn diện, hay có thể liên doanh tạo thành các 4PL, cung cấp dịch vụ SCM & logistics cho thương mại điện tử. Các DN logistics cần đẩy mạnh thiết lập mạng lưới kinh doanh toàn cầu qua các hoạt động:

- Quảng bá thương hiệu, chuẩn bị tầm vóc về cơ sở vật chất, hạ tầng thông tin, năng lực tài chính, quy trình thanh toán, đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp.

- Mở rộng và liên kết với các đối tác chiến lược logistics và SCM nước ngoài có hệ thống mạng lưới toàn cầu. Lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát chặt chẽ mối quan hệ hợp tác kinh doanh với các đối tác này.
- Tiếp tục tham gia các hiệp hội liên quan đến hoạt động logistics và SCM.
- Phân tích, đánh giá khả năng thiết lập một số chi nhánh của DN ở nước ngoài, tại các cảng trung chuyển lớn trong khu vực như: Singapore, HongKong,...
- Tạo mối quan hệ tốt với các cơ quan của chính phủ, các ban ngành.

Thiết lập mạng lưới kinh doanh toàn cầu là nổ lực không ngừng nghỉ của các DN logistics. Công tác này hoàn toàn phụ thuộc vào tài năng, uy tín, mối quan hệ của chủ DN và thương hiệu của DN. Bối cảnh hội nhập kinh tế là cơ hội tốt để các DN logistics tăng cường năng lực kinh doanh toàn cầu.

Giải pháp 5: Mua lại hay sát nhập với các DN logistics để phát triển thành tập đoàn logistics và SCM lớn mạnh hơn

Trong những năm tới, Tp.HCM sẽ có các DN logistics trong nước lớn mạnh đồng thời sẽ có các DN logistics nhỏ, yếu không cạnh tranh nổi hay không thể phát triển so với các DN lớn trong nước và nước ngoài nhưng vẫn có thị phần nhất định hay các sản phẩm dịch vụ logistics khác biệt. Các DN lớn sẽ tiến hành mua lại hay các DN nhỏ sẽ sát nhập với các DN lớn để phát triển.

Đối với quyết định mua lại DN logistics khác các DN cần tiến hành:

- Tổng hợp, phân tích SWOT đối với DN từ đó xác định mục đích, nhu cầu phát triển thêm thị phần, sự hội tụ về địa lý, sự hội tụ, hoàn thiện về chuỗi dịch vụ,...
- Tổng hợp, phân tích và đánh giá SWOT đối với DN sẽ được mua lại để chắc chắn rằng DN này phù hợp với nhu cầu, chiến lược kinh doanh của DN.
- Khi đã chọn được DN sẽ được mua lại, DN sẽ tiến hành đàm phán với đối tác để đưa ra quyết định mua lại hay không.

- Với quyết định mua lại DN đó, DN cần chuẩn bị các công tác như: tài chính, nhân sự, các hoạt động tổ chức phối hợp, hoàn thiện khai thác DN được mua lại.
- Quản lý, kiểm soát, kiểm tra hiệu quả việc mua lại DN mới.

Chiến lược, giải pháp mua lại các DN logistics cần được tính toán một cách khoa học nhất nhưng cũng mang tính táo bạo, đột phá đem lại sự lớn mạnh của DN.

Đối với quyết định sát nhập với DN logistics khác, DN cần tiến hành:

- Tổng hợp, phân tích, đánh giá tình hình kinh doanh, tài chính, nhân sự, khả năng tồn tại và phát triển,... của DN trong ngắn hạn và dài hạn.
- Đánh giá, cân nhắc lợi ích mà DN đạt được khi sát nhập với DN logistics khác
- Đàm phán, đưa ra quyết định sát nhập hay không sát nhập
- Triển khai sát nhập, tích hợp dịch vụ của đối tác sát nhập để hoàn thiện chuỗi dịch vụ, sự hội tụ về địa lý, tài chính, cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, nhân sự,...
- Quản lý, giám sát, kiểm soát, đánh giá hiệu quả của hoạt động sát nhập từ đó có các biện pháp điều chỉnh kịp thời hay quyết định không sát nhập nữa.

Các hoạt động mua lại hay sát nhập DN sẽ trở nên phổ biến hơn. Các DN cần nghiên cứu, tham khảo, theo dõi các vụ mua lại hay sát nhập, tìm hiểu về pháp luật, cách thức mua lại, sát nhập để có thể thực hiện giải pháp này khi cần thiết.

<u>Giải pháp 6:</u> Tiếp tục đầu tư và đẩy mạnh các hoạt động Marketing cho dịch vụ logistics tích hợp trọn gói và toàn diện, 4PL, 5PL và SCM

Các DN vừa phải cạnh tranh trong kinh doanh mà còn cạnh tranh trong Marketing, trong giai đoạn này tiếp tục đầu tư và đẩy mạnh các hoạt động như:

- Tiếp tục quảng cáo qua các phương tiện thông tin đại chúng.
- Đầu tư vào các giải thưởng, các chứng chỉ về chất lượng dịch vụ
- Thông qua tổ chức đào tạo logistics, SCM cho các KH để quảng bá dịch vụ
- Tài trợ các giải thi đấu thể thao, các đợt cứu trợ thiên tai, bão lụt,...
- Tổ chức hội nghị KH. Tham gia hội nghị các 3PL, SCM.

- Thông qua các tổ chức xúc tiến thương mại, dịch vụ ở nước ngoài để quảng bá hình ảnh, dịch vụ của DN.

DN cần có chiến lược marketing trong ngắn hạn và dài hạn; có đội ngũ nhân sự Marketing chuyên nghiệp, hiểu biết và có trải nghiệm về Logistics và SCM

3. Các kiến nghị đối với các cơ quan Nhà nước:

Ngành GNHHXNK, logistics và SCM liên quan đến rất nhiều ban ngành, cơ sở hạ tầng vật chất công cộng, thông tin, tài chính, Hải quan nên để thực hiện định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM thành công, các DN GNHHXNK Tp.HCM cần có sự hỗ trợ và hoàn thiện từ phía Chính phủ và các ban ngành với các kiến nghị như:

- Chính phủ cần đẩy mạnh hoàn thành xây dựng hệ thống cảng biển tại Tp.HCM; đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng vật chất, đường xá, thông tin,... Xây dựng các trung tâm logistics tại các cảng biển, sân bay, ga xe lửa, trạm vận tải. Tạo điều kiện cho thành phần kinh tế tư nhân tham gia đầu tư và khai thác một số cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM.
- Chính phủ cần hoàn thiện cơ sở pháp lý, cơ chế quản lý về dịch vụ logistics và SCM; thương mại điện tử; tạo điều kiện thuận lợi cho các DN, sự bình đẳng giữa DN trong nước và DN nước ngoài; DN quốc doanh và DN ngoài quốc doanh.
- Cục Hải quan Tp.HCM cần đẩy mạnh triển khai thủ tục Hải quan điện tử rộng rãi ở tất cả các DN, tiếp tục triển khai chương trình đại lý khai thuê Hải quan, đầu tư các trang thiết bị kiểm soát Hải quan hiện đại để rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa nhưng vẫn đảm bảo chức năng quản lý Nhà nước về Hải quan
- UBND Tp.HCM cho phép thành lập Ban quản lý Logistics hay Hiệp hội Logistics tại Tp.HCM để quản lý & hỗ trợ các DN logistics phát triển.
- Các trường đại học, cao đẳng về kinh tế, vận tải, ngoại thương cần từng bước triển khai đào tạo ngành logistics và SCM để bổ sung kịp thời nguồn nhân lực.

Kết luận

Ngành GNHHXNK, các DN GNHHXNK Việt Nam sẽ chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ Logistics và SCM là một xu thế tất yếu khách quan, phù hợp với bối cảnh hội nhập kinh tế, luật Thương mại năm 2005, cơ sở lý thuyết và thực tiễn của các ngành này tại Việt Nam và thế giới.

Trong bối cảnh hội nhập và phát triển kinh tế của nước nhà, nhất là khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của WTO, bên cạnh những cơ hội kinh doanh các DN GNHHXNK tại Tp.HCM sẽ đương đầu với những thách thức lớn từ xu hướng phát triển của ngành logistics và SCM, nhu cầu của khách hàng, sự tham gia thị trường dịch vụ của các DN nước ngoài,... cùng với thực trạng cơ sở hạ tầng vật chất, thông tin, nguồn nhân lực, cơ chế quản lý, các quy định của pháp luật, năng lực tài chính đòi hỏi các DN cần có định hướng và các giải pháp chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay.

Trên cơ sở lý thuyết ở chương 1, thực trạng hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM, những thuận lợi và khó khăn của các DN GNHHXNK tại Tp.HCM trong những năm gần đây ở chương 2, tác giả đề xuất các định hướng và các giải pháp để chuyển đổi sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM. Theo đó, các DN sẽ chuyển đổi hình thức và nội dung kinh doanh cơ bản để trở thành 3PL; kế đến, các DN sẽ trở thành 3 PL tích hợp trọn gói và toàn diện, tham gia cung cấp dịch vụ với tư cách là nhà cung cấp dịch vụ 4PL, 5PL và SCM cùng các giải pháp và kiến nghị để khai thác các thuận lợi, khắc phục các khó khăn và phù hợp với thực trạng của ngành GNHHXNK, pháp luật Việt Nam và các hoạt động quản trị kinh doanh, quản trị tài chính, quản trị nhân sự, quản trị marketing,... của các DN để có thể tồn tại và phát triển bền vững.//.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Phần 1: tiếng Việt

1/. Bộ Giao thông vận tải, *Định hướng giao thông vận tải Việt Nam trong những thập kỷ tới,* Hà Nội.

2/. Triệu Thị Hồng Cẩm (1997), *Nghiệp vụ vận tải bảo hiểm ngoại thương,* Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh

3/. PGS TS Hoàng Văn Châu (1999), *Vận tải Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu,* Nhà xuất bản Khoa học và kỹ thuật, Thành phố Hồ Chí Minh.

4/. Ths Phan Văn Châu (2003), *Một số giải pháp phát triển dịch vụ logistics tại Thành phố Hồ Chí Minh,* Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TPHCM, Thành phố Hồ Chí Minh.

5/. Cục thống kê thành phố Hồ Chí Minh, *Niên giám thống kê Thành phố Hồ Chí Minh* (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005), Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.

6/. Phạm Mạnh Hiền, Phạm Hữu Hạnh hiệu đính (2005), *Nghiệp vụ giao nhận vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương,* Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.

7/. TS. Nguyễn Thanh Hội, TS Phan Thăng (2001), *Quản trị học,* Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

8/. Ths Bùi Lan Hương (2005), *Một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động logistics và quản trị chuỗi cung ứng của công ty Petronas Carigali Việt Nam,* Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TPHCM, Thành phố Hồ Chí Minh.

9/. TS Ngô Thị Ngọc Huyền (2001), *Rủi ro trong kinh doanh,* Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.

10/. Philip Kotler (2000), *Thấu hiểu tiếp thị từ A đến Z,* Nhà xuất bản trẻ, Thành phố Hồ Chí Minh

11/. *Luật Thương mại, Luật Hải quan và Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu* (2005), Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.

12/. Ths Lê Quang Minh (2004), *Các giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động logistics trong giao nhận giày dép xuất khẩu bằng container đường biển vào thị trường Mỹ trên địa bàn Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam,* Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TPHCM, Thành phố Hồ Chí Minh.

13/. Ths Nguyễn Thị Tuyên Ngôn (2004), *Các giải pháp phát triển hoạt động logistics trong giao nhận vận tải quốc tế bằng đường biển tại Đà Nẵng,* Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TPHCM, Thành phố Hồ Chí Minh.

14/. Alan C.Shapiro (1999), *Quản trị tài chính quốc tế,* Nhà xuất Thống kê, Hà Nội.

15/. Tạp chí Chủ hàng Việt Nam, *số December 2004-June 2007*, Nhà xuất bản Giao thông vận tải, thành phố Hồ Chí Minh.

16/. GS TS Võ Thanh Thu chủ biên, PGS TS Đoàn Thị Hồng Vân (2002), *Những giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng Incoterms 2000 tại Việt Nam,* Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

17/. Võ Thành Trung (2000), *Những giải pháp chiến lược phát triển dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế tại miền Nam,* Luận án Tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM, Thành phố Hồ Chí Minh.

18/. PGS TS Đoàn Thị Hồng Vân (2003), *Logistics những vấn đề cơ bản,* Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

19/. PGS TS Đoàn Thị Hồng Vân (2006), *Quản trị logistics,* Nhà xuất Thống kê, Hà Nội.

20/. PGS TS Đoàn Thị Hồng Vân (2002), *Quản trị cung ứng,* Nhà xuất Thống kê, Hà Nội.

21/. Đinh Phượng Vương (2000), Quản lý chất lượng toàn diện, Nhà xuất Thống kê, Hà Nội.

22/. Website Cục Hải quan Đồng Nai: www.dncustoms.gov.vn

23/. Website Hãng hàng không Việt Nam: www.vietnamairlines.com.vn

24/. Website Hiệp hội cảng biển Việt Nam: www.vpa.org.vn

25/. Website Hiệp hội giao nhận và kho vận Việt Nam: www.viffas.org.vn

26/. Website Tạp chí hàng hải Việt Nam: www.visabatimes.com.vn

27/. Website Tổng cục Hải quan Việt Nam: www.customs.gov.vn

28/. Website Viện kinh tế Tp.HCM: www.vienkinhte.hochiminhcity.gov.vn

Phần 2: tiếng Anh

29/. Philip Kolter (1999), *Kolter on Marketing: How to Creat, Win and Dominate Markets,* The Free Press, London

30/. Douglas M. Lambert, James R. Stock, Lisa M. Ellram (1998), *Fundamentals of Logistics Management,* McGraw-Hill, Singapore.

31/. David Simchi-Levi, Philip Kaminsky, Edith Simchi-Levi (2000), *Designing and Managing the Supply Chain,* McGraw-Hill, USA.

32/. James R.Stock, Douglas M. Lambert (2001), *Strategic Logistics Management, McGraw-Hill,* USA.

33/. Kate Visatek (2005), *Supply chain and Logistics terms glossary,* Supply Chain Visions, USA.

34/. Website: Hiệp hội các nhà Quản trị chuỗi cung ứng chuyên nghiệp Hoa Kỳ: www.cscmp.org

35/. Website: APL Logistics: www.apllogistics.com

36/. Website: Hội đồng Quản trị chuỗi cung ứng Hoa Kỳ: www.cscm.org

37/. Website: Hội đồng Quản trị Logistics Hoa Kỳ: www.clm.org

38/. Website: Maersk logistics: www.maersk-logistics.com

39/. Website: Tập đoàn DHL: www:dhl.com

40/. Website: Tập đoàn Fedex: www.fedex.com

41/. Website: Tổ chức thương mại thế giới: www.wto.org

Phụ lục 1: Phân biệt hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM:

Cả 3 hoạt động GNHHXNK, Logistics và SCM đều phục vụ cho quá trình lưu chuyển, lưu trữ dòng vật chất, thông tin và tiền tệ; đều là hoạt động kinh doanh, hướng đến mục tiêu cuối cùng là tối đa hóa lợi nhuận.

Bảng 1.1: Phân biệt hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM

Giao nhận hàng hóa XNK	Logistics	SCM
* **Hình thức:** - Tổ chức đơn giản. Các DN tự thực hiện các nội dung GNHHXNK hay thuê ngoài một số hoạt động, là các 1PL, 2PL * **Nội dung:** - là hoạt động kinh doanh tác nghiệp liên quan đến quá trình lưu chuyển, lưu trữ hàng hóa XNK của KH - Các hoạt động mang tính đơn lẻ, tính chiến thuật chủ yếu là giai đoạn vận chuyển, xuất nhập khẩu hàng hóa	* **Hình thức:** - Tổ chức chuyên nghiệp với các mô hình độc lập nhằm tối ưu hóa dòng vật chất, thông tin và tiền tệ thường là 3PL, 4PL, 5PL * **Nội dung:** - là hoạt động kinh doanh nhằm tối ưu hóa về vị trí và thời gian, lưu chuyển và lưu trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên đến người tiêu dùng. - Các hoạt động mang tính chuỗi, quá trình, có xu hướng chiến lược xuyên suốt CCƯ	* **Hình thức:** - Tổ chức cấu trúc mạng lưới phức tạp bao gồm nhiều mắc xích liên kết, phối hợp chặt chẽ xuyên suốt CCƯ * **Nội dung:** - là hoạt động kinh doanh nhằm quản trị, tối ưu hóa các mắc xích liên kết kinh doanh xuyên suốt CCƯ. - Các hoạt động mang tính chiến lược, liên kết, phụ thuộc lẫn nhau của các quá trình và các đối tác kinh doanh

PHỤ LỤC 15: Kế hoạch di dời cảng biển tại Tp.Hcm

- Hệ thống cảng biển TP.HCM có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của cả nước, của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (VKTTĐPN) và của TP.HCM. Tuy nhiên, do tất cả cảng nói trên đều ở trung tâm TP, có mặt bằng chật hẹp nên việc mở rộng và phát triển của các cảng không thuận lợi, chỉ tiếp nhận tàu có tải trọng 15.000 - 30.000 tấn.

- Khu cảng Cái Mép - Thị Vải (Bà Rịa - Vũng Tàu) trên sông Thị Vải có độ sâu nước lớn đáp ứng cỡ tàu 50.000 - 80.000 tấn, có các điều kiện lợi thế nên lãnh đạo các cảng như: Tân cảng, cảng Sài Gòn và Nhà máy đóng tàu Ba Son đã chọn lựa để đáp ứng nhu cầu phát triển đến năm 2020 và sau 2020.

Trong khi đó, việc qui hoạch cảng biển TP.HCM về khu cảng Cát Lái và khu cảng Hiệp Phước với mục tiêu trước mắt (2010 - 2020) là thúc đẩy sớm tiến độ di dời của các cảng, sau 2020 phát triển thành cảng lớn có khả năng đón tàu trọng tải đến 30.000 tấn. Còn mục tiêu đầu tư phát triển cảng biển lớn trong tương lai thì các nhà khai thác cảng đã chọn khu Cái Mép - Thị Vải.

Tên cảng	Địa điểm mới	Diện tích (ha)	Tổng vốn (triệu USD)
Tân cảng	**Cát Lái**	26,13	100,00
Ba Son	**Rạch Bàn Thạch, Cái Mép**	61,70	97,84
Sài Gòn	**Cái Mép**	39	194,41
	Thị Vải	30	120,13
	Hiệp Phước	36	137,16
Tân Thuận Đông	**Cát Lái**	15	23,15
Cảng Rau Quả	**Hiệp Phước**	20,88	39,15

Nguồn: Công ty Tân cảng Sài Gòn

PHỤ LỤC 3: Kết quả điều tra tham khảo ý kiến các DN SXKD và các DN GNHHXNK, Logistics và SCM

1. Kết quả điều tra xã hội học tình hình hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM tại các DN GNHHXNK, logistics, SCM và các SXKD XNK:

1.1. Mục đích tiến hành điều tra:

Các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM tại Việt Nam nói chung và tại Tp.HCM nói riêng đã và đang có quá trình phát triển liên tục theo thời gian. Những chuyển biến phát triển của các hoạt động này gắn liền các hoạt động thực tiễn của các DN và sự phát triển, hội nhập kinh tế của Việt Nam. Do vậy, tác giả tiến hành cuộc điều tra nhằm các mục đích sau:

- Tăng tính thực tiễn của đề tài
- Có các cơ sở thực tiễn hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM tại các DN kết hợp với các số liệu, thông tin thứ cấp để tiến hành phân tích thực trạng của các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM.

1.2. Đối tượng và địa bàn tiến hành điều tra:

- Đối tượng điều tra: các DN dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM; các DN sản xuất kinh doanh XNK
- Địa bàn tiến hành điều tra: thành phố Hồ Chí Minh.

1.3. Phương pháp và thời gian tiến hành điều tra:

- Phương pháp tiến hành điều tra: điều tra xã hội học với các phiếu tham khảo ý kiến của các DN (Phụ lục 17 và phụ lục 18)
- Thời gian tiến hành điều tra: tháng 02-04/2007

1.4. Kết quả cuộc điều tra:

1.4.1. Số lượng mẫu điều tra:

- Cuộc điều tra được tiến hành gửi phiếu tham khảo ý kiến đến:

. 176 DN GNHHXNK, logistics và SCM. Kết quả nhận được 127 phiếu trả lời, trong đó có 106 phiếu trả lời hợp lệ và tác giả đã chọn 100 phiếu của 100 DN (phụ lục) để tổng kết và phân tích.

. 100 DN sản xuất kinh doanh XNK. Kết quả nhận được 77 phiếu trả lời, trong đó có 59 phiếu hợp lệ và tác giả đã chọn 50 phiếu của 50 DN (phụ lục) để tiến hành tổng kết và phân tích.

A - KẾT QUẢ TỪ PHIẾU THAM KHẢO Ý KIẾN CÁC DN GNHHXNK, LOGISTICS VÀ SCM:

1. <u>DỊCH VỤ GNHHXNK</u>:

- Các dịch vụ GNHHXNK mà DN đang cung cấp cho KH:

Các dịch vụ	Số DN	Các dịch vụ	Số DN
a) Thông quan Hải quan	87	j) Book chỗ với nhà vận chuyển	100
b) Đóng kiện-đóng gói	43	l) Theo dõi việc vận chuyển hàng hóa	100
c) Vận chuyển nội địa	56	m) Phân phối hàng hóa	13
d) Cho thuê kho bãi	22	n) Kiểm đếm hàng hóa	21
e) Xin chứng nhận xuất xứ hàng hóa	11	o) Tư vấn hoạt động GNHHXNK	77
f) Mua bảo hiểm hàng hóa hộ KH	89	p) Hỗ trợ chủ hàng khiếu kiện đối với nhà vận chuyển (khi cần)	43
g) Dán nhãn	12	q) Vận tải đa phương thức	92
h) Quét mã vạch	5	r) Lập bộ chứng từ xuất nhập khẩu	78
i) Gom hàng lẻ	27	s) Giao nhận hàng dự án	7

- Những thuận lợi và khó khăn theo thứ tự theo mức độ từ cao đến thấp (1-6) mà các DN đang có:

Thứ tự ưu tiên	1	2	3	4	5	6
	Số DN = tỉ lệ %					
a) Lợi nhuận trên vốn đầu tư cao	0	0	**34**	29	13	24
b) Đội ngũ nhân viên năng động và cầu tiến	0	0	0	7	29	**64**
c) Nhiều cơ hội kinh doanh khi các chủ hàng tham gia vào sân chơi kinh doanh khu vực và thế giới	2	21	18	16	**39**	4

d) Có thể khai thác các phân khúc thị trường mà các DN nước ngoài hay các nhà vận chuyển không làm được	10	17	14	**37**	14	8
e) Có thể khai thác các mối quan hệ mà các DN khác không có được	**62**	15	11	7	5	0
f) Nhu cầu thuê ngoài dịch vụ ngày càng cao	26	**47**	23	4	0	0

Những khó khăn	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
	Số DN = tỉ lệ %									
a) Sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ cạnh tranh	77	11	10	2	0	0	0	0	0	0
b) Hệ thống pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước chưa hoàn thiện	0	0	0	23	12	43	16	3	2	1
c) Mức lời của dịch vụ ngày càng giảm	2	1	43	11	39	2	2	0	0	0
d) Chưa có hệ thống thông tin tốt, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động GNHHXNK còn thiếu và lạc hậu	11	9	11	12	7	9	8	31	1	1
e) Rủi ro và tổn thất thường xuyên xảy ra	0	2	2	0	0	0	12	2	27	55
f) Tình trạng độc quyền các cung cấp các dịch vụ của các DN Nhà nước tại các cảng biển, sân bay, ga xe lửa, trạm xe tải,...	6	58	2	7	6	2	14	3	2	0
g) Chi phí đầu tư cơ sở vật chất chuyên nghiệp rất cao	4	13	1	32	2	5	39	3	1	0
h) Chưa có mạng lưới của chính DN ở nước ngoài	0	5	4	6	7	1	2	8	63	4
i) Các DN nước ngoài	0	1	3	4	15	0	6	29	4	38

thường chọn các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài										
j) Thói quen xuất nhập khẩu của các chủ hàng (ví dụ: nhập CIF, xuất FOB,...)	0	0	24	3	12	38	1	21	0	1

- Giá trị gia tăng mang lại cho sản phẩm của KH:

Đánh giá	Rất cao	Cao	Khá	Trung bình	Thấp
Số DN	8	12	18	52	10
Tỉ lệ %	8%	12%	18%	52%	10%

- Tỉ lệ lợi nhuận/doanh thu của dịch vụ GNHHXNK mà DN đang cung cấp

Tỉ lệ lợi nhuận	5-10%	11-20%	21-30%	31-50%	51-70%	Chưa thống kê
Số DN = %	18	48	19	11	4	6

- Thành viên của VIFFAS:

. 88 DN chiếm 88% không là thành viên của VIFFAS

. 12 DN chiếm 12% là thành viên của VIFFAS

- Tỉ lệ % KH chủ lực của DN:

- Mức độ hài lòng của KH về dịch vụ GNHHXNK của DN:

Mức độ	Kém	Trung bình	Khá	Tốt	Tuyệt vời
Số DN = %	0	17	23	53	7

2. <u>DỊCH VỤ LOGISTICS</u>:

- Sự hiểu biết về dịch vụ logistics

. 14% ý kiến cho rằng: hoạt động logistics là các hoạt động trong GNHHXNK như vận chuyển, khai báo Hải quan, phân loại, xếp dỡ và lưu kho hàng hóa.

. **57% ý kiến cho rằng**: hoạt động logistics là quá trình thực hiện hiệu quả về chi phí cho chuỗi hoạt động thu mua, cung ứng, vận chuyển, xếp dỡ, đóng gói, lưu kho, phân phối hàng hóa đến KH

. 15% ý kiến cho rằng: hoạt động logistics là quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả và hiệu năng lưu lượng và lưu kho hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu của KH.

. 11% ý kiến cho rằng: Quá trình tối ưu hóa về vị trí và thời gian, vận chuyển và dự trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên của dây chuyền chuỗi cung ứng cho đến người tiêu dùng cuối cùng, thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế.

. 3% có Ý kiến khác: cho rằng hoạt động logistics là chuỗi các hoạt động GNHHXNK.

- Đánh giá về nhu cầu dịch vụ logistics của các DN SXKDXNK:

Đánh giá về nhu cầu	Rất cao	Cao	Chưa cao	Rất ít
Số DN = %	17	67	12	4

- Đánh giá sự khác biệt giữa dịch vụ logistics và dịch vụ GNHHXNK

Các tiêu chí	**Kém**	**Thấp**	**Trung bình**	**Cao**	**Rất cao**
	Các DN & tỉ lệ %				
a) Mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm	0	3	23	65	9
b) Khả năng tích hợp hoạt động logistics	0	2	23	67	8
c) Tối ưu chi phí, thời gian và vị trí cho KH	0	2	8	18	72
d) Hệ thống cập nhật thông tin hiện đại	0	5	12	71	12
e) Mức độ chuyên môn	0	0	34	45	11
f) Mức độ quản trị rủi ro và tổn that	0	8	26	62	4
g) Năng lực toàn cầu	0	7	17	56	20

- Đánh giá các lý do cơ bản mà các DN sản xuất kinh doanh XNK thuê ngoài dịch vụ logistics theo thứ tự ưu tiên từ 1-6:

Các lý do	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
	Số DN = tỉ lệ %					
a) Tiết kiệm chi phí	23	12	3	62	0	0
b) Tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của DN	67	27	6	0	0	0
c) Các DN dịch vụ logistics thực hiện chuyên nghiệp và hiệu quả hơn	6	58	28	8	0	0
c) Tạo ra sự khác biệt về	0	0	2	15	32	51

sản phẩm dịch vụ						
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	0	0	7	6	42	45
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin	4	3	54	9	26	4

3. <u>DỊCH VỤ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG (SCM)</u>

- Sự hiểu biết về SCM:

. 66 ý kiến cho rằng: Quản lý nguồn vật tư, nguyên liệu đầu vào và những thành phẩm của công ty

. 4 ý kiến cho rằng: Quá trình quản trị tổng hợp hoạt động của nhiều tổ chức trong dây chuyền cung ứng và phản hồi trở lại các thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới thông tin và truyền thông kỹ thuật số.

. 12 ý kiến cho rằng: Việc tích hợp logistics xuyên suốt chuỗi cung ứng đến tích hợp và quản trị các quá trình kinh doanh chủ chốt xuyên suốt chuỗi cung ứng.

. 7 ý kiến cho rằng: Quá trình sản xuất, phân phối và tiêu thụ như một quá trình liên kết, tích hợp, phụ thuộc và ảnh hưởng lẫn nhau từ nhà cung cấp, sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.

.11 : Không ý kiến

- Các hoạt động có thể hợp tác giữa các nhà cung cấp dịch vụ SCM với các công ty SXKDXNK:

Các hoạt động	**Số DN**
Thay mặt KH quản trị một số mắc xích trong chuỗi cung ứng	23
Quản trị các đối tác cung cấp dịch vụ logistics cho DN KH	5
Dự báo nhu cầu KH	34
Quản trị hoạt động thu mua của DN KH	76
Quản trị dịch vụ KH	23

Quản trị mối quan hệ KH	12
Quản trị dòng sản xuất	0
Hoàn thành đơn hàng	1
Phát triển và thương mại hóa sản phẩm	6

4. CÁC Ý KIẾN CHUNG:

- Việc thành lập Hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ logistics và SCM

. Cần thiết: 67 DN . Không cần thiết: 17 DN . Không ý kiến: 16 DN

- Cơ sở vật chất hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM

.Rất hiện đại: 0 DN .Hiện đại: 7 DN .Khá hiện đại: 28 DN .Không hiện đại:7 DN .Không ý kiến: 13 DN . Chưa đáp ứng nhu cầu của DN: 45 DN

- Sự cần thiết của việc chuyển tiếp cung cấp dịch vụ GNHHXNK sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM

. Cần thiết: 86 DN . Không cần thiết: 14 DN

- Các hoạt động mà DN cần thực hiện để chuyển tiếp cung cấp dịch vụ GNHHXNK sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM trong giai đoạn hiện nay

Các hoạt động cần thực hiện	Số DN
a) Kiện toàn bộ máy tổ chức	78
b) Đào tạo và tuyển dụng lao động có chuyên môn	81
c) Đầu tư cơ sở vật chất, hệ thống thông tin	84
d) Tham gia các hiệp hội	28
e) Trở thành nhà cung cấp dịch vụ 3PL phi tài sản	86
f) Làm thầu phụ cho các đối tác nước ngoài	56
g) Liên kết với các đối tác dịch vụ khác để cung cấp dịch vụ tích hợp cho KH	95
h) Hợp đồng hợp tác kinh doanh với các chủ hàng để trở thành nhà 4PL	12

- Đánh giá về cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước đối với dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM:

Các tiêu chí	Kém	Thấp	Trung bình	Khá	Cao
	Số DN = tỉ lệ %				

a) Tính ổn định	5	23	61	11	0
b) Sự phối hợp giữa các ban ngành	12	32	45	9	2
c) Độ chặt chẽ và bảo vệ các nhà cung cấp dịch vụ	3	7	64	26	0
d) Tính thực tiễn	12	45	33	7	3
e) Tính quốc tế	24	57	17	2	0

- Đánh giá về các tiêu chí mà KH chọn khi thuê ngoài dịch vụ GNHHXNK, logistics và SCM theo thứ tự ưu tiên từ 1-6:

Các lý do	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
	Số DN = tỉ lệ %					
a) Tiết kiệm chi phí	11	8	58	23	0	0
b) Tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của công ty	79	9	9	3	0	0
c) Các DN dịch vụ logistics thực hiện chuyên nghiệp và hiệu quả hơn	9	81	7	3	0	0
c) Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm dịch vu	0	0	0	0	32	77
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	0	0	7	9	61	13
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin	0	2	19	62	7	10

- Thứ tự ưu tiên về chiến lược kinh doanh của DN trong giai đoạn hiện nay:

Các tiêu chí	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
	Số DN = tỉ lệ %				
a) KH	17	72	9	2	0
b) Sản phẩm và dịch vụ	7	15	63	14	1
c) Lợi nhuận	67	7	21	5	0
d) Tối thiểu hóa chi phí	4	3	6	68	19
e) Thiết lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các đối tác	5	3	1	11	80

B - KẾT QUẢ TỪ PHIẾU THAM KHẢO Ý KIẾN CÁC DN SXKD XNK:

1. <u>CÁC HOẠT ĐỘNG GNHHXNK</u>:

- DN đang tự thực hiện các hoạt động GNHHXNK hay thuê ngoài:

. Tự thực hiện hoàn toàn: 7 DN chiếm 14%

. Thuê ngoài hoàn toàn: 12 DN chiếm 24%

. Một phần tự thực hiện và một phần thuê ngoài: 31 nghiệp chiếm 62%

- Đánh giá về vai trò của hoạt động GNHHXNK đối với hiệu quả hoạt động chung của DN

. Rất quan trọng: 11 DN chiếm 22% . Quan trọng: 33 DN chiếm 66%

. Ít quan trọng: 6 DN chiếm 12% . Không quan trọng: o (không) DN chiếm 0%

- Hiệu quả về giá trị gia tăng của hoạt động GNHHXNK tại DN:

. Rất cao: 2 DN chiếm 4% . Cao: 5 DN chiếm 10% . Khá: 22 DN chiếm 44%

. Trung bình: 15 DN chiếm 30% . Thấp: 6 DN chiếm 12%

- Chi phí hoạt động GNHHXNK trong giá thành đơn vị sản phẩm:

. 5-10%: 38 DN . 11-20%: 5 DN . 21-30%: 3 DN . 31-50%: 2 DN

. 51-70%: 0 (không) DN . Chưa thống kê: 2 DN

- Đánh giá của KH về hoạt động GNHHXNK của DN:

. Kém: 0 (không) DN . Trung bình: 12 DN . Khá: 29 DN . Tốt: 9 DN

. Tuyệt vời: 0 (không) DN

2. <u>HOẠT ĐỘNG LOGISTICS</u>:

- Quan niệm về hoạt động logistics:

. 14 DN chiếm 28%, cho rằng: logistics là những hoạt động trong GNHHXNK như vận chuyển, khai báo Hải quan, phân loại, xếp dỡ, lưu kho hàng hóa.

. 23 DN chiếm 46%, cho rằng: logistics là quá trình thực hiện hiệu quả về chi phí cho chuỗi các hoạt động thu mua, cung ứng, vận chuyển, xếp dỡ, đóng gói, đóng kiện, lưu kho, phân phối hàng hóa đến KH.

. 9 DN chiếm 14%: Logistics là quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả và hiệu năng lưu chuyển và lưu kho hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu của KH

. 3 DN chiếm 6%: Quá trình tối ưu hóa về vị trí và thời gian, vận chuyển và dự trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên của dây chuyền chuỗi cung ứng cho đến người tiêu dùng cuối cùng, thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế.

. 1 DN: 0 (không) ý kiến

- Quan điểm của lãnh đạo DN về vai trò của hoạt động logistics và dịch vụ logistics đối với hoạt động sản xuất kinh doanh tại DN

Quan điểm	**Không quan trọng**	**Quan trọng**	**Rất quan trọng**	**Không ý kiến**
Số DN	5	32	13	2
Tỉ lệ %	10%	64%	26%	4%

- Sự cần thiết thuê ngoài các hoạt động logistics

. Cần thiết: 41 DN chiếm 82% . Không cần thiết: 9 DN chiếm 18%

- Đánh giá về hoạt động logistics tại DN

Đánh giá	**Rất hiệu quả**	**Hiệu quả**	**Khá hiệu quả**	**Chưa hiệu quả**
Số DN	**4**	**7**	**12**	**26**
Tỉ lệ %	**8%**	**14%**	**24%**	**52%**

- Các lý do mà DN thuê ngoài các hoạt động logistics theo thứ tự ưu tiên từ 1-6:

Các lý do/Thứ tự ưu tiên	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
	Số DN & tỉ lệ %					
a) Tiết kiệm chi phí	7 14%	9 18%	**23** **46%**	10 20%	1 2%	0 -
b) Tập trung	**34**	12	3	1	0	0

vào hoạt động kinh doanh chính của công ty	**68%**	24%	6%	2%	-	-
c) Các DN dịch vụ logistics thực hiện chuyên nghiệp và hiệu quả hơn	6 12%	**27** **54%**	12 24%	5 10%	0 -	0 -
c) Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm dịch vụ	0 -	0 -	0 -	1 2%	9 18%	**40** **80%**
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	1 2%	2 4%	0 -	1 2%	**37** **74%**	9 18%
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin	2 4%	0 -	12 24%	**32** **64%**	3 6%	1 2%

3. <u>HOẠT ĐỘNG SCM</u>:

- Quan niệm về hoạt động SCM:

. 22 DN chiếm 24% cho rằng: SCM là quản lý nguồn vật tư, nguyên liệu đầu vào những và thành phẩm của DN

. 5 DN chiếm 10% cho rằng: SCM là quá trình quản trị tổng hợp hoạt động của nhiều tổ chức trong dây chuyền cung ứng và phản hồi trở lại các thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới thông tin, truyền thông kỹ thuật số.

. 7 DN chiếm 14% cho rằng: SCM là việc tích hợp logistics xuyên suốt chuỗi cung ứng đến tích hợp và quản trị các quá trình kinh doanh chủ chốt xuyên suốt chuỗi cung ứng.

. 6 DN chiếm 12% cho rằng: SCM là quá trình sản xuất, phân phối và tiêu thụ như một quá trình liên kết, tích hợp, phụ thuộc và ảnh hưởng lẫn nhau từ nhà cung cấp, sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.

. 12 DN chiếm 24%: Không ý kiến

- Đánh giá về mối quan hệ hợp tác giữa DN và các đối tác trong chuỗi cung ứng hiện nay:

. Rất tốt: 12 DN chiếm 24% . Tốt: 23 DN chiếm 46%

. Khá tốt: 8 DN chiếm 16% . Chưa tốt: 7 DN chiếm 14%

- Mức độ phức tạp về chuỗi cung ứng của DN

. Rất phức tạp: 6 DN chiếm 12% . Phức tạp: 24 DN chiếm 48%

. Khá phức tạp: 19 DN chiếm 38% . Đơn giản: 1 DN chiếm 5%

- Tình trạng khó khăn khi các đối tác trong chuỗi cung ứng không thực hiện tốt nhiệm vụ của mình:

. Chưa: 0 (không) DN chiếm 0% . Đã từng: 16 DN chiếm 32%

. Thường xuyên: 34 DN chiếm 68%

- Chiến lược kinh doanh của DN tập trung vào theo thứ tự ưu tiên từ 1-5:

Các tiêu chí/Thứ tự ưu tiên	1	2	3	4	5
a) KH	11 22%	21 42%	2 4%	16 32%	0 -
b) Sản phẩm và dịch vụ	0 -	7 12%	8 16%	26 52%	9 18%
c) Lợi nhuận	34 68%	12 24%	4 8%	0 -	0 -
d) Tối thiểu hóa chi phí	5 10%	10 16%	32 64%	3 6%	0 -
e) Thiết lập mối quan hệ hợp	0	0	4	5	41

tác chặt chẽ với các đối tác	-	-	8%	10%	82%

4. <u>CÁC VẤN ĐỀ CHUNG</u>:

- Sự cần thiết của việc thành lập Hiệp hội các chủ hàng:

. Cần thiết: 43 DN chiếm 86% . Không cần thiết: 4 DN chiếm 8%

. Không ý kiến: 3 DN chiếm 6%

- Đánh giá về cơ sở hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM

. Rất hiện đại: 2 DN chiếm 4% . Hiện đại: 7 DN chiếm 14%

. Khá hiện đại: 21 DN chiếm 42% . Không hiện đại: 12 DN chiếm 24%

. Không ý kiến: 8 DN chiếm 16%

- Sự cần thiết của việc chuyển tiếp các hoạt động GNHHXNK sang hoạt động logistics và SCM để hoạt động hiệu quả hơn

. Cần thiết: 37 DN chiếm 74% . Không cần thiết: 13 DN chiếm 26%

- Đánh giá thứ tự ưu tiên từ 1-5 cho các bước cần chuyển đổi:

Các bước cơ bản cần chuyển đổi	1	2	3	4	5
	Số DN & tỉ lệ %				
a) Kiện toàn bộ máy tổ chức	**32** **64%**	4 8%	8 16%	6 12%	0 -
b) Đầu tư cơ sở vật chất	8 16%	**37** **74%**	5 10%	0 -	0 -
c) Đào tạo và tuyển dụng lao động có chuyên môn	6 12%	4 8%	**29** **58%**	11 22%	0 -
d) Tham gia các hiệp hội	0 -	0 -	1 2%	8 16%	**41** **82%**
e) Tìm kiếm các đối tác để cộng tác	4 8%	5 10%	7 14%	**25** **50%**	9 18%

- Đánh giá về cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý của Chính phủ đối với hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM:

Các tiêu chí	Kém	Thấp	Trung bình	Khá	Cao
	Số DN & Tỉ lệ %				
a) Tính ổn định	3 6%	**36** **72%**	6 12%	5 10%	0 0%

b) Sự phối hợp giữa các ban ngành	3 6%	11 22%	**28** **56%**	6 12%	2 4%
c) Độ chặt chẽ và bảo vệ các nhà cung cấp dịch vụ	4 8%	12 24%	9 18%	**24** **48%**	1 2%
d) Tính thực tiễn	2 4%	8 16%	26 52%	13 26%	1 2%
e) Tính quốc tế	6 12%	34 68%	9 18%	1 2%	0 0%

- Các tiêu chí lựa chọn của DN khi thuê ngoài các hoạt động GNHHXNK, logistics và SCM theo thứ tự ưu tiên từ 1-10:

Các tiêu chí	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
	Số DN & Tỉ lệ %									
a) Giá trị và tiết kiệm chi phí	12 24%	**15** **50%**	11 22%	8 16%	4 8%	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -
b) Độ tin cậy	5 10%	8 16%	9 18%	**26** **52%**	2 4%	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -
c) Năng lực toàn cầu	3 6%	3 6%	5 10%	7 14%	**29** **58%**	3 6%	0 -	0 -	0 -	0 -
d) Ứng dụng CNTTvà truyền dữ liệu điện tử trong dịch vụ KH	0 -	0 -	0 -	0 -	1 2%	**33** **66%**	11 22%	5 10%	0 -	0 -
e) Tốc độ cung cấp dịch vụ	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -	2 4%	2 4%	6 12%	**36** **72%**	4 8%
f)Chuyên nghiệp và kinh nghiệm	**23** **46%**	17 34%	8 16%	2 4%	0 0%	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -
g) Khả năng tích hợp các hoạt động logistics	6 12%	7 14%	**17** **34%**	7 14%	8 16%	5 10%	0 -	0 -	0 -	0 -
h) Sự định	0	0	0	0	0	6	5	**25**	8	6

hướng vào tăng trưởng và cải tiến	-	-	-	-	-	12%	10%	**50%**	16%	12%
i) Văn hóa tích cực	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -	12 24%	5 10%	**33** **66%**
j) Khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh	1 2%	0 -	0 -	0 -	6 12%	1 2%	**32** **64%**	2 4%	1 2%	7 16%

Phụ lục 4:

PHIẾU THAM KHẢO Ý KIẾN

(Mẫu dành cho công ty thương mại/ sản xuất kinh doanh XNK)

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XNK, LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI ĐƠN VỊ

Lời ngỏ

Kính gửi: Các Anh/Chị công tác tại phòng xuất nhập khẩu / phòng Logistics / phòng Cung ứng/ phòng Kinh doanh/ Phòng Tài chính
Kính thưa các Anh/Chị,

Tôi tên là Nguyễn Duy Quang - học viên lớp Cao học ngành Thương Mại - khóa 13 thuộc trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh.
Trong quá trình công tác và học tập, Quang nhận thấy vai trò rất quan trọng của hoạt động và dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK, logistics và Quản trị chuỗi cung ứng đối với chuỗi cung ứng và chuỗi logistics của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu tại Tp.HCM, nhất là khi nền kinh tế Việt Nam đã hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới, các doanh nghiệp cần mở rộng qui mô kinh doanh không những trong nước mà còn ra nước ngoài, điều này dẫn đến chuỗi cung ứng ngày càng dài hơn, phức tạp hơn và mang tính đa quốc gia. Các doanh nghiệp cần có những bước chuyển tiếp hoạt động giao nhận hàng hóa XNK sang hoạt động logistics và SCM để có thể tiết giảm chi phí, tạo sự khác biệt cho sản phẩm và dịch vụ, để có thể hòa nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu, để có thể tồn tại và phát triển bền vững hơn. Tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: **"ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP CHUYỂN ĐỔI SANG CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU TẠI TP.HCM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY VÀ NHỮNG NĂM SẮP TỚI"**
Quang rất mong nhận được sự giúp đỡ của Quí công ty, các Anh (Chị) qua việc trả lời một số câu hỏi dưới đây.
Để chọn câu trả lời, Anh/Chị vui lòng khoanh tròn hay đánh dấu X vào các câu hỏi có sự lựa chọn trả lời. Đối với các câu hỏi có thang điểm, Anh/Chị điền số điểm mà các anh/chị đã cho vào các ô chọn. Đối với câu hỏi, điền thông số, thông tin, Anh/Chị vui lòng điền các thông số, thông tin theo ý kiến của mình. Nếu Anh/Chị có thắc mắc gì, anh chị vui lòng liên hệ với Quang.
Quang chân thành cảm ơn các Anh/Chị.

I – NHỮNG THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY/CÁ NHÂN:

Tên Công ty: .....
Địa chỉ: .....
Điện thoại: .....
Tên người trả lời: ..... Chức vụ:.....

Loại hình Công ty:

a) Doanh nghiệp Nhà nước
b) Công ty cổ phần
c) Công ty TNHH
d) Công ty liên doanh
e) Công ty 100% vốn nước ngoài
f) Văn phòng đại diện
g) Doanh nghiệp tư nhân

II – BẢNG CÂU HỎI:

1. PHẦN 1: CÁC CÂU HỎI VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XNK

Câu 1: Công ty đang tự thực hiện các hoạt động giao nhận hàng hóa XNK hay thuê ngoài

a) Tự thực hiện hoàn toàn
b) Thuê ngoài hoàn toàn
c) Một phần tự thực hiện và một phần thuê ngoài

Câu 2: Theo Anh/Chị vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa XNK đối với hiệu quả hoạt động chung của công ty là:

a) Rất quan trọng
b) Quan trọng
c) Ít quan trọng
d) Không quan trọng

Câu 3: Theo Anh/Chị, hiệu quả về giá trị gia tăng của hoạt động giao nhận hàng hóa XNK tại doanh nghiệp là:

a) Rất cao
b) Cao
c) Khá
d) Trung bình
e) Thấp

Câu 4: Chi phí hoạt động giao nhận hàng hóa XNK trong giá thành đơn vị sản phẩm nằm khoảng:

a) 5 - 10%
b) 11 – 20%
c) 21 – 30%
d) 31 – 50%
e) 51 – 70%
f) Chưa thống kê

Câu 5: Anh/Chị vui lòng cho điểm mức độ đánh giá của các khách hàng về hoạt động giao nhận hàng hóa XNK của đơn vị là: ..... điểm

(*thang điểm từ 1-3: kém; 4-5: trung bình; 6-7: khá; 8-9: tốt; 10: tuyệt vời)*

2. PHẦN 2: CÁC CÂU HỎI VỀ HOẠT ĐỘNG LOGISTICS:

Câu 6: Theo Anh/Chị, hoạt động logistics là:

a) Những hoạt động trong giao nhận hàng hóa XNK như vận chuyển, khai báo Hải quan, phân loại, xếp dỡ, lưu kho hàng hóa.

b) Quá trình thực hiện hiệu quả về chi phí cho chuỗi các hoạt động thu mua, cung ứng, vận chuyển, xếp dỡ, đóng gói, đóng kiện, lưu kho, phân phối hàng hóa đến khách hàng.

c) Quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả và hiệu năng lưu lượng và lưu kho hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu của khách hàng

d) Quá trình tối ưu hóa về vị trí và thời gian, vận chuyển và dự trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên của dây chuyền chuỗi cung ứng cho đến người tiêu dùng cuối cùng, thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế.

e) Ý kiến khác,

……

……

……

Câu 7: Quan điểm của lãnh đạo công ty về vai trò của hoạt động logistics và dịch vụ logistics đối với hoạt động sản xuất kinh doanh tại đơn vị:

a) Không quan trọng | b) Quan trọng | c) Rất quan trọng | d) Không ý kiến

Câu 8: Theo Anh/Chị, doanh nghiệp có cần thuê ngoài các hoạt động logistics không?

a) Có | b) Không

Câu 9: Anh/Chị đánh giá như thế nào về các hoạt động tối ưu hóa về vị trí và thời gian, vận chuyển và dự trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên của dây chuyền chuỗi cung ứng cho đến người tiêu dùng cuối cùng?

a) Rất hiệu quả
b) Hiệu quả
c) Khá hiệu quả
d) Chưa hiệu quả

Câu 10: Anh/Chị vui lòng cho biết thứ tự từ 1-6 các lý do mà doanh nghiệp thuê ngoài các hoạt động logistics?

Các lý do	Thứ tự
a) Tiết kiệm chi phí	
b) Tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của công ty	
c) Các doanh nghiệp dịch vụ logistics thực hiện chuyên nghiệp và hiệu quả hơn	
c) Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm dịch vu	
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin	

3. PHẦN 3: CÁC CÂU HỎI VỀ HOẠT ĐỘNG/ DỊCH VỤ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG (SCM):

Câu 11: Theo Anh/Chị, hoạt động SCM là:

a) Quản lý nguồn vật tư, nguyên liệu đầu vào những và thành phẩm của công ty

b) Quá trình quản trị tổng hợp hoạt động của nhiều tổ chức trong dây chuyền cung ứng và phản hồi trở lại các thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới thông tin và truyền thông kỹ thuật số.

c) Việc tích hợp logistics xuyên suốt chuỗi cung ứng đến tích hợp và quản trị các quá trình kinh doanh chủ chốt xuyên suốt chuỗi cung ứng.

d) Quá trình sản xuất, phân phối và tiêu thụ như một quá trình liên kết, tích hợp, phụ thuộc và ảnh hưởng lẫn nhau từ nhà cung cấp, sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.

e) Không ý kiến

Câu 12: Mối quan hệ hợp tác giữa doanh nghiệp và các đối tác trong chuỗi cung ứng hiện nay là:

a) Rất tốt b) Tốt c) Khá tốt d) Chưa tốt

Câu 13: Anh/Chị vui lòng đánh giá mức độ phức tạp về chuỗi cung ứng của doanh nghiệp là:

a) Rất phức tạp b) Phức tạp c) Khá phức tạp b) Đơn giản

Câu 14: Doanh nghiệp đã từng gặp khó khăn về sự không thực hiện tốt của các đối tác trong chuỗi cung ứng chưa?

a) Chưa b) Đã từng c) Thường xuyên

Câu 15: Thứ tự ưu tiên (từ 1-5) về chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp là:

Các tiêu chí	Thứ tự
a) Khách hàng	
b) Sản phẩm và dịch vụ	
c) Lợi nhuận	
d) Tối thiểu hóa chi phí	
e) Thiết lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các đối tác	

4. PHẦN 4: CÁC CÂU HỎI CHUNG

Câu 16: Theo Anh/Chị, tại Tp.HCM, hiệp hội các chủ hàng có cần được thiết lập để là hiệp hội đối trọng với các hiệp hội vận tải, giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM; và để bảo vệ những quyền lợi cho các chủ hàng hay không?

a) Có b) Không c) Không ý kiến

Câu 17: Theo Anh/Chị, cơ sở vật chất hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM tại Tp.HCM như thế nào?

a) Rất hiện đại c) Khá hiện đại e) Không ý kiến
b) Hiện đại d) Không hiện đại

Câu 18: Các doanh nghiệp có cần chuyển tiếp các hoạt động giao nhận hàng hóa XNK sang hoạt động logistics và SCM để hoạt động hiệu quả về chi phí, thời gian, vị trí và tối ưu hóa các nguồn lực bên trong và bên ngoài doanh nghiệp hay không?

a) Có b) Không

Nếu có, Anh/Chị vui lòng cho thứ tự ưu tiên từ 1-5 cho các bước cơ bản cần chuyển đổi sau:

Các bước cơ bản cần chuyển đổi	Thứ tự
a) Kiện toàn bộ máy tổ chức	
b) Đầu tư cơ sở vật chất	
c) Đào tạo và tuyển dụng lao động có chuyên môn	
d) Tham gia các hiệp hội	
e) Tìm kiếm các đối tác để cộng tác	

Câu 19: Anh/Chị vui lòng đánh giá cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý của chính phủ đối với hoạt động giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM theo thang điểm từ 1- 5 (với 1 - kém; 2 - thấp; 3 - trung bình; 4 – khá; 5 – cao)

Các tiêu chí	
a) Tính ổn định	
b) Sự phối hợp giữa các ban ngành	
c) Độ chặt chẽ và bảo vệ các chủ hàng	
d) Tính thực tiễn	
e) Tính quốc tế	

Câu 20: Anh/Chị vui lòng xếp thứ tự ưu tiên (từ 1-10) các tiêu chí sẽ được công ty chọn nếu thuê ngoài các hoạt động giao nhận hàng hóa XNK hàng hóa XNK, logistics và SCM?

Các tiêu chí	Thứ tự
a) Giá trị và tiết kiệm chi phí	
b) Độ tin cậy	
c) Năng lực toàn cầu	
d) Ứng dụng công nghệ thông tin và truyền dữ liệu điện tử trong dịch vụ khách hàng	
e) Tốc độ cung cấp dịch vụ	
f) Chuyên nghiệp và kinh nghiệm	
g) Khả năng tích hợp các hoạt động	
h) Sự định hướng vào tăng trưởng và cải tiến	
i) Văn hóa tích cực	
j) Khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh	

Phụ lục 5:

PHIẾU THAM KHẢO Ý KIẾN

(Mẫu dành cho công ty dịch vụ Giao nhận hàng hóa XNK/Logistics/ SCM)

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XNK, LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI ĐƠN VỊ

Lời ngỏ

Kính gửi: Các Anh/Chị công tác tại phòng Kinh doanh/ phòng Nghiệp vụ/ phòng Logistics/ phòng Giao nhận hàng hóa XNK
Thân chào các Anh/Chị,

Tôi tên là Nguyễn Duy Quang - học viên lớp Cao học ngành Thương Mại - khóa 13 thuộc trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh.

Trong quá trình công tác và học tập, Quang nhận thấy hoạt động logistics và SCM ngày càng phát triển khi chuỗi cung ứng, chuỗi logistics ngày càng dài và phức tạp; khi nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng cùng với xu hướng mở rộng qui mô kinh doanh toàn cầu, xu hướng thuê ngoài các dịch vụ logistics và SCM ngày càng tăng. Các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa XNK tại Tp.HCM cần có những bước chuyển tiếp sang cung cấp dịch vụ logistics và SCM để có thể đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp khách hàng, đồng thời có thể hợp tác và cạnh tranh với các doanh nghiệp dịch vụ logistics và SCM nước ngoài đang từng bước xâm nhập hoàn toàn vào thị trường logistics và SCM tại Việt Nam hiện nay. Quang tiến hành nghiên cứu đề tài: **"ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP CHUYỂN ĐỔI SANG CUNG CẤP DỊCH VỤ LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU TẠI TP.HCM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY VÀ NHỮNG NĂM SẮP TỚI"**

Quang rất mong nhận được sự giúp đỡ của Quí công ty, các Anh (Chị) qua việc trả lời một số câu hỏi dưới đây.
Để chọn câu trả lời, Anh/Chị vui lòng đánh dấu X vào các câu hỏi có sự lựa chọn trả lời. Đối với các câu hỏi có thang điểm, Anh/Chị điền số điểm mà các anh/chị đã cho vào các ô chọn. Đối với câu hỏi, điền thông số, thông tin, Anh/Chị vui lòng điền các thông số, thông tin theo ý kiến của mình. Nếu Anh/Chị có thắc mắc gì, anh chị vui lòng liên hệ với Quang (0908822689)
Quang chân thành cảm ơn các Anh/Chị.

I – NHỮNG THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY/CÁ NHÂN:

Tên Công ty: .....

Địa chỉ: .....

Điện thoại: .....

Tên người trả lời: ..... Chức vụ:.....

Loại hình Công ty:

a) Doanh nghiệp Nhà nước
b) Công ty cổ phần
c) Công ty TNHH
d) Công ty liên doanh
e) Công ty 100% vốn nước ngoài
f) Văn phòng đại diện
g) Doanh nghiệp tư nhân

Qui mô vốn đăng ký kinh doanh (đồng):

a) Dưới 500 triệu
b) 500 triệu – 1 tỷ
c) 1 – 2 tỷ
d) 2 – 5 tỷ
e) 5-10 tỷ
f) 10- 50 tỷ
g) 50 tỷ trở lên

Tổng số cán bộ-nhân viên: ..... người

II – BẢNG CÂU HỎI:

1. PHẦN 1: DỊCH VỤ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XNK

Câu 1: Anh/Chị vui lòng đánh dấu X vào các dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK mà công ty đang cung cấp cho khách hàng:

Các dịch vụ	Đánh dấu	Các dịch vụ	Đánh dấu
a) Thông quan Hải quan		j) Book chỗ với nhà vận chuyển	
b) Đóng kiện-đóng gói		l) Theo dõi việc vận chuyển hàng hóa	
c) Vận chuyển nội địa		m) Phân phối hàng hóa	
d) Cho thuê kho bãi		n) Kiểm đếm hàng hóa	
e) Xin chứng nhận xuất xứ hàng hóa		o) Tư vấn hoạt động giao nhận hàng hóa XNK	
f) Mua bảo hiểm hàng hóa hộ khách hàng		p) Hỗ trợ chủ hàng khiếu kiện đối với nhà vận chuyển (khi cần)	
g) Dán nhãn		q) Vận tải đa phương thức	
h) Quét mã vạch		r) Lập bộ chứng từ xuất nhập khẩu	

i) Gom hàng lẻ		s) Giao nhận hàng dự án	

Câu 2: Theo Anh/Chị vui lòng xếp thứ tự mức độ giảm dần những thuận lợi và những khó khăn mà các doanh nghiệp giao nhận hàng hóa XNK đang có theo bảng dưới đây:

Những thuận lợi	Thứ tự (1-6)
a) Lợi nhuận trên vốn đầu tư cao	
b) Đội ngũ nhân viên năng động và cầu tiến	
c) Nhiều cơ hội kinh doanh khi các chủ hàng tham gia vào sân chơi kinh doanh khu vực và thế giới	
d) Có thể khai thác các phân khúc thị trường mà các doanh nghiệp nước ngoài hay các nhà vận chuyển không làm được	
e) Có thể khai thác các mối quan hệ mà các doanh nghiệp khác không có được	
f) Nhu cầu thuê ngoài dịch vụ ngày càng cao	

Những khó khăn	Thứ tự (1-10)
a) Sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ cạnh tranh	
b) Hệ thống pháp lý và cơ chế quản lý của Nhà nước chưa hoàn thiện	
c) Mức lời của dịch vụ ngày càng giảm	
d) Chưa có hệ thống thông tin tốt, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động giao nhận hàng hóa XNK còn thiếu và lạc hậu	
e) Rủi ro và tổn thất thường xuyên xảy ra	
f) Tình trạng độc quyền các cung cấp các dịch vụ của các doanh nghiệp Nhà nước tại các cảng biển, sân bay, ga xe lửa, trạm xe tải,...	
g) Chi phí đầu tư cơ sở vật chất chuyên nghiệp rất cao	
h) Chưa có mạng lưới của chính doanh nghiệp ở nước ngoài	
i) Các doanh nghiệp nước ngoài thường chọn các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài	
j) Thói quen xuất nhập khẩu của các chủ hàng (ví dụ: nhập CIF, xuất FOB,...)	

Câu 3: Dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK của đơn vị mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm của khách hàng là:

a) Rất cao
b) Cao
c) Khá
d) Trung bình
e) Thấp

Câu 4: Tỉ lệ lợi nhuận trên doanh thu đối với dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK của đơn vị vào khoảng:

a) 5 - 10%
b) 11 – 20%
c) 21 – 30%
d) 31 – 50%
e) 51 – 70%
f) Chưa thống kê

Câu 5: Công ty của Anh/Chị có là thành viên của VIFFAS không?

a) Có
b) Không

Câu 6: Tỉ lệ (%) các loại khách hàng chủ lực của công ty là:

Loại khách hàng	Tỉ lệ (%)
Cá nhân	
Doanh nghiệp tư nhân Việt Nam	
Doanh nghiệp Nhà nước	
Doanh nghiệp nước ngoài	
Văn phòng đại diện nước ngoài	
Tập đoàn nước ngoài	

Câu 7: Anh/Chị vui lòng đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK của đơn vị là: ..... điểm

(*thang điểm từ 1-3: kém; 4-5: trung bình; 6-7: khá; 8-9: tốt; 10: tuyệt vời)*

2. PHẦN 2: DỊCH VỤ LOGISTICS:

Câu 8: Theo Anh/Chị, hoạt động logistics là:

a) Những hoạt động trong giao nhận hàng hóa XNK như vận chuyển, khai báo Hải quan, phân loại, xếp dỡ, lưu kho hàng hóa.

b) Quá trình thực hiện hiệu quả về chi phí cho chuỗi các hoạt động thu mua, cung ứng, vận chuyển, xếp dỡ, đóng gói, đóng kiện, lưu kho, phân phối hàng hóa đến khách hàng.

c) Quá trình lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát hiệu quả và hiệu năng lưu lượng và lưu kho hàng hóa, dịch vụ và các thông tin liên quan từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu của khách hàng

d) Quá trình tối ưu hóa về vị trí và thời gian, vận chuyển và dự trữ nguồn tài nguyên từ điểm đầu tiên của dây chuyền chuỗi cung ứng cho đến người tiêu dùng cuối cùng, thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế.

e) Ý kiến khác,

……

……

……

Câu 9: Theo Anh/Chị nhu cầu dịch vụ logistics của các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh XNK tại Tp.HCM hiện nay là:

a) Rất cao b) Cao c) Chưa cao d) Rất ít

Câu 10: Anh/Chị vui lòng đánh giá sự khác biệt giữa dịch vụ logistics và dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK bằng cách cho điểm với thang điểm (1-3 điểm: kém; 4-5: thấp; 6-7: trung bình; 8-9 cao; 10 rất cao):

Các tiêu chí	Điểm
a) Mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm	
b) Khả năng tích hợp hoạt động logistics	
c) Tối ưu chi phí, thời gian và vị trí cho khách hàng	
d) Hệ thống cập nhật thông tin hiện đại	
e) Mức độ chuyên môn	
f) Mức độ quản trị rủi ro và tổn that	
g) Năng lực toàn cầu	

Câu 11: Anh/Chị vui lòng cho biết thứ tự từ 1-6 các lý do cơ bản mà các doanh nghiệp thuê ngoài các hoạt động logistics?

Các lý do	Thứ tự
a) Tiết kiệm chi phí	
b) Tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của công ty	
c) Các doanh nghiệp dịch vụ logistics thực hiện chuyên nghiệp và hiệu quả hơn	
c) Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm dịch vu	
d) Chuỗi logistics ngày càng mang tính phức tạp và toàn cầu hóa hơn	
e) Sự sẵn có cơ sở vật chất, trang thiết bị, hệ thống thông tin	

3. PHẦN 3: CÁC CÂU HỎI VỀ DỊCH VỤ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG (SCM):

Câu 12: Theo Anh/Chị, hoạt động SCM là:

a) Quản lý nguồn vật tư, nguyên liệu đầu vào những và thành phẩm của công ty
b) Quá trình quản trị tổng hợp hoạt động của nhiều tổ chức trong dây chuyền cung ứng và phản hồi trở lại các thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới thông tin và truyền thông kỹ thuật số.
c) Việc tích hợp logistics xuyên suốt chuỗi cung ứng đến tích hợp và quản trị các quá trình kinh doanh chủ chốt xuyên suốt chuỗi cung ứng.
d) Quá trình sản xuất, phân phối và tiêu thụ như một quá trình liên kết, tích hợp, phụ thuộc và ảnh hưởng lẫn nhau từ nhà cung cấp, sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.
e) Không ý kiến

Câu 13: Hiện nay, doanh nghiệp có cung cấp dịch vụ quản trị chuỗi cung ứng không?
a) Có b) Không

Câu 14: Theo Anh/Chị, các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh XNK tại Tp.HCM có thể hợp tác với các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ quản trị chuỗi cung ứng các hoạt động nào sau đây:

Các hoạt động	Đánh dấu
Thay mặt khách hàng quản trị một số mắc xích trong chuỗi cung ứng	
Quản trị các đối tác cung cấp dịch vụ logistics cho doanh nghiệp khách hàng	
Dự báo nhu cầu khách hàng	
Quản trị hoạt động thu mua của doanh nghiệp khách hàng	
Quản trị dịch vụ khách hàng	
Quản trị mối quan hệ khách hàng	
Quản trị dòng sản xuất	
Hoàn thành đơn hàng	
Phát triển và thương mại hóa sản phẩm	

4. PHẦN 4: CÁC CÂU HỎI CHUNG

Câu 15: Theo Anh/Chị, tại Tp.HCM, hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ logistics và SCM có cần thiết trong giai đoạn hiện nay không?
a) Có b) Không c) Không ý kiến

Câu 16: Theo Anh/Chị, cơ sở vật chất hạ tầng công cộng phục vụ hoạt động dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM tại Tp.HCM như thế nào?

a) Rất hiện đại
b) Hiện đại
c) Khá hiện đại
d) Không hiện đại
e) Không ý kiến
f) Chưa đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp

Câu 17: Các doanh nghiệp có cần chuyển tiếp từ việc cung cấp các hoạt động giao nhận hàng hóa XNK sang các dịch vụ logistics và SCM để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, để có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài và tăng lợi nhuận không?

a) Có
b) Không

Nếu có, Anh/Chị vui lòng đánh dấu X các hoạt động mà đơn vị cần thực hiện để chuyển đổi trong giai đoạn hiện nay:

Các hoạt động cần thực hiện	Đánh dấu
a) Kiện toàn bộ máy tổ chức	
b) Đào tạo và tuyển dụng lao động có chuyên môn	
c) Đầu tư cơ sở vật chất, hệ thống thông tin	
d) Tham gia các hiệp hội	
e) Trở thành nhà cung cấp dịch vụ 3PL phi tài sản	
f) Làm thầu phụ cho các đối tác nước ngoài	
g) Liên kết với các đối tác dịch vụ khác để cung cấp dịch vụ tích hợp cho khách hàng	
h) Hợp đồng hợp tác kinh doanh với các chủ hàng để trở thành nhà 4PL	

Câu 18: Anh/Chị vui lòng đánh giá cơ sở pháp lý và cơ chế quản lý của chính phủ đối với dịch vụ giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM theo thang điểm từ 1- 5 (với 1 - kém; 2 - thấp; 3 - trung bình; 4 – khá; 5 – cao)

Các tiêu chí	Điểm
a) Tính ổn định	
b) Sự phối hợp giữa các ban ngành	
c) Độ chặt chẽ và bảo vệ các nhà cung cấp dịch vụ	
d) Tính thực tiễn	
e) Tính quốc tế	

Câu 19: Anh/Chị vui lòng xếp thứ tự ưu tiên (từ 1-10) các tiêu chí sẽ được khách hàng chọn khi thuê ngoài các hoạt động giao nhận hàng hóa XNK, logistics và SCM?

Các tiêu chí	Thứ tự
a) Giá trị và tiết kiệm chi phí	
b) Độ tin cậy	
c) Năng lực toàn cầu	
d) Ứng dụng công nghệ thông tin và truyền dữ liệu điện tử trong dịch vụ khách hàng	
e) Tốc độ cung cấp dịch vụ	
f) Chuyên nghiệp và kinh nghiệm	
g) Khả năng tích hợp các hoạt động	
h) Sự định hướng vào tăng trưởng và cải tiến	
i) Văn hóa tích cực	
j) Khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh	

Câu 20: Thứ tự ưu tiên (từ 1-5) về chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp tập trung vào:

Các tiêu chí	Thứ tự
a) Khách hàng	
b) Sản phẩm và dịch vụ	
c) Lợi nhuận	
d) Tối thiểu hóa chi phí	
e) Thiết lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các đối tác	