

VIETNAM LOGISTICS review

CƠ QUAN CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ LOGISTICS VIỆT NAM
THE MAGAZINE OF VIETNAM LOGISTICS BUSINESS ASSOCIATION

Issue 73 • 11.2013
www.VLR.vn

**"TBS Logistics
sẽ có mặt ở nhiều vùng đất mới"**
WILL APPEAR AT NEW AREAS

Cam kết **WTO**

**& GIẢI PHÁP CHO
DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM VIỆT NAM**

**commitments
and solutions
for Vietnam
insurance
enterprises**

Giá: 29.500VND



8 938501 930019



NÓI ĐẾN BẢO HIỂM, NGHĨ TỚI BẢO MINH

1850 CBNV, **59** công ty thành viên/ **550** phòng giao dịch toàn quốc. **1** trung tâm đào tạo chuyên biệt.
1 thái độ phục vụ tận tình, **1** hướng dẫn chuẩn mực, **1** hành động thống nhất.
 Chúng tôi cam kết mang đến cho bạn sự an tâm bởi dịch vụ chuyên nghiệp nhất.
 Hãy truy cập website hoặc liên hệ trụ sở Bảo Minh gần nhất để biết thêm thông tin về các sản phẩm bảo hiểm:
Con người - Xe cơ giới - Tài sản - Trách nhiệm - Hàng hoá vận chuyển - Hàng hải - Hàng không - Nông nghiệp.

BẢO MINH[®]
 Tận tình phục vụ

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO MINH

Số 26 Tôn Thất Đạm, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM
 ĐT: (08) 3829 4180 - Fax: (08) 3829 4185 - Call Center: **1800 - 58 88 12**
 Email: baominh@baominh.com.vn - Website: www.baominh.com.vn

CHÚC MỪNG HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ LOGISTICS VIỆT NAM



KẾT NỐI CHUYÊN NGHIỆP LOGISTICS

CONNECTING LOGISTICS PROFESSIONALS



TỔNG BIÊN TẬP | EDITOR-IN-CHIEF

Ths. Lê Văn Hy
H: 0903 912 560
E: hylv@vlr.vn

Toa soạn | Sub-Editorial

Hoàng Bình
H: 0906 400 188
E: binhht@vlr.vn

Quảng cáo - Tiếp thị | Sales & Marketing

Hồng Vân - Thanh Phương
H: 0902 33 22 33 | H: 0909 520 501
E: vandh@vlr.vn | E: thanhphuong@vlr.vn

Tổ chức sự kiện | Event Director

Thu cúc
H: 090 4355440
E: cucbt@vlr.vn

Anh ngữ | Translator

Phạm Gia Phúc

Thiết kế | Designer

Kim Hoàn

Hình ảnh | Photographers

Phó Bá Cường - Đình Quang Tuấn

Phụ trách VLR Online | Head of VLR Online

Trần Anh Tuấn

TÒA SOẠN

Editorial Office: 33 Nguyễn Trọng Lợi, Phường 4,
Quận Tân Bình, TP.HCM, Việt Nam
Tel: (84-8). 35470387 Fax: (84-8). 35470191
Email: vlr@vlr.vn

Văn phòng Hà Nội | Hanoi Rep. Office

4A/119 Thịnh Quang, Tây Sơn, Đống Đa
Hà Nội, Việt Nam
Mobile: 0903 432 505
Đại diện: Nhà báo Tú Tâm

Hội đồng cố vấn | Advisory Board

Đỗ Xuân Quang - Bùi Ngọc Loan - Trần Du Lịch
Trần Huy Hiền - Phùng Quốc Mẫn - Nguyễn Hùng
Trần Bình Phú - Lê Duy Hiệp - Nguyễn Ngọc Linh
Nguyễn Duy Minh - Vũ Ninh

Với sự cộng tác | Contributors:

Ts. Lý Bách Chấn, Ts. Bùi Văn Danh,
Ls. Nguyễn Công Thắng, Huy Nam, Trần Ngọc Châu,
Duy Khanh, Thái Văn Chung
Phạm Anh Tuấn...

Giấy phép số: 182/GP-BTTTT * Cấp mới ngày 28.5.2013
Chế bản & in theo công nghệ CTP
tại nhà in Văn hóa Văn Lang.

mục lục | contents

hội nhập & phát triển | intergration & development

4 Hướng mới cho vận tải container đường sắt?
A new trend for container railway transport?!

8 TBS logistics sẽ có mặt ở nhiều vùng đất mới
TBS logistics will appear at new areas

chuỗi cung ứng | supply chain

34 Mô hình quản trị mối quan hệ nhà cung ứng (kỳ 2)
Administration model of provider relationship

42 Phát triển mạng lưới trung tâm logistics Việt Nam (kỳ 2)
Developing logitics center network

doanh nghiệp & thương hiệu | enterprises & brands

46 Bà Rịa - Vũng Tàu: tạo nguồn lực phát triển hệ thống cảng
Ba Ria-Vung Tau: Creating resources for development of the port system

52 Cảng Hòn Khoai, tầm nhìn đột phá
Hon Khoai port - a breakthrough vision

toàn cảnh kinh tế | economy overview

64 Cam kết WTO và giải pháp cho doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam
WTO commitments and solutions for vietnam insurance enterprises

70 Quy tắc xuất xứ trong TPP, cơ hội và thách thức cho hàng xuất khẩu
Code of conduct in tpp - opportunities and challenges for export goods

du lịch | travel

76 Mùa du lịch Côn Đảo
"Tourist Season" of Côn Đảo

Quý độc giả thân mến,

Trong khi nhiều hãng hàng không thế giới đã cho thấy sự lạc quan trở lại với ngành vận tải hàng không, thì ở Việt Nam ngành logistics vẫn đang còn chờ xác lập những hướng đi mới trong bối cảnh những cam kết WTO giữa Việt Nam và cộng đồng quốc tế trước thềm 2014, theo lộ trình từng bước có hiệu lực. Nhìn trực diện vào thực tế, ngành vận tải hàng hóa nói chung và vận tải đường sắt nói riêng của chúng ta còn lạc hậu và thiếu hiệu quả. Trong cục hạn cũng như lâu dài về chiến lược phát triển ngành kinh tế logistics, Việt Nam cần phát huy tính hiệu quả của sự phát triển các khu công nghiệp gần với cảng biển, hạ tầng giao thông kết nối thông suốt giữa các điểm là những yếu tố đòn bẩy tạo nên sự phát triển mạnh cho ngành logistics. Do vậy, việc cần đến một cơ quan quản lý thống nhất của Nhà nước đang là nhu cầu cấp thiết của ngành logistics Việt Nam, không những để giải quyết những phát sinh của ngành, mà còn là động lực cho những giải pháp nhằm nâng cao năng lực đội tàu biển quốc gia, tạo mọi nguồn lực phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam.

Hiệp định Hợp tác Kinh tế chiến lược Xuyên Thái Bình Dương - TPP là hiệp định lớn ở tầm vóc và ảnh hưởng của nó, đang được doanh nghiệp Việt Nam quan tâm. Việc tận dụng cơ hội này sẽ là bước đầu cho doanh nghiệp Việt Nam thành công trong quá trình tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, không chỉ đối với các doanh nghiệp bảo hiểm mà còn đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để vượt qua nhiều trở ngại trong việc đẩy mạnh xuất khẩu và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Quý độc giả hãy đón đọc ấn phẩm VLR số 73 để cùng cảm nhận và suy tư những vấn đề nóng hổi trước những cơ hội và thử thách mới với ngành logistics, và cả nền kinh tế Việt Nam.

Lê Văn Hy
Tổng Biên tập

Dear Readers,

While many airlines worldwide have shared optimism with the airfreight's bouncing-back, Vietnam logistics has still been confusing in finding new ways in the situation that WTO's commitments between Vietnam and the world community gradually come to effect by 2014. Facts show that our cargo transport in general and our railway transport in particular are outdated and ineffective. In both short-term and long-term strategy of logistics economic development, Vietnam should bring into play the efficiency of industrial parks attaching to seaports - a good connecting transport infrastructure can be a lever for the logistics to thrive. Thus, having a unified management mechanism from the Government is an urgent need to the Vietnam logistics; it is not only able to solve issues arising in the sector, but also a driving force to solutions to improve the national fleet's abilities, which creates sources to develop the seaport system of Vietnam.

Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPP) is an agreement that Vietnam enterprises are paying much attention to. If they can make good use of it, it will be initial steps for success for Vietnam's enterprises-insurance and import-export enterprises- in the process of participating in the worldwide value chain.

Read our issue no. 73 and ponder yourself with both opportunities and challenges to our logistics sector and to our economy.

Le Van Hy
Editor-in-Chief

SBP CÔNG TY CP SEABORNES VÀ ĐỐI TÁC ĐƠN VỊ PHÁT CHUYỂN NHANH
TẠP CHÍ LOGISTICS TRONG TOÀN CỐI VIỆT NAM
Email: csr@sbplogistics.com | Website: www.sbplogistics.com

Hotline:
1800 54 54 80

HOTLINE: (08). 3547 0389

Đối Tác Chiến Lược | Strategic Partner



Chào mừng
HỘI THẢO & TRIỂN LÃM
HẬU CẦN VẬN TẢI HÀNG HẢI VIỆT NAM
SEAFREIGHT LOGISTICS VIETNAM 2013
Hotel Equatorial, 29.11

hội nhập & phát triển

intergration & development

» Hướng mới cho vận tải container đường sắt?

A new trend for container railway transport?

» TBS sẽ có mặt ở nhiều vùng đất mới

TBS logistics will appear at new areas

Ở VN hiện nay, theo một số doanh nghiệp, vận chuyển container bằng đường sắt có ưu điểm là vận chuyển được khối lượng lớn, an toàn, giá thành hạ hơn so với đường bộ. Tuy nhiên, tỷ lệ đảm nhận vận chuyển của đường sắt còn rất nhỏ so với đường bộ, tốc độ tăng trưởng cũng rất thấp cả về vận tải hàng hóa và hành khách.

Tính chung, ngành vận chuyển đường sắt chỉ vận chuyển được 20% kim ngạch hàng hóa xuất khẩu và 30% kim ngạch hàng hóa nhập khẩu. Khối lượng vận chuyển container hiện mới chiếm khoảng 9% khối lượng vận chuyển hàng hóa, nhưng tập trung chủ yếu trên tuyến Bắc - Nam và tuyến Hải Phòng - Lào Cai.

ĐƯỜNG SẮT YẾU THỂ

Theo Sở Giao thông vận tải Hải Phòng, cảng Hải Phòng là nơi có lượng hàng thông qua lớn, có đường sắt vào tận nơi, nhưng gần 79% vẫn phải vận chuyển bằng đường bộ, đường thủy chỉ "gánh" gần 20%, còn đường sắt chỉ đảm đương được khoảng 3%. Dù hiện nay, nhiều doanh nghiệp đã đăng ký vận chuyển container bằng đường sắt thay vì vận chuyển bằng đường bộ đang bị quá tải, nhưng vận chuyển container bằng đường sắt chủ yếu là trên tuyến Hải Phòng - Lào Cai (giá cước trọn gói tuyến này chỉ bằng 60% giá cước vận chuyển đường bộ),

và đang vươn tới tuyến Kép - Cái Lân. Vì hầu hết đường sắt chưa tới được cảng, giá cước đường sắt cao hơn đường bộ, có đoạn gấp 2 lần, do phải cộng cả chi phí bốc xếp và xe chở ở hai đầu. Giá cước đường sắt cao hơn đường bộ chủ yếu do phát sinh về số lần bốc dỡ, thuê cầu hàng.

Trong khi đó, tại vùng kinh tế trọng điểm phía Nam chưa có đường sắt nối vào các cảng biển; hiện chỉ có một tuyến đường sắt quốc gia Bắc - Nam đi qua các tỉnh Đồng Nai - Bình Dương và kết thúc tại ga Sài Gòn. Còn lại cũng chỉ là theo quy hoạch đến năm 2020, nhưng tính khả thi vẫn là một câu hỏi lớn cho ngành đường sắt. Xây dựng đoạn đường sắt cao tốc thuộc tuyến đường sắt cao tốc Bắc - Nam, đường sắt Vũng Áng - Cha Lo (Mộ Giạ) và đường sắt nối các tỉnh Tây Nguyên; xây dựng tuyến đường sắt phục vụ khai thác và sản xuất alumin - nhôm tại các tỉnh Tây Nguyên và nối Tây Nguyên với cảng biển;... Cũng theo Chiến lược



Hướng mới CHO VẬN TẢI CONTAINER đường sắt?

» CAO PHONG

35: sẽ xây dựng đường sắt cao tốc TP.HCM - Nha Trang, đường sắt Biên Hòa - Vũng Tàu theo thiết kế dài trên 120km sẽ đi dọc quốc lộ 51, có 17 ga, tốc độ trung bình 200 km/giờ. Sẽ có 2 nhánh đường sắt nối từ tuyến Biên Hòa - Vũng Tàu vào khu bến Thị Vải và khu bến Cái Mép. Hiện nay dự án đang ở bước lập dự án đầu tư. Xây dựng đường sắt Dĩ An - Lộc Ninh để nối với đường sắt xuyên Á; xây dựng đường sắt TP.HCM - Mỹ Tho - Cần Thơ, nhưng tất cả vẫn nằm trong dự án và đang được đề xuất và nghiên cứu.

Rõ ràng là vận chuyển đường sắt đang tỏ ra manh mún và tụt hậu chỉ đáp ứng một phần nhỏ năng lực vận chuyển container nhưng chủ yếu là ở một số khu vực miền Bắc. Việc bao giờ vận chuyển container đường sắt thay thế cho đường bộ là cả một câu chuyện dài và cần có chiến lược và định hướng cụ thể từ Chính phủ, và các Bộ, ngành liên quan.

HƯỚNG MỚI CHO VẬN TẢI CONTAINER ĐƯỜNG SẮT?

Hiện nay, hầu như hoạt động vận chuyển, lưu thông hàng hóa dồn vào tuyến quốc lộ. Để giảm tải cho đường bộ, giảm ùn tắc và tai nạn giao thông, để án "Vận tải container bằng đường sắt nhằm giảm tải cho hệ thống giao thông đường bộ" đã ra đời và đặt thời hạn trước năm 2014, toàn bộ container 40 feet trên tuyến quốc lộ 5 và 70 sẽ phải đi bằng đường sắt cùng với việc ban hành nhiều cơ chế kiểm soát xe trọng tải lớn đi trên đường bộ. Để án thực hiện theo 2 giai đoạn: Giai đoạn 1 từ năm 2012-2013: Xây dựng phương án tổ chức vận chuyển container quá tải và container 40 feet. Giai đoạn 2 từ năm 2014- 2015: Tiếp tục thực hiện các giải pháp nâng cao năng lực vận chuyển container, tổ chức vận chuyển container bằng đường sắt có hiệu quả.

Từ năm 2014, khi tuyến đường sắt Yên Viên - Lào Cai cải tạo xong, năng lực của tuyến được cải thiện đáng kể, khi đó năng lực thông

qua sẽ là 24 đôi tàu/ngày đêm. Tuyến Yên Viên - Hạ Long - Cái Lân sau khi cải tạo nâng cấp sẽ có năng lực thông qua 19 đôi tàu/ngày đêm. Theo tính toán của Tổng công ty Đường sắt Việt Nam, nếu ngành đường sắt vận chuyển được khoảng 10% lượng container tại Hải Phòng (khoảng 330 TEU/ngày đêm) thì sẽ giảm khoảng 200 lượt ô tô chạy trên quốc lộ 5 một ngày.

Để án đã tạo một luồng gió mới cho ngành vận tải hàng hóa VN cũng như việc kỳ vọng vào việc giảm giá cước vận tải cho các doanh nghiệp. Nhưng qua một thời gian thực hiện, vẫn chưa có hiệu quả. Cuối cùng thì giá cước đường sắt vẫn cao hơn đường bộ, và vận chuyển đường bộ vẫn trong tình trạng quá tải. Nếu như không có đất xây cảng cạn, vốn ưu đãi đóng mới toa xe chở container, đầu tư phương tiện bốc xếp, nâng cấp cầu đường,... hay tạo điều kiện cho đường sắt vay vốn vay ưu đãi để đóng mới toa xe vận chuyển container... thì tính khả thi của Để án sẽ gần như bằng không. **VLR**



RAILWAY- THE UNDERDOG

According the Department of Transport of Hai Phong, Hai Phong Port has a large amount of cargo-through –port and connect with railroad. However 79% of cargo is road-transported, 20% is transported using waterway and only 3% is taken care by railway. As road transport has been overloaded, many enterprises have chosen to transport container by railway. Container railway transport has mainly happened on Hai Phong-Lao Cai route (the fare is only 60% that transported by road) and then Kep-Cai Lan in the future. Most of railway cannot reach seaports, fee for railway transport costs more than that for road transport, in some sections the fee doubles for fees arising from loading/unloading and road transport at the

two ends.

Meanwhile, there has been no railway connecting to seaports at the Southern Key Economic Zone: there is currently the North-South route going through Dong Nai-Binh Duong and ending up at Saigon Station. And with the planning till 2020, the feasibility has still been a big question to ask for the railway sector as building express railway section belonging to North-South express railway, building Vung Ang-Cha Lo (Mu Gia) route and a route connecting Tay Nguyen provinces, build-

ing a railway serving aluminum exploitation and production in Tay Nguyen provinces and connecting Tay Nguyen to seaports... Also according to the Strategy 35, Bien Hoa-Vung Tau route as designed will have a length of 120km along 51 National Road with 17 stations, that enable the speed of 120km/h. And there will be two sections connecting to Thi Vai and Cai Mep berth areas. The project is in the stage of making investment project. And other routes will be built as HCMC-Nha Trang, HCMC-My Tho-Can Tho, Di An-Loc Ninh connecting to trans-Asia railway...But


all of them have still been in projects waiting for consideration.

It is clear that railway transport has been outdated and it is possible to adapt a small portion of container transport, but mostly in some areas in the North. When railway transport will be able to replace road transport is a long-term issue that needs particular strategies and orientations from the Government and relevant ministries and sectors.

A NEW TENDENCY FOR CONTAINER RAILWAY TRANSPORT?

All transport activities currently happened on National roads. To reduce congestions and accidents on roads network, the projects "Container Railway Transport to Reduce Load for Road Network" was set up and set the deadline by 2014: all 40-feet container transport on National Roads 5 and 70 will be carried out by railway and there will be mechanisms controlling trucks with heavy load traveling on road network. There are two stages: (1) from 2012-2013: project for transporting overload and 40-feet container; (2) from 2014-2015: improving container transport ability, organizing effective container railway transport.

From 2014, when Yen Vien-Lao Cai route is finished, its transport ability will be significantly improved: 24 pairs of trains/day and Yen Vien-Ha Long-Cai Lan: 19 pairs/day. According to Vietnam Railways, if 10% of total amount of containers in Hai Phong (about 330TEU/day) can be transported be railway, there will be 200 times of transport reduced on National Road 5 in a day.

The project blew a wind of change to the Vietnam cargo transport sector and formed an expectation on reducing transport cost for enterprises. But after the time of implementation, it has not been effective enough and cost for railway transport is still higher than cost for road transport, and road transport is still overloaded. If there is no more land for new ICDs, no favorable capital for building cars for container transport, no investment for loading-unloading devices, and no improvement for road infrastructure...the feasibility of the project means nothing. 

A new trend for container railway transport?

By CAO PHONG

According to some enterprises, container railway transport in Vietnam has advantages of being able to transport safely a large amount of cargo at lower cost. However, railway transport only takes a small portion compared to road transport, and its growing rate is low in transporting both cargo and passengers. In general, railway transport only accounts for 20% of export and 30% of import. Container railway transport accounts for only 9% of the total amount of cargo, mainly on routes of North-South and Hai Phong-Lao Cai.



Hãy đồng hành cùng VLA!



KẾT NỐI
CHUYÊN NGHIỆP
LOGISTICS

CONNECTING LOGISTICS PROFESSIONALS



HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ LOGISTICS VIỆT NAM
VIETNAM LOGISTICS BUSINESS ASSOCIATION

www.vla.info.vn

Địa chỉ: Lầu 5, tòa nhà Cảng Sài Gòn, số 3 Nguyễn Tất Thành, P.12, Q.4, TP.HCM
Tel: (84-8) 39433045 / 39432658 - Fax: (84-8) 39432658
Email: viffas-hcm@hcm.fpt.vn; viffas-hcm@vnn.vn
Website: www.vla.info.vn

TBS LOGISTICS SẼ CÓ MẶT Ở NHIỀU vùng đất mới

HOÀNG NGÂN thực hiện
Ảnh: PHÓ BÁ CƯỜNG



Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong gia công sản xuất giày da, túi xách... Tập đoàn TBS (TBS Group) còn đầu tư sang lĩnh vực khác như Đầu tư tài chính, khu công nghiệp, bất động sản,... và logistics. ICD TBS Tân Vạn dù chỉ mới đi vào hoạt động được 4 năm nhưng có thể nói, trong điều kiện ngành logistics Việt Nam đang trong quá trình phát triển, và xây dựng ICD đang là xu thế phát triển tất yếu tại Việt Nam thì đây là mô hình khá thành công của Tập đoàn TBS. Chúng tôi đã có dịp trao đổi với ông Phạm Văn Xô – Giám đốc điều hành TBS Logistics xung quanh hoạt động của ICD này.

- Sự xuất hiện của các trung tâm logistics - ICD lớn gần đây cho thấy sự chuyển biến về chất của các hoạt động dịch vụ logistics VN. Ông nhận định như thế nào về thực trạng này ở VN?

Thực tế thì hiện nay, số lượng ICD ở VN chưa nhiều, tôi thấy rằng, nhiều doanh nghiệp đã đầu tư ICD với cơ sở hạ tầng hiện đại, và chất lượng dịch vụ tốt... nhìn chung đều hoạt động có hiệu quả. Đối với vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, lượng hàng container xuất nhập khẩu chiếm đến 80% của cả nước, các ICD ở đây đã nối kết được với hệ thống cảng TP.HCM, Đồng Nai và các cảng biển nước sâu ở Bà Rịa – Vũng Tàu, đáp ứng được nhu cầu trung chuyển của hàng hóa khu vực này. Như vậy, xét về hiệu quả kinh tế, cảng cạn ở khu vực này đã góp phần làm giảm ách tắc cảng biển, tăng khả năng thông quan nhờ các dịch vụ đóng

gói, lưu kho bãi, làm thủ tục hải quan... ICD TBS Tân Vạn hy vọng có đóng góp vào sự phát triển chung của hệ thống ICD vùng kinh tế trọng điểm phía Nam năng động của cả nước.

- Các trung tâm logistics, cũng như ICD ra đời dựa trên sự tính toán vị trí, có khả năng kết nối hỗ trợ cho nhau giữa các vùng kinh tế, các khu, cụm công nghiệp, mạng lưới giao thông trong vùng. ICD TBS Tân Vạn ra đời dựa trên những cơ sở trên?

Xin nói đôi chút về Tập đoàn TBS. Những ngày đầu thành lập mới chỉ có khoảng 1.000 công nhân, nhưng hiện nay sau 20 năm xây dựng và phát triển TBS Group đã có số lao động lên trên 20.000 công nhân. Từ năm 2008 đến nay, TBS vẫn giữ vững tốc độ tăng trưởng từ 20-25%. Hiện nay TBS đã vươn tầm tới một quy mô lớn với 7 công

ty con trên nhiều lĩnh vực. TBS hiện đang hợp tác với những thương hiệu lớn trong sản xuất giày da như DECATHLON, SKENCHER (Mỹ) và DC (Mỹ); túi xách Coach (Mỹ). Năm 2011, sản xuất 11 triệu đôi giày, năm 2012 đạt 13 triệu đôi, kế hoạch trong năm 2013 sản xuất từ 15-18 triệu đôi, và khoảng 5 triệu túi xách... với doanh thu khoảng 35.000 tỷ đồng.

Với tiềm lực của Tập đoàn TBS, khi đã vững mạnh, việc lấn sân sang các ngành nghề khác để tiếp tục xây dựng thương hiệu là chuyện mà doanh nghiệp nào cũng tính đến. Đối với lĩnh vực logistics, xuất phát từ sự yêu thích ngành nghề này của lãnh đạo TBS. Đồng thời từ việc kinh doanh bất động sản, TBS đã có một quỹ đất, cùng với sự nhận diện lợi thế thuận lợi ở khu vực Tân Vạn, TBS đã quyết định xây dựng ICD TBS Tân Vạn.

ICD Tân Vạn trực thuộc xã Bình Thắng, huyện Dĩ An, Bình Dương, là xã giáp ranh với thành phố Biên Hòa (Đồng Nai) và TP.HCM, nằm ở vị trí kết nối với 3 vùng trọng điểm Đông Nam bộ là TP.HCM – Bình Dương – Đồng Nai, vừa tạo bước thuận lợi cho sự phát triển của hệ thống cảng sông Đồng Nai và góp phần phát triển vận tải đường bộ từ Bình Dương đi Bà Rịa – Vũng Tàu. Tiềm năng hơn nữa là trong tương

lai khi dự án đường xa lộ Mỹ Phước III, kéo dài từ khu công nghiệp Mỹ Phước đến nút giao thông ngã ba Tân Vạn được hoàn thành, thì vị trí mà ICD Tân Vạn có được sẽ là chiếc cầu nối của khu vực và trở thành cảng nội địa quan trọng của Bình Dương và các vùng lân cận.

- Một trong những yếu tố tạo nên thành công của ICD là yếu tố hạ tầng, các thiết bị xếp dỡ, cách bố trí sắp xếp hàng hóa khoa học,...

ICD TBS Tân Vạn cũng không là ngoại lệ?
Hiện nay toàn khu vực ICD Tân Vạn có diện tích 23ha với 4 nhà kho tổng diện tích là 86.000m², và một bãi container 20.000m². Để cạnh tranh được với những ICD lớn ở Bình Dương và TP.HCM việc hướng đến chuỗi dịch vụ hoàn hảo là điều tất yếu. Vì vậy, mặc dù ra đời sau và còn non trẻ so với nhiều ICD khác, nhưng chúng tôi đã đầu tư lớn cho trang thiết bị và hướng tới hoàn thiện dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu cao của khách hàng. Có thể nói rằng, hiện tại kho của ICD TBS Tân Vạn là nhà kho hiện đại với các thiết bị xếp dỡ, quản lý lưu trữ, an ninh hàng hóa, dịch vụ khai thuê hải quan, đóng gói, nhân công... Chúng tôi đã nỗ lực tìm tòi và không ngừng học hỏi và cải tiến chất lượng dịch vụ, rất mừng là bước đầu ICD đã khá thành công. Những khách hàng lớn trên thế

giới như DAMCO, APL, Yusen,... đều hài lòng về các dịch vụ mà ICD Tân Vạn cung cấp.

- Dự kiến của TBS trong thời gian tới là gì, thưa ông?

ICD TBS Tân Vạn hoàn thành sớm hơn dự kiến 2 năm, và tôi tự tin nói rằng, bước đầu chúng tôi đã khá thành công. Ngoài việc chúng tôi tiếp tục tăng cường trang bị cơ sở vật chất, củng cố bộ máy quản lý, phát triển các dịch vụ mới nhằm phục vụ trọn gói cho khách hàng để duy trì lượng khách hàng thân thiết và tìm kiếm những khách hàng tiềm năng. Đồng thời, trong tương lai chúng tôi sẽ tiếp tục mở rộng diện tích ICD TBS lên 100ha, thành lập chi cục hải quan cửa khẩu cảng quốc tế Bình Dương. Đương nhiên, chúng tôi không chỉ dừng lại ở khu vực Bình Dương, TBS Logistics sẽ tiếp tục có mặt ở nhiều vùng đất mới với nhiều hứa hẹn và tiềm năng. Đặc biệt, thời gian tới chúng tôi đang mở rộng thương hiệu TBS Logistics ở Đồng Nai, đó là thành lập đội ngũ xà lan ở cảng sông Đồng Nai, và tiến tới nhiều vùng miền khác trên cả nước. Mọi kế hoạch chúng tôi vẫn đang triển khai thực hiện.

- Cảm ơn ông, chúc TBS Logistics thành công với những kế hoạch mới!





TBS LOGISTICS WILL APPEAR AT new areas

By HOANG NGAN
Photos: PHO BA CUONG



TBS Group – one of the leading enterprises in manufacturing footwear and bags – has shifted its investment to other fields of investments as finance, industrial parks, property and...logistics. Although it has been put in operation for the past four years, Tan Van TBS ICD is a quite successful model of TBS Group especially in the condition that Vietnam logistics is in its growing process and that building ICD is a trend in Vietnam. We have had a discussion with Mr. Pham Van Xo – Executive Director of TBS Logistics.

- The emergence of logistics centers and large ICD recently showed the change in quality of logistics activities in Vietnam. Do you have any ideas about it?

Actually, the number of ICDs in Vietnam is not many in quantity. I have found that many enterprises have invested in ICDs and made them good ones with modern infrastructures and with good services. All of them, in general, have been in good operation. To the Southern Key Economic Zone, the amount of container imported or exported accounts for 80% of the total. ICDs here are able to connect with port systems of HCMC, Dong Nai, and BR-VT deep water ports, meeting the need of transshipment for cargo in the region. Therefore, in term of economical efficiency, ICDs of the region help to reduce congestions at seaports, to increase clearance ability thanks to services of packaging, ware-

housing, and customs brokerage... Tan Van TBS ICD expects to contribute to the development of the ICD system in the dynamic active Southern Key Economic Zone of the country.

- Logistics services and ICDs are established normally based on the evaluation of connecting and supporting abilities among areas as economic zones, industrial parks and clusters, and regional transport network. On which evaluation was TBS ICD established?

A brief introduction about TBS Group: at the beginning, there were around 1,000 employees. After a period of 20 years of development, TBS now has the number of 20,000 employees. From 2008, TBS has kept the growing rate of 20-25%. TBS has now had 7 sub-companies operating on various fields. The group is



in cooperation with leading footwear manufacturers as DECATHLON, SKENCHER and DC (the U.S) and bag manufacturer as Coach (the U.S). In 2011, we produced 11 million pairs of shoes; in 2012: 13 million pairs; in 2013: 15-18 million pairs as planned and 5 million bags... with the revenue around VND 35,000 billion.

With our potential, a shifting to other sectors for branding, when we are stably developed, is a must-do. It is from TBS leaders' interests in logistics sector that we have made the decision. When doing property business, we already have a land fund, and it is from our awareness of our perfect location in Tan Van area that Tan Van TBS has been founded.

Tan Van ICD belongs to Binh Thang commune, Di An district, Binh Duong, closely to Bien Hoa (Dong Nai) and HCM cities. It is located in the connecting location of three key zones of the South Eastern HCMC- Binh Duong- Dong Nai. It contributes to the development of Dong Nai river port system and the transport network from Binh Duong to BR-VT. In the future, when the project of My Phuoc III

highway connecting My Phuoc industrial park to Tan Van intersection is completed, ICD Tan Van will become a connecting bridge in the region and an important ICD for Binh Duong and the surrounding areas.


- Factors that bring success to ICD are its infrastructure, loading-unloading equipments, and good arrangements... Tan Van TBS ICD is of no exception?

Tan Van ICD is located in the area of 23ha with four warehouses of 86,000m2, and a container yard of 20,000m2. To compete with other large ICDs in Binh Duong and HCMC, it is a real need to aim at perfect service chains. Therefore, although founded later than other ICDs, we have invested a lot in equipments and aimed at perfect services to meet customers' requirements. It can be said that our warehouses are the modern ones with loading-unloading equipments, good managements and services of security, customs brokerage, packaging, labeling... We have tried our best to improve our services, and we are very happy to see our success at the initial steps.

Our large customers as DAMCO, APL, Yusen... are all satisfied with our providing services.

- What is the plan in the time to come?

Tan Van TBS ICD has been finished 2 years ahead of schedule. I am very confident to admit that we have been successful at the initial steps. Besides improving our facility, our management and providing customers package services in order to keep the loyal customers and seek potential ones. In the future, we will keep expanding TBS ICD up to 100ha, and establish international gateway customs sub-department in Binh Duong. It is certain that we will not make a stop at Binh Duong, we will be present at other places in the countries. Especially in the coming time, we will expand our business in Dong Nai: building a fleet of barges for Dong Nai river port. Our plans have been carrying out.

- Thank you, sir. We wish TBS Logistics new plans great success! 



TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC DOANH NGHIỆP xuất nhập khẩu & logistics

NGUYỄN HÙNG

Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành thương mại VN đang là đòi hỏi cấp bách trong điều kiện hội nhập kinh tế sâu rộng; ASEAN hình thành Cộng đồng kinh tế (AEC) vào năm 2015 với lộ trình tự do hóa dịch vụ logistics vào năm 2013 và đặc biệt là VN sẽ sớm tham gia Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP). Kim ngạch xuất nhập khẩu của VN đang tăng nhanh, năm 2012 đã đạt 228,3 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm 2011.

Quyết định Số 175/QĐ-TTg ngày 27.1.2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược tổng thể phát triển khu vực dịch vụ của VN đến năm 2020 đã “coi dịch vụ logistics là yếu tố then chốt thúc đẩy phát triển sản xuất hệ thống phân phối các ngành dịch vụ khác và lưu thông hàng hóa trong nước và xuất nhập khẩu”. “Hình thành dịch vụ trọn gói 3PL; phát triển logistics điện tử (e-logistics) cùng với thương mại điện tử và quản trị chuỗi cung ứng hiệu quả và thân thiện. Tốc độ tăng trưởng thị trường logistics đạt 20-25% năm. Tỷ lệ thuê ngoài đến năm 2020 là 40%”.

Để ngành logistics thực sự là chìa khóa cho việc nâng cao năng lực cạnh tranh và gia tăng giá trị của thương mại, nhằm tháo gỡ khó khăn, đẩy mạnh liên kết các doanh nghiệp (DN) logistics và xuất nhập khẩu (XNK), cần phải có những giải pháp:

1, Tái cơ cấu chuỗi cung ứng nhằm nâng cao giá trị gia tăng, năng lực cạnh tranh của thương mại VN, đặc biệt là xuất khẩu và chủ động tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, trước hết các DN kinh doanh các mặt hàng XNK như may mặc, da giày, điện tử... cần phải tái cơ cấu chuỗi cung ứng của mình. Chủ động nguyên vật liệu thay vì nhập khẩu, tạo ra các giá trị gia tăng thay vì chỉ gia công, lắp ráp.

Các chuỗi cung ứng nông sản và thủy hải sản... cũng cần được tái cơ cấu theo xu hướng tăng hàm lượng chế biến có giá trị gia tăng cao, tạo ra tính linh hoạt nhằm đáp ứng các thay đổi nhanh trên thị trường thế giới. Việc tái cơ cấu chuỗi cung ứng của các DN XNK sẽ gắn kết, tạo điều kiện và thúc đẩy mạnh mẽ việc phát triển dịch vụ logistics. Các DN dịch vụ logistics VN hiện nay có đủ năng lực và chuyên nghiệp để tư vấn cho khách hàng các giải pháp logistics tốt nhất phù hợp với đặc thù chuỗi cung ứng của từng khách hàng.

Bên cạnh đó, các DN XNK cần thay đổi tập quán mua bán hàng hóa, chuyển từ phương thức bán FOB (FCA đối với hàng container) sang CIF, hoặc mua FOB sang CIF (CIP) hoặc linh hoạt lựa chọn áp dụng các phương thức Incoterms 2010 trong đó DN XNK có thể đàm phán và giành quyền vận tải và logistics về mình, từ đó tăng thêm các lợi thế về chi phí và tránh được các thiệt hại rủi ro.

Tại các nước phát triển, ngay cả trong khu vực, các nhà xuất khẩu luôn đàm phán và sử dụng các phương thức mua bán hàng hóa mà người bán tìm mọi cách để đưa hàng hóa đến tận cửa người mua kể cả việc trả thuế quan nhập khẩu... tạo ra chuỗi cung ứng

ổn định và bền vững mà người mua sẵn sàng chấp nhận trong khi đó các chủ hàng VN thì làm ngược lại (!)

Cần nói thêm rằng, đại bộ phận các DN XNK VN hiện nay đã tích lũy kinh nghiệm trong đàm phán, lại có sẵn các bộ phận thương vụ vì thế việc giành lại quyền vận tải và logistics, sử dụng các quy tắc Incoterms 2010 có lợi là trong tầm tay. Mặt khác, trong điều kiện ngoại thương hiện nay chúng ta có thể tận dụng các Hiệp định thương mại song phương và đa phương (FTA) với các ưu đãi thuế quan về xuất xứ... từ đó vị trí nhà XNK VN trong đàm phán không phải lúc nào cũng là bên yếu thế và lệ thuộc.

2, Chủ hàng VN cần chủ động và tận dụng lợi ích của việc thuê ngoài logistics cũng giúp các DN thương mại, XNK cắt giảm chi phí, tiết kiệm các khoản đầu tư, nhân lực không cần thiết nhằm có điều kiện tập trung vào kinh doanh của mình.

Chủ hàng vẫn có thể kiểm soát hàng hóa của mình bất kỳ thời điểm nào (thời gian thực) thông qua công nghệ thông tin hiện đại và sự kết nối chặt chẽ với các DN logistics 3PL. Với sự trưởng thành của DN logistics, chủ hàng VN hoàn toàn có thể tin cậy và giao

phó được kể cả hàng hóa nhập khẩu tại khắp các quốc gia trên thế giới nơi mà DN logistics có mạng lưới đại lý.

3, Hiện đại hóa hệ thống hải quan, thực hiện hải quan một cửa, hải quan điện tử, trong đó có việc phát triển mạnh mẽ hình thức đại lý hải quan bằng việc gia tăng số lượng đại lý hải quan và xây dựng chế độ ưu tiên về thủ tục hải quan cho các lô hàng XNK do đại lý hải quan đứng tên khai, như miễn kiểm hồ sơ và miễn kiểm hóa đối với các tờ khai do đại lý hải quan đứng tên, đóng dấu. Hiện nay, mới chỉ có 180 đại lý hải quan trong cả nước, chủ yếu là các hội viên của VLA và số lượng tờ khai hải quan còn quá khiêm tốn, các DN XNK cần tăng cường ủy thác làm thủ tục hải quan qua các đại lý hải quan, qua đó thúc đẩy mạnh việc thuê ngoài logistics.

4, Đảm bảo tính thống nhất, minh bạch và nhất quán các quy định pháp luật điều chỉnh kinh doanh dịch vụ logistics để phục vụ tốt cho việc tạo thuận lợi, nâng cao năng lực cạnh tranh của thương mại.

Cần bổ sung các chính sách khuyến khích ưu đãi đầu tư trong lĩnh vực logistics để thu hút đầu tư nước ngoài hoặc trong nước vào cơ sở hạ tầng, bến bãi, giao thông, công nghệ thông tin. Nghiên cứu thay đổi quy định các DN FDI khi tham gia vào các hiệp hội ngành nghề chỉ được là hội viên liên kết như hiện nay làm (Nghị định 45/2010-NĐ/CP). Nghiên cứu ban hành các chính sách khuyến khích các chủ hàng thuê ngoài logistics (như tại Trung Quốc), các chính sách nhà nước hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực trong lĩnh vực logistics và quản trị chuỗi cung ứng (thí dụ như ở Thái Lan và một số nước khác).

Trong khi chờ sửa đổi Luật Thương



mại 2005, cần khẩn trương sửa đổi, bổ sung Nghị định số 140/2007/NĐ-CP ngày 5.9.2007 Quy định chi tiết Luật Thương mại về Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics và giới hạn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics. Trong đó tập trung vào các vấn đề chính: Điều 4: Cần phân loại dịch vụ logistics sao cho phù hợp với thực tiễn kinh doanh cũng như phân loại tại các nước phát triển (phân loại theo 1PL, 2PL, 3PL, 4PL...), Điều 5, Điều 6 và Điều 7 về Điều kiện kinh doanh đối với thương nhân kinh doanh các dịch vụ logistics cần quy định các điều kiện kinh doanh cụ thể phù hợp từng loại, thí dụ các DN thực hiện dịch vụ logistics 3PL (integrated logistics) trở đi, hoặc vận tải đa phương thức phải có tài sản tối thiểu, mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp, và phải được cơ quan quản lý chuyên ngành cấp phép, tránh tình trạng hiện nay việc quy định điều kiện này khá thoáng tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh và manh mún. Điều 8 về Giới hạn trách nhiệm cần nhất quán trong quy định mức giới hạn trách nhiệm, phù hợp với thực tiễn kinh doanh từng loại hình dịch vụ và phù hợp với các quy định khu vực và quốc tế. Điều 9 về mặt quản lý nhà nước ngành dịch vụ logistics hiện nay cũng cần phải nghiên cứu tránh sự chồng chéo nhưng đồng thời tăng cường sự quản lý hơn nữa phù hợp tầm vóc một ngành kinh tế quan trọng như trên.

Ngoài ra, cũng cần bổ sung các khái niệm, các định chế trong ngành logistics như người vận tải không tàu (NVOCC), người gom hàng, dịch vụ Cross-docking, dịch vụ quản lý kho của nhà cung cấp (VMI); dịch vụ quản lý chuỗi cung

ứng... nhằm làm phong phú, đa dạng các hoạt động dịch vụ logistics đáp ứng nhu cầu của các DN XNK hiện nay trong giao thương quốc tế.

Các nội dung trên đây nếu được sửa đổi bổ sung hợp lý sẽ giúp cho DN ngành dịch vụ logistics nâng cao được năng lực kinh doanh của mình và uy tín đối với các DN XNK tin tưởng thuê ngoài các dịch vụ logistics của DN VN.

5- Thiết lập cơ chế liên kết hữu hiệu giữa các DN XNK và logistics. Để có sự liên kết thường xuyên và hữu hiệu, các DN logistics cần chủ động nắm vững nghiệp vụ chuyên ngành thương mại, thí dụ các quy tắc Incoterms 2010, UCP 600 - thanh toán tiền hàng và ICC - quy tắc bảo hiểm hàng hóa XNK, các thông tin về tình hình thực hiện các ưu đãi thuế quan của các FTA... Và ngược lại, các DN XNK cũng cần nắm vững các nghiệp vụ về giao nhận, vận tải, logistics kể cả thấu hiểu về chuỗi cung ứng của mình, các hiệp định thương mại song phương và đa phương mà VN đã ký kết. Qua đó sẽ hỗ trợ nhau trong việc nâng cao trình độ chuyên môn và thực thi có hiệu quả các thao tác nghiệp vụ tăng lợi thế cạnh tranh.

Thường xuyên trao đổi thông tin có liên quan để giúp cho các DN XNK và logistics nắm bắt tình hình, hỗ trợ nghiệp vụ tiến tới xây dựng cổng thông tin giao dịch logistics tại mỗi khu vực phục vụ. Trước mắt, thông qua các hiệp hội ngành hàng và Hiệp hội VLA tạo các link trên trang web để trao đổi, cung cấp các thông tin từ phía các DN ngành hàng cũng như thông tin các dịch vụ của DN cung cấp dịch vụ logistics.

Để việc liên kết có hiệu quả thiết thực và phát triển trong thời gian tới, cần thành lập diễn đàn liên kết doanh nghiệp xuất nhập khẩu và logistics, hoạt động hàng năm, chúng tôi cho rằng, Diễn đàn Logistics Việt Nam - VLF là tiền đề cho việc thành lập diễn đàn này.

Ngoài ra, bên cạnh sự nỗ lực, chủ động của DN thì cần thiết phải có một tổ chức cấp nhà nước quản lý, chỉ đạo thống nhất các hoạt động của ngành logistics phục vụ thương mại trong cả nước bao gồm cả DN VN và DN có vốn đầu tư nước ngoài. Đó là hình thành Ủy ban Quốc gia Logistics. Tổ chức này thực sự là cầu nối giữa DN và Nhà nước trong việc hoạch định chiến lược, chính sách và các chương trình hành động phát triển ngành logistics của nước ta gắn liền với phát triển sản xuất, thương mại và XNK. **VLR**



Boeing, nhà sản xuất máy bay của Mỹ dự đoán ngành vận tải hàng không sẽ phát triển trung bình 5% mỗi năm trong 2 thập kỷ tới. Nhận định này cho thấy một sự lạc quan đến đáng kinh ngạc.

Nhìn lại 3 thập kỷ vừa qua không có mấy biểu hiện của kết quả nào đáng khích lệ. Từ giữa năm 2010 và 2011, sự tăng trưởng của ngành vận tải hàng không gần như chỉ dao động từ 2 đến 4% sự tăng trưởng về tải trọng. Điều này là do ảnh hưởng của nền kinh tế toàn cầu, và ngành vận tải hàng không từ đó bị tác động bởi nhiều cú sốc phức tạp, chẳng hạn như sự kiện 9/11, Chiến tranh vùng Vịnh lần thứ 2, giá nhiên liệu tăng cao, những

chính sách không ổn định, khủng hoảng tài chính của Mỹ, kéo theo từ khủng hoảng tài chính của châu Âu, và nhiều cuộc cách mạng khác của những đất nước Ả Rập.

Một câu hỏi được đặt ra: cho đến khi nào thì tình hình ngành vận tải hàng không mới tốt hơn và thế giới không bị tác động bởi nhiều sự hỗn loạn? Theo nhận định của các nhà kinh doanh máy bay Mỹ, thị trường của Boeing đang đối mặt với một tương lai không xung đột ít nhất là trong hai thập kỷ tới.

BOEING LẠC QUAN VỚI SỰ TĂNG TRƯỞNG CỦA NGÀNH vận tải hàng không



Điều đó có nghĩa nhà sản xuất máy bay này đang dự báo ngành hàng không phát triển trung bình 5% mỗi năm cho đến năm 2032?

Airbus có vẻ thận trọng hơn với những đánh giá của họ với sự tăng trưởng trung bình 4.8% mỗi năm. Dù vậy, con số này cũng có vẻ đã khá lạc quan hơn nhiều so với những kết quả đạt được trong 30 năm vừa qua.

Sự phát triển của ngành vận tải hàng hóa đường sắt của lục địa Á-Âu hay xu hướng chuyển từ vận tải hàng không sang vận tải biển không ảnh hưởng đến những dự báo về thị trường của những nhà kinh doanh Boeing. Hãng sản xuất máy bay này đang muốn đẩy mạnh việc tiêu thụ máy bay chuyên chở hành khách kết hợp với hàng hóa của mình. Đây là việc kinh doanh hàng ngày của đội ngũ

nhân viên lên đến 60.000 người của Boeing, và cuộc sống của gia đình họ phụ thuộc vào điều này. Nhưng dự báo này không quá lạc quan với tình hình trong những năm gần đây? Tom Hoang, Giám đốc marketing khu vực của Boeing cho rằng "Con số này là sự thật, không phải là sự hy vọng quá đáng". Theo ông mọi thứ sẽ được cải thiện vào năm 2014 với việc phát triển trở lại của ngành vận tải hàng hóa hàng không. Với những dấu hiệu trên ông nhìn nhận từng khu vực phát triển riêng biệt, như Mỹ và châu Âu sẽ là một sự nổi lên từ trong suy thoái, và sự phát triển vững mạnh hơn trong ngành vận tải hàng không của Nhật Bản.

Như kết quả đã dự đoán của 2 thập kỷ tới, nhu cầu vận tải hàng hóa hàng không sẽ lên đến 2.300

máy bay, trong đó có 850 máy bay mới được đưa vào sử dụng gần đây và 1.450 máy bay sẽ được cải tiến. Trong khi đưa ra những con số này, Giám đốc Hoang nhấn mạnh, ngành vận tải hàng hóa hàng không trong tương lai sẽ được dẫn đầu bởi máy bay thân rộng (hơn 80 tấn). Trong số 640 máy bay sẽ được đặt hàng với tổng trị giá 200 tỉ USD, có đến 210 máy bay cỡ trung (40 đến 80 tấn) trị giá khoảng 400 tỉ USD.

Giả định này lại trái ngược với những con số được đưa ra bởi đối thủ cạnh tranh với Boeing, Airbus cho rằng nhu cầu thị trường lớn nhất sẽ là loại máy bay vận tải hàng hóa cỡ trung với sức chứa 30 đến 80 tấn. Điều này có thể được xem như là dấu hiệu rõ ràng của việc cải tiến máy bay A330F thành

A350F của hãng.

Có vẻ như loại máy bay cỡ lớn thông dụng khó mà bị loại khỏi thị trường Mỹ, nơi những nhà vận tải Nga, AirBridge Cargo quyết định đầu tư 3 chiếc 747-8F vào thương hiệu của họ cho đến khi có lời dự báo. Bà Elizabeth Lund, người chịu trách nhiệm cho 777 chương trình tại nhà máy Everett của AirBridge Cargo khá thận trọng khi nhận định về vấn đề này. Bà không phủ nhận rằng loại máy bay cỡ lớn như đã nói ở trên, biến thể của Jumbo, có thể ra đời trễ hơn một chút so với dự định. "Chiếc máy bay đó sẽ rất có lợi khi được sử dụng vào các lộ trình dày đặc với hiệu quả cao", đó là tất cả những gì bà chia sẻ một cách thú vị. **MTR**

HƯỚNG DƯƠNG theo cargoforwarder.eu



konoike vna
CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VIỆT NHẬT

Head Office:

18A Luu Trong Lu, Dist.7, Ho Chi Minh City
Tel: (84.8) 38725 783 / 38723 883 / 38723 347
Fax: (84.8) 38722 847 / 38723 885
E-mail: headoffice@konoikevina.com

LOGISTICS
COLD STORAGE
FORWARDING
TRANSPORTATION
BONDED WAREHOUSE

Branch office:

- Ha Noi:** Rm 702, 535 Kim Ma St., Ba Dinh Dist, Ha Noi City
Tel: (04) 22209498 - Fax: (04) 22209499
Email: han@konoikevina.com
- Hai Duong:** Phuc Dien Industrial Park, Cam Giang Dist, Hai Duong Province
Tel: (0320) 3546575 - Fax: (0320) 3546576
Email: hdg@konoikevina.com
- Hai Phong:** 3 Le Thanh Tong St., Ngo Quyen Dist, Hai Phong City
Tel: (031) 3686126 - Fax: (031) 3686127
Email: hph@konoikevina.com
- Binh Duong:** 15 Huu Nghi St, VSIP Industrial Park Thuan An Dist, Binh Duong province
Tel: (0650) 3767484 - Fax: (0650) 3767485
Email: bdg@konoikevina.com
- Dong Nai:** K9, 3 quarter, Tam Hoa Ward, Bien Hoa City, Dong Nai province
Tel: (061) 8878143 - Fax: (061) 8878142
Email: dna@konoikevina.com



KONOIKE VINATRANS LOGISTICS CO., LTD

www.konoikevina.com



BOEING OPTIMISTIC ON cargo growth

The U.S. plane manufacturer predicts air freight to grow at an average rate of 5% each year over the next two decades. This outlook is considered astonishingly optimistic.

Look back into the last three decades does not show very encouraging results that bear great hopes for the future. Only once – between 2010 and 2011 – did the annual cargo growth surpass the five percent hurdle. Mostly the tonnage fluctuated between 2 to 4 percentage points. Why? Because the global economy and hence air freight were hit by multiple shocks, namely 9/11, SARS, Gulf War II, high fuel

prices, political uncertainties, the financial crisis in the U.S., followed by Europe's fiscal problems, and the various revolutions in Arabian countries.

Will times become better, the world not be hit by new turmoil? According to plane maker Boeing this world is facing a conflict-free future, at least within the next two decades. How else is it to understand that the manufacturer

predicts cargo to grow 5 percent in average per year until 2032? Airbus is slightly more cautious with their estimated growth rate of yearly 4.8 percent. But even this figure seems to be quite optimistic measured against the last 30 years.

Speed gaining rail transports of cargo across the Eurasian land bridge or dramatic shifts from air to ocean didn't obviously play a major role in the market predictions of Boeing's sales people. The aircraft producer wants to sell its own products – passenger and freighter aircraft. This is the daily biz which 60,000 Boeing staff and their families depend on. But isn't

the prediction over-optimistic in relation to the experiences of the recent years? When asked, Tom Hoang, Boeing's Regional Director Cargo Marketing states, "the figure is realistic, not over-optimistic." According to him, things will improve by 2014 with cargo returning to trend growth. As indications he mentions the strengthening of the private sector in the U.S., Europe's emerging from recession, and near-term growth expectations in Japan.

As a result of the predicted volume growth over the next two decades the demand for freighters by airlines will amount to 2,300 aircraft, out of which 850 will be newly built and 1,450 consist of conver-

sions. While presenting these figures manager Hoang emphasized that future freighter deliveries will be led by demand for wide bodies (plus 80 tons). They will account for 640 units with a market value of \$200bn, whereas only 210 medium-sized cargo planes (40 to 80 tons) worth \$40bn will be required by the market.

This assumption runs contrary to figures presented by rival Airbus which assumes that the greatest market demand for new production freighters will be for mid-size cargo planes with capacities ranging from 30 to 80 tons. This can be seen as a clear indication of their variants A330F and the upcoming A350F.

How difficult times for "large size fits all" freighters have become can be visually experienced in a U.S. desert where Russian carrier AirBridge Cargo has decided to park three of their brand new Boeing 747-8Fs until further notice. "I have to carefully weigh my words when commenting on this issue," says Boeing's Elizabeth Lund who is responsible for the 777 program at her firm's Everett plant. She did not deny that large aircraft like the aforementioned Jumbo variant might be a bit out of time. "The aircraft is very fruitful on high dense routes," was all she charmingly admitted. **TR**

Source: cargoforwarder.eu

Safety for Life

Là cảng container nước sâu chính của khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam, CMIT là cầu nối cho thương mại Việt - Mỹ

- * **Tuyến Bờ Tây: CMIT - cảng Los Angeles (19 ngày)**
- * **Tuyến Bờ Đông: CMIT - cảng New York (31 ngày)**

As the main deep-water terminal of the Southern Vietnam focal economic region, CMIT is the bridge of Vietnam - America trade

- * **US West Coast: CMIT - Los Angeles (19 days)**
- * **US East Coast: CMIT - New York (31 days)**



CÔNG TY TNHH CẢNG QUỐC TẾ CÁI MÉP
 Ấp Tân Lộc, Xã Phước Hòa,
 Tân Thành, Bà Rịa - Vũng Tàu.

CAI MEP INTERNATIONAL TERMINAL CO., LTD.
 Tan Loc Hamlet, Phuoc Hoa Commune,
 Tan Thanh Dist., Ba Ria - Vung Tau Province.

Tel: +84 (0) 64 3938 222 | Web: www.cmit.com.vn

Cần thiết có một tổ chức quyền lực chuyên ngành ở tầm vĩ mô điều hành các hoạt động logistics

GIẢI QUYẾT NHỮNG PHÁT SINH ĐỂ LOGISTICS VN SỚM HỘI NHẬP

Trong thực tế, điều gần như được khẳng định đó là muốn phát triển logistics hiệu quả, đồng bộ, hay ít ra để tiếp nhận logistics vào guồng máy kinh tế quốc dân thì nước đó phải hội đủ những yêu cầu về:

- Kết cấu hạ tầng giao thông hoàn chỉnh (hệ thống cảng biển hiện đại, kho tàng, bến bãi rộng rãi đủ sức phục vụ các trung tâm logistics, ICD...);

- Mạng lưới giao thông nội địa nối kết thuận lợi với hệ thống cảng biển trong và ngoài nước;

- Hành lang pháp lý trong nước phù hợp với tập quán thương mại quốc tế;

- Những đơn vị sản xuất kinh doanh đủ năng lực, với đội ngũ có trình độ tay nghề cao sử dụng thiết bị, máy móc hiện đại và khoa học - công nghệ tiên tiến đạt năng suất quốc tế.

Nhưng, rất tiếc chúng ta tiếp thu logistics với rất nhiều bất cập. Trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn và khoa học công nghệ yếu kém mà đến nay vẫn chưa có dấu hiệu nào thể hiện đã được tháo gỡ hoàn toàn.

Bài viết mong rằng những tiếng chuông nhỏ này sẽ cộng hưởng và góp phần

lan tỏa trên mặt báo chí, tập san chuyên ngành để người có trách nhiệm lắng nghe, nghiên cứu, tham khảo...

1/ Cần thiết phải có một tổ chức quyền lực chuyên ngành ở tầm vĩ mô điều hành các hoạt động logistics của đất nước. Tổ chức này sẽ xây dựng chiến lược hoàn chỉnh, khả thi phát triển bền vững logistics VN để hướng các ngành liên quan hành động phù hợp với chức năng và xu thế phát triển logistics thế giới.

2/ Tiếp tục đầu tư xây dựng mới và nâng cấp kết cấu hạ tầng giao thông trong nước đúng tiêu chuẩn quốc tế để hội nhập cũng như sử dụng

có hiệu quả tài nguyên đã bị lãng phí.

Kết nối mạng lưới giao thông vận tải nội địa với hệ thống cảng biển nước sâu, sân bay quốc tế, trung tâm logistics, ICD và hệ thống cảng khu vực, thế giới để thực hiện container hóa nhằm đưa hoạt động logistics vào đời sống xã hội.

3/ Kiểm tra và rà soát lại hành lang pháp lý, luật lệ thương mại VN, nếu có những điều chưa phù hợp với quốc tế thì sớm điều chỉnh lại, nhất là Luật Thương mại 2005. Rất nhiều ý kiến cho rằng: Trước Luật Thương mại 2005 chưa hề có quy định về dịch vụ logistics, chỉ có những quy định liên quan đến vận chuyển, giao nhận hàng hóa. Khi Luật Thương mại 2005 ra đời, thì dịch vụ logistics mới được đưa vào với 8 điều (từ Điều 233 đến Điều 240).

Điều 233 công nhận dịch vụ logistics là hoạt động thương mại. Tiếp đó ngày 05.09.2007 Luật Thương mại bổ sung và Nghị Định 140/2007 NĐCP ra đời, chi tiết hơn, nêu rõ điều kiện kinh doanh và giới hạn trách nhiệm đối với thương

nhân kinh doanh dịch vụ logistics.

Từ đó hoạt động logistics của VN coi là hành vi thương mại đơn thuần, chưa có điều nào quy định thêm những vấn đề quan trọng khác như: đầu tư, phát triển, đào tạo nguồn nhân lực... Những yếu tố này mới chính là những việc cần thiết giúp cho dịch vụ logistics VN nhanh chóng phát triển và hội nhập.

4/ Hiện nay, việc đào tạo đội ngũ có trình độ nghiệp vụ cao, chuyên sâu và lành nghề là điều bắt buộc để đi đến thành công ở nhiều tập đoàn kinh tế lớn toàn cầu. Logistics là lĩnh vực mới mẻ chẳng những đối với chúng ta mà cả thế giới, nên vấn đề đào tạo nguồn nhân lực cho ngành này là tiền đề quan trọng đối với các cấp, các ngành và địa phương cũng như toàn xã hội. Trước hết nên đầu tư nghiên cứu bài bản về chuỗi cung ứng, logistics và dịch vụ logistics để phổ biến rộng rãi kiến thức này cho người quan tâm. Riêng các trường đại học, các viện nghiên cứu và những doanh nghiệp liên quan đang hành nghề, tùy theo nhu cầu

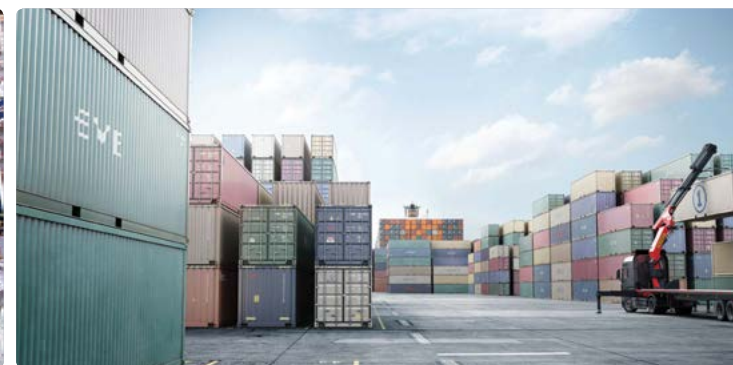
và năng lực họ sẽ tiến hành đào tạo theo sự chỉ đạo của ngành giáo dục đào tạo để ra. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy con đường ngắn nhất vẫn là "xã hội hóa" mà chúng ta đã làm dưới sự chăm lo của Nhà nước và bảo trợ của xã hội, mặc dù có chậm nhưng chắc chắn bền vững hơn.

5/ Tăng cường tính liên kết. Đây là vấn đề khó khăn và khá phức tạp. Đồng cảm với những đoạn viết về "Phát triển ngành dịch vụ logistics VN" (Logistics những vấn đề cơ bản - 2001) của GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân đánh giá rất đúng bản chất của những đơn vị đang kinh doanh logistics VN là hoạt động đơn lẻ, tách rời nhau, thậm chí còn đối đầu để tranh giành khách hàng - tiềm năng về vốn đã yếu lại càng yếu thêm... GS.TS Hồng Vân bản thân về khả năng hợp tác để trở thành những tập đoàn lớn, có sức cạnh tranh cao với quốc tế khi logistics VN khởi sắc. Chúng tôi nghĩ: "Đây là điều trăn trở, lo lắng chung mà các cấp lãnh đạo và toàn xã hội chia sẻ cùng chúng ta, kỳ vọng sao cho ngành dịch vụ logistics sớm đi vào đời sống, phục vụ lợi ích mọi người".

Tiếp tục đầu tư xây dựng mới và nâng cấp kết cấu hạ tầng giao thông trong nước đúng tiêu chuẩn quốc tế để hội nhập

GIẢI QUYẾT PHÁT SINH KHI LOGISTICS HỘI NHẬP VÀO VIỆT NAM

NGÔ LỰC TÀI



LOGISTICS VIỆT NAM

CẦN MỘT TỔ CHỨC CẤP NHÀ NƯỚC QUẢN LÝ

» THÀNH PHƯƠNG

TỪ... TIỀM NĂNG LỚN

Hiện nay, cơ sở hạ tầng giao thông bao gồm 22 sân bay dân dụng, với 8 sân bay có đường băng dài 3.000m có khả năng các máy bay lớn. 3.200km đường sắt quốc gia, khoảng 17.300km đường quốc lộ, và khoảng 217 cầu cảng. Theo WB, trong 20 năm trở lại đây xuất khẩu của VN tăng nhanh, bình quân đạt 18% năm, đặc biệt là sau năm 2003. Cơ cấu xuất khẩu được cải thiện, giảm xuất khẩu thô, tăng hàng công nghiệp chế biến, mở rộng thị phần...

Cũng theo một số nghiên cứu thì hiện nay các nhà đầu tư nước ngoài đang có xu hướng muốn đầu tư sang thị trường châu Á, đặc biệt là khu vực Đông Nam Á

như Philippines, VN, Indonesia, Myanmar, Malaysia... Đây là cơ hội vàng cho VN thu hút vốn đầu tư từ phía nước ngoài.

Thực tế trên cho thấy tiềm năng về dịch vụ logistics của VN là rất lớn để phục vụ cho cả một nền kinh tế đang mở cửa đặc biệt là nhu cầu xuất nhập khẩu.

ĐẾN... CÂU CHUYỆN THIẾU ĐỒNG BỘ

Với hệ thống cảng biển, sân bay, đường bộ của nước ta đã hội đủ điều kiện để phát triển ngành logistics phục vụ nhu cầu xuất nhập khẩu, nhưng hiện nay năng lực giao thông vẫn chưa theo kịp tăng trưởng xuất khẩu. Trong khi đó, dự kiến năm 2020 xuất khẩu

sẽ tăng gấp 3 lần, tuy nhiên mức đầu tư hạ tầng giao thông vận tải hàng năm chỉ chiếm 3,1% GDP là thấp so với mức trung bình của các quốc gia có cùng mức phát triển. Tình trạng hạ tầng yếu như hiện nay đang là rào cản cho hoạt động thương mại và xuất khẩu. Trong 15 năm vừa qua nước ta liên tục mất cân đối giữa tăng trưởng khối lượng vận chuyển hàng hóa (12%), tăng trưởng thương mại (18%) với tăng trưởng đầu tư hạ tầng (0%), và đầu tư hạ tầng phụ thuộc quá nhiều vào đầu tư công.

Theo ông Đỗ Xuân Quang - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA), đương nhiệm Chủ tịch Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận Đông Nam

Á (AFFA): "Giải pháp tháo gỡ khó khăn hiện nay là phải cải thiện cơ sở hạ tầng kết nối logistics. Chẳng hạn, xây cảng phải có đường vào, có hệ thống kho bãi phía sau cảng, kết nối được với các trung tâm phân phối, các khu công nghiệp. Ngoài ra, các quy định của Nhà nước hiện nay cũng chưa đầy đủ. Điều chỉnh các quan hệ về logistics mới chỉ dựa trên Luật Thương mại, do đó sẽ không đủ cho hoạt động logistics".

Ngoài ra, theo nghiên cứu của Viện Kinh tế và Phát triển cho biết, các doanh nghiệp logistics thiếu sự liên kết hợp tác, thiếu đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và nguồn nhân lực logistics chỉ được đào tạo qua công việc.

Đây chính là những nguyên nhân cơ bản làm cho năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp logistics VN thấp, và thua so với các doanh nghiệp nước ngoài trong tình hình hiện nay là điều dễ hiểu. Các doanh nghiệp VN chủ yếu vẫn đóng vai trò là "vệ tinh" cho các công ty logistics nước ngoài, chỉ đảm nhận một số dịch vụ đơn lẻ trong hoạt động logistics như làm thủ tục hải quan, cho thuê phương tiện vận tải, kho bãi...

Việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp logistics trong hoạt động kinh doanh là điều cần thiết, nhằm thúc đẩy và tạo động lực phát triển kinh doanh. Nhưng trong điều kiện hiện nay khi mà các doanh nghiệp trong nước mới chỉ cung ứng dịch vụ truyền thống, đơn lẻ, chủ yếu là làm đại lý, quy mô vừa và nhỏ, kinh doanh còn manh mún, lao động vừa thiếu lại vừa yếu, chưa có sự hợp tác, liên minh liên kết để cạnh tranh với các doanh nghiệp nước

ngoài, thì kinh doanh theo kiểu hạ giá cước làm hàng, hạ giá thành để làm đại lý cho nước ngoài một cách không lành mạnh là kiểu làm ăn không theo đúng quy tắc thị trường, là tạo tiền lệ cho các doanh nghiệp nước ngoài chiếm lĩnh thị trường ngành logistics non trẻ của VN.

Sự thiếu đồng bộ của các phương thức vận chuyển trong ngành logistics đang tạo ra sự tắc nghẽn cho dòng chảy của hàng hóa, làm tăng chi phí và hạn chế sự phát triển của ngành logistics nước nhà.

VÀ... CẦN MỘT TỔ CHỨC QUẢN LÝ

Sau khi hội nhập, năng lực cạnh tranh thương mại thấp đang là điểm yếu của VN, thể hiện ở chuỗi cung ứng hàng hóa chưa tạo ra giá trị gia tăng và hàm lượng công nghệ thấp, các thủ tục quy định về thương mại biên giới và đặc biệt là hạ tầng giao thông chưa được quan tâm.

"Tuy logistics được xem là "yếu tố then chốt" để phát triển sản xuất, thúc đẩy phát triển các ngành dịch vụ khác, nhưng đến nay chưa được quản lý theo một đầu mối thống nhất... Đây là một trong những khó khăn rất lớn làm ảnh hưởng tới sự phát triển của ngành

dịch vụ logistics của VN", ông Đỗ Xuân Quang cho biết.

Điều hết sức bất cập hiện nay là tất cả các ngành trong nền kinh tế đều có cơ quan chủ quản, trong khi đó, logistics là một ngành kinh tế vô cùng quan trọng nhưng chưa có một cơ quan chủ quản nào. VN cần phải có Ủy ban quốc gia về logistics để giải quyết các vấn đề liên quan đến cơ sở hạ tầng, khung thể chế... Đây là giải pháp quan trọng để giảm được chi phí logistics.

Trong bối cảnh khi mà hoạt động xuất nhập khẩu của VN ngày càng phát triển, thương mại nội địa ngày càng mở rộng nhu cầu dịch vụ logistics càng gia tăng thì đây là vấn đề cần phải đặc biệt quan tâm, khắc phục để hạn chế thua thiệt ngay trên "sân nhà" đối với lĩnh vực được coi là ngành dịch vụ "cơ sở hạ tầng" của nền kinh tế, không chỉ đem lại nguồn lợi to lớn đối với đất nước mà còn có vai trò quan trọng trong đổi mới mô hình tăng trưởng và cơ cấu lại nền kinh tế hiện nay. **VLR**



PHÁT TRIỂN ĐẬP THỦY ĐIỆN SÔNG MÊ KÔNG:

GÓC NHÌN TỪ Logistics

NGUYỄN VŨ

Cuối tháng 09.2013, Chính phủ Lào đã chính thức thông báo với Ủy hội sông Mê Kông (MRC) về quyết định tiếp tục phát triển Dự án Thủy điện Don Sahong. Quyết định này có thể gây ảnh hưởng đến hệ sinh thái, môi trường cũng như gây thiệt hại đến hoạt động kinh tế của vùng hạ lưu sông Mê Kông, trong đó có hoạt động logistics.

TIỀM NĂNG LOGISTICS SÔNG MÊ KÔNG

Sông Mê Kông có chiều dài 4.880 km, bắt nguồn từ Trung Quốc chảy qua địa phận 6 quốc gia bao gồm Trung Quốc, Myanmar, Lào, Thái Lan, Campuchia và Việt Nam. Được đánh giá là con sông quốc tế đứng thứ 12 trên thế giới về độ dài và thứ 10 về lưu lượng dòng nước. Nó có tiềm năng rất lớn cho thủy điện, hoạt động nông nghiệp, thủy sản và kinh tế vận tải.

Ở khía cạnh kinh tế vận tải, logistics sông Mê Kông được coi là tuyến đường vận chuyển hàng hóa quan trọng giữa các quốc gia và các vùng trong nội tại mỗi nước với nhau. Từ nhiều thế kỷ trước, hệ thống sông Mê Kông được xem là hình thức vận tải chính giữa cộng đồng dân cư tại các nước ven sông. Với lợi thế là giá thành rẻ, có thể vận chuyển hàng hóa với khối lượng lớn, ngày nay giao thông thủy trên sông Mê Kông vẫn được đặc biệt coi trọng. Sự phát triển nhanh về kinh tế của mỗi quốc gia đã góp phần phát triển hệ thống giao thông thủy trên hệ thống sông Mê Kông với sự tăng nhanh về số lượng phương tiện tàu thuyền, các bến cảng và công trình hạ tầng nhằm đáp ứng nhu cầu vận tải hàng hóa, hành khách và du lịch...

Nhận thức được tầm quan trọng

cũng như thách thức của giao thông thủy đến sự phát triển bền vững trên lưu vực, MRC đã xây dựng Chương trình Giao thông thủy (NAP), dựa trên Chiến lược giao thông thủy và hỗ trợ việc thực hiện Điều 9 Hiệp định Mê Kông 1995 về "Tự do giao thông thủy". Mục tiêu của chương trình nhằm "Tăng cường tự do giao thông thủy và phát triển thương mại vì lợi ích chung của các nước thành viên Ủy hội sông Mê Kông quốc tế, hỗ trợ phối hợp và hợp tác trong việc phát triển vận tải an toàn và có hiệu quả, bền vững về môi trường đường thủy". Nhờ đó nhiều chương trình hợp tác về giao thông thủy ra đến biển giữa các nước như Lào, Campuchia, Việt Nam cũng đã được triển khai.

Mặc dù chưa có số liệu thống kê đầy đủ về số lượng cảng, bến, kho bãi, hàng hóa vận chuyển trên

toàn hệ thống các nước trong MRC, nhưng chỉ tính riêng các cảng và bến sông ở Đồng bằng sông Cửu Long, có tới trên 2.500 bến cảng thủy nội địa. Trong đó có khoảng 60 cảng thủy nội địa, 106 bến nổi còn lại là bến thủy nội địa; 85 bến đón khách dọc sông, số còn lại là bến bốc xếp hàng hóa. Hiện đã có hệ thống cảng phục vụ tàu biển nằm dọc sông Tiền, sông Hậu nhưng hầu hết chỉ có khả năng tiếp nhận tàu 3.000-5.000 DWT, một số ít cảng quy mô tiếp nhận tàu có trọng tải 10.000-20.000 DWT. Năng lực thông qua cảng 50.000-300.000 tấn/năm. Trong tổng số hàng hóa vận chuyển thì vận tải đường thủy chiếm tới 68,8%, điều này cho thấy tầm quan trọng của mạng lưới hạ lưu sông Mê Kông.

Tiềm năng là vậy, nhưng phương thức vận tải thủy, cũng như các dịch vụ logistics tại lưu vực sông Mê Kông, nhất là VN, đang phải đối mặt với việc các quốc gia đã và đang chuẩn bị xây những con đập thủy điện trên dòng chính con sông này.

NỖ LO MỚI TỪ CÂU CHUYỆN CŨ

Theo Hiệp định Hợp tác phát triển bền vững lưu vực sông Mê Kông, việc sử dụng nước phải dựa trên nguyên tắc công bằng, hợp lý và không gây hại. Như vậy, việc xây dựng đập trên dòng chính của sông phải thực hiện đúng Quy chế thông báo, Tham vấn trước và Thỏa thuận.

Dự án Thủy điện Xayaburi được xây trên dòng chính, mặc dù cũng có những tranh cãi, nhưng sau cùng nó cũng được chấp thuận. Tuy nhiên, dự án Don Sahong sắp được triển khai thì mới chỉ gửi Thông báo tới các nước thuộc Ủy



hội, vì Lào cho rằng đây chỉ là một dòng nhánh. Nhưng nếu chiếu theo Thông cáo báo chí của MRC thì Don Sahong nằm trên dòng chảy Hou Sahong dài 5km, là một trong những dòng chảy bị phân dòng của sông Mê Kông.

Thực tế, câu chuyện xây dựng các đập thủy điện trên dòng sông Mê Kông đã được các tổ chức thiên nhiên, môi trường nhà khoa học trên thế giới cảnh báo nhiều lần rằng: Việc xây đập có thể sẽ giúp một số quốc gia nghèo phát triển kinh tế, dựa trên nguồn năng lượng thủy điện, nhưng đồng thời cũng gây tác động lớn không chỉ cho môi trường, sinh thái mà còn gây thiệt hại về kinh tế, ảnh hưởng đến đời sống của cư dân trong lưu vực, đặc biệt là vùng hạ lưu.

TS. Đào Trọng Tứ, Giám đốc Trung tâm Phát triển bền vững tài nguyên Nước và Thích nghi Biến đổi khí hậu, nguyên Phó Tổng thư ký Ủy ban sông Mê Kông Việt Nam cho rằng, việc phát triển đập thủy điện trên các dòng nhánh là quyền của mỗi quốc gia nhằm phục vụ cho nhu cầu phát triển kinh tế của riêng mình, tuy nhiên cần phải dựa trên những nguyên tắc cơ bản của

Hiệp định chung, cũng như các điều lệ quốc tế khác.

Nằm ở điểm cuối của hạ lưu sông Mê Kông, dù chỉ chiếm khoảng 8% diện tích lưu vực và khoảng 11% tổng lượng nước, nhưng lại có khoảng 20 triệu cư dân sinh sống (chiếm gần 1/3 tổng cư dân sống trong toàn bộ lưu vực). Sản lượng nông nghiệp của vùng chiếm trên 50% cả nước, riêng lương thực xuất khẩu 90%, cây ăn trái và thủy sản khoảng 70%. Chính vì vậy việc xây dựng các đập thủy điện trên sông Mê Kông sẽ gây nhiều hệ lụy. Bên cạnh những khó khăn về môi trường, sinh thái, sinh kế của người dân, các hoạt động logistics, vận tải hành khách, hàng hóa cũng sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Theo đó việc kết nối thông suốt tuyến đường thủy từ biên giới Trung Quốc ra biển là điều không thể, thêm vào đó việc ngăn dòng sẽ gây ra tình trạng thiếu nước vào mùa khô, hạn chế dòng chảy, hạn chế việc di chuyển của tàu thuyền, hàng hóa chậm lưu thay việc thông, hoạt động bốc dỡ hàng hóa tại cảng sẽ gặp khó khăn.

Việc có nhiều đập chắn thủy điện, khiến hàng hóa chỉ chuyên chở được trên các tuyến ngắn, hạn chế tàu lớn và đương nhiên sẽ làm tăng chi phí vận chuyển, giảm sức cạnh tranh.

Theo dự kiến, Lào và Campuchia đã có kế hoạch xây dựng 11 đập ngăn nước, chủ yếu phục vụ cho nhu cầu năng lượng trên sông Mê Kông. Nếu tất cả các đập này được xây dựng thì sẽ gây tác hại không nhỏ cho các hoạt động sản xuất nông nghiệp, thủy sản và cả logistics tại Đồng bằng sông Cửu Long. **VLR**



NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐỘI TÀU BIỂN *bao giờ?*

» CAO MINH

Trong khi đội tàu biển VN vẫn đang vận hành một cách khó khăn và môi trường khắc nghiệt, lại gần như chẳng nhận được sự hỗ trợ nào từ Chính phủ trong nâng cấp đội tàu biển, thì nhiều nước ở Đông Nam Á như Thái Lan, Philippines, hay Malaysia,... đã có những chính sách hợp lý và có hiệu quả đối với đội tàu của mình.

NHỮNG BÀI HỌC VỀ NÂNG CAO THỊ PHẦN ĐỘI TÀU BIỂN

Nếu như ở VN thị phần vận tải biển bị các DN nước ngoài chiếm ưu thế, thì nhiều nước ở Đông Nam Á cùng thực trạng, nhưng họ đã có những chính sách hợp lý và dẫn giành lại ưu thế của mình. Tiêu biểu đó là trường hợp của Thái Lan. Nước này đã có những chính sách về tài chính, thuế phí, như: miễn thuế doanh nghiệp cho các tuyến vận tải biển; xem xét việc giảm thuế giá trị gia tăng cho những nhà xuất khẩu vận chuyển hàng bằng đường biển mà sử dụng tàu trong nước; miễn thuế thu nhập nhân viên ngành vận tải biển và cổ đông của các công ty vận tải biển sở hữu tàu treo cờ Thái Lan có thể được miễn hoặc giảm thuế thu nhập khi tính vào cổ tức của công ty; rồi giảm thuế bán tàu cũ mua tàu mới thay thế; cho phép ngành vận tải biển lập các kho hàng trên bộ.

Về đầu tư ngành vận tải biển, Chính phủ Thái Lan cũng hỗ trợ tìm các nguồn cho vay, tài trợ vốn với lãi suất thấp để tăng hiệu quả

đầu tư cho ngành, khuyến khích các ngân hàng hỗ trợ vốn cho vay ưu đãi để doanh nghiệp có vốn đầu tư nâng cấp đội tàu. Về nhân lực, Chính phủ Thái Lan có kế hoạch kết hợp ngành hàng hải và hải quân trong việc hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực. Chính phủ cũng đẩy mạnh công nghệ đóng mới và sửa chữa tàu biển, giảm sự lệ thuộc vào bên ngoài,... Các biện pháp này đã góp phần làm cho ngành vận tải biển Thái Lan giảm sự lệ thuộc vào nước ngoài.

Ngay như Philippines cũng rất chú trọng tăng cường quản lý và khuyến khích các hãng tàu thuê trần và đăng ký treo cờ Philippines, đặc biệt là quyền dành hàng hóa cho đội tàu Philippines luôn được ưu tiên. Chính phủ này quy định những hàng hóa ngoại thương do Chính phủ kiểm soát phải được chuyên chở bằng tàu mang cờ Philippines. Và hiệu quả của chính sách này là đã làm tăng nhanh tỷ lệ vận chuyển hàng hóa quốc gia bằng tàu mang cờ Philippines từ

7,8% lên 15% trong vòng 6 năm. Để phát triển đội tàu, Chính phủ Philippines đã thông qua đạo luật hàng hải cho vay lãi suất thấp hoặc Chính phủ tài trợ để mua tàu. Ngoài ra, Chính phủ Philippines còn xây dựng chương trình hiện đại hóa vận tải biển trong nước nhằm hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp tham gia vận tải biển trong nước và các lĩnh vực liên quan đến vận tải biển.

Malaysia có chính sách khuyến khích là miễn giảm về thuế. Các doanh nghiệp khi mua tàu sẽ được Nhà nước giảm thuế lợi tức và miễn 50% doanh thu chịu thuế. Chính phủ này còn thành lập tổ chức hàng hải quốc tế có nhiệm vụ kêu gọi đầu tư về vốn từ các hãng tàu trong nước. Đất nước này còn có Viện Nghiên cứu Hàng hải Malaysia với vai trò là hỗ trợ các hoạt động Chính phủ trong lĩnh vực hàng hải...

CĂN CỐ CHÍNH SÁCH HỢP LÝ

Đối với cơ chế chính sách của VN, cho đến hiện nay, về cơ chế chính sách để phát triển đội tàu biển VN có Quyết định số 1601/QĐ-TTg ngày 15.10.2009 về Quy hoạch phát triển vận tải biển VN đến năm 2020, định hướng đến năm 2030. Cũng theo Nghị định số 29/2009/NĐ-CP ngày 26.3.2009 của Chính phủ về đăng ký và mua, bán tàu

biển quy định: dự án mua, bán và đóng mới tàu biển phải phù hợp với chiến lược, quy hoạch phát triển và đội tàu quốc gia, nhưng trong thời gian vừa qua, các doanh nghiệp vận tải biển đầu tư tàu biển lại mang tính tự phát, ồ ạt không theo quy hoạch dẫn đến việc đầu tư tàu không hợp lý và khai thác không có hiệu quả.

Về đào tạo nguồn nhân lực có Đề án "Triển khai thực hiện các quy định của Công ước quốc tế về tiêu chuẩn huấn luyện, cấp chứng chỉ và trực ca của thuyền viên năm 1978 sửa đổi năm 2010" (Công ước STCW 78/2010 vừa được Chính phủ phê duyệt). Đề án nhằm triển khai thực hiện đầy đủ và toàn diện các quy định của Công ước STCW 78/2010

mà VN là thành viên. Đồng thời xây dựng hệ thống đồng bộ các cơ sở đào tạo và huấn luyện thuyền viên đáp ứng quy chuẩn của Công ước STCW. Tuy nhiên, các cơ chế chính sách của Nhà nước hiện nay chưa hiệu quả so với những mục tiêu đặt ra. Trong khi tình hình vận tải biển trong nước hết sức khó khăn, các doanh nghiệp vận tải biển gần như không nhận được sự hỗ trợ nào từ Nhà nước về vấn đề giảm thuế, phí, cũng như các chính sách nâng cấp đội tàu biển. Việc tổ chức nội luật hóa các quy định của Công ước còn chậm và việc triển khai, tuyên truyền đến các chủ tàu, thuyền viên chưa hiệu quả. Công tác đào tạo nguồn nhân lực VN còn yếu kém và bất cập, thiếu kỹ năng về chuyên môn và trình độ ngoại ngữ

khi ra trường,...

Như vậy, để tạo thế cho ngành vận tải biển và đội tàu Việt, rõ ràng là Nhà nước cần có chính sách rà soát, sửa đổi, bổ sung các văn bản phù hợp với cam kết WTO và các điều ước mà VN tham gia có liên quan đến lĩnh vực giao thông vận tải biển. Cần có biện pháp khuyến khích nước ngoài đầu tư vốn liên doanh với các doanh nghiệp trong nước, và đẩy nhanh tái cơ cấu một số doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả; cũng như xây dựng các chính sách quy định về thuế cho đội tàu Việt một cách hợp lý, đặc biệt là có những bảo hộ nhất định đối với đội tàu biển quốc gia và đổi mới về đào tạo nguồn nhân lực. **VTR**



HAI MINH LOGISTICS COMPANY LIMITED

Add: 299F17, Nguyen Thi Dinh Str., Song Giong Resident, An Phu Ward, Dist 2., HCM City, Vietnam
Tel: (84-8) 5402 8141 - 5402 8142 * Fax: (84-8) 5402 8143
Email: hmc@haiminhlogistics.com
Website: www.haiminhlogistics.com

Our company specializes in the following areas:

- Book of domestic sea freight and international
- Transportation of domestic container with tractor
- Entrusted import/export
- Customs broker
- Obtain permits for import and export of all kinds
- Obtain a certificate of origin (C / O) types (form A, B, E, D, AK, AJ...)

Cuộc đua NGÃM XÂY DỰNG CẢNG BIỂN, SÂN BAY

» MỸ DUYÊN

Cuộc đua giữa các cảng biển trước hội nhập đang dần chuyển sang một quy mô lớn hơn

CUỘC ĐUA THỜI “MỞ CỬA”

Nước ta đang trên đà phát triển theo hướng công nghiệp, dịch vụ, để hội nhập kinh tế quốc tế, ngành thương mại hàng hải ngày càng giữ vai trò trọng yếu trong thương mại toàn cầu. Hiện theo lộ trình cam kết WTO đang từng bước có hiệu lực tại VN trong lĩnh vực vận tải biển và dịch vụ hàng hải, tạo cơ hội rất lớn cho các đối tác và các nhà đầu tư nước ngoài tham gia.

Đảng, Nhà nước đã ra các nghị quyết để xây dựng “Chiến lược biển Việt Nam đến 2020, định hướng đến năm 2030”; Nghị quyết 09, và Nghị quyết 13

“Xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp hóa theo hướng hiện đại vào năm 2020”. Tuy nhiên, tại Hội nghị Thường niên của Hiệp hội Cảng biển Việt Nam năm 2012 đã xác nhận sẽ kiến nghị việc chấm dứt cuộc đua đầu tư xây dựng cảng biển do suy thoái đã tác động mạnh mẽ đến các hoạt động của ngành cảng biển. Mới đây, lại có dự án xây dựng cảng Nghi Sơn tại Thanh Hóa với số tiền đầu tư khoảng 4 tỉ USD sẽ tiến hành vào năm 2014, trước câu hỏi vì sao Thanh Hóa vẫn thúc đẩy các dự án cảng biển trong khi có nhiều ý kiến lo

ngại trước tình hình đầu tư dàn trải trên cả nước nhưng không hiệu quả, ông Trần Hòa, Trưởng ban quản lý khu kinh tế Nghi Sơn cho biết: “Chúng tôi cũng rất trăn trở việc có hàng hóa hay không, nhưng tiền túi tư nhân bỏ ra thì họ tất nhiên có nghiên cứu kỹ...”.

Vì vậy, không quá phổ trương nhưng cuộc đua giữa các cảng biển trước hội nhập đang dần chuyển sang một quy mô lớn hơn, chuyên nghiệp hơn và đang ngầm diễn ra khá phức tạp. Điển hình là từ nay đến năm 2020, ngành hàng hải sẽ tập trung vào một số dự án trọng tâm như xây dựng, nâng

cấp các cảng lớn như Cảng Cửa ngõ quốc tế Hải Phòng tại Lạch Huyện, nâng cấp tuyến luồng tàu biển Cái Mép – Thị Vải, dự án luồng cho tàu trọng tải 10.000DWT vào sông Hậu. Ngoài ra việc nạo vét các luồng lạch cũng được chú ý đầu tư với tiền tỷ như luồng cảng Kỳ Hà tại Quảng Nam.

Sự bắt cập của các dịch vụ đi kèm cũng từ đó hình thành khi các cảng biển đua nhau tranh giành thị phần nhằm “đón đầu” xu thế, gây ra cái nhìn đầy e ngại cho các chuyên gia. Trước mắt là sự tắc nghẽn giao thông do sự đầu tư dàn trải và không đồng bộ.

VÀ KẾT QUẢ... LÃNG PHÍ!

Không khó để nhận ra những công trình hàng nghìn tỷ đồng được đầu tư xây dựng rồi “nằm đắp chiếu”, trong khi các công trình thiết thực của người dân vẫn chưa được đáp ứng. Cũng mới đây trong báo cáo trình bày trước Ủy ban thường vụ Quốc hội về dự án Luật đầu tư công, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch – Đầu tư Bùi Quang Vinh có nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thông qua dự luật vào thời điểm hiện tại, nếu không sẽ không thể ngăn chặn được hiện trạng đầu tư công dàn trải, tràn lan... Nhiều dự án bất bình thường đã được ông “chỉ mặt đặt tên”, như các công trình cảng biển xây dựng quy mô nhưng hiệu quả không có, các tỉnh thì cứ đua nhau xin đầu tư... nhưng thực tế không sử

dụng hết công năng gây lãng phí thì chưa thấy ai chịu trách nhiệm.

Nhiều nghiên cứu cho thấy sự đầu tư dàn trải và không đồng bộ đã cho ra kết quả là sự lãng phí. Thống kê cho thấy trong 10 năm qua, VN đã đầu tư công với 20 cảng biển quốc tế, 18 khu kinh tế ven biển, 22 sân bay dân dụng (trong đó có 8 sân bay quốc tế), 28 khu kinh tế cửa khẩu, 267 khu công nghiệp (trung bình 1 tỉnh có 4 khu công nghiệp), 1.757 dự án trong các lĩnh vực giao thông, thủy lợi và di dân với tổng mức đầu tư lên đến 444.000 tỷ đồng. Điều đáng nói là những dự án này đều kém hiệu quả khi đưa vào khai thác sử dụng. Ngoài ra, tổng giá trị hạ tầng hàng không của nước ta trên 70 tỷ USD với tiềm năng hành khách/năm, trên thực tế nước ta chỉ phục vụ 12 triệu hành khách/năm. Như vậy là lãng phí lên đến 94% thị phần.

Cuộc đua của các nhà đầu tư xây cảng, sân bay đã gây tác hại trực tiếp đến nhiều lĩnh vực khác, mà các chuyên gia đang e ngại là tình trạng giao thông. Cảng và các sân bay thì đua nhau mọc lên trong khi cơ sở hạ tầng giao thông thì đang “oằn vai” gánh chịu hậu quả. Mặc dù tiềm năng của cảng biển cũng như dịch vụ logistics của VN là rất lớn, và cũng có nhiều đầu tư công vào nâng cấp hạ tầng giao thông nhưng năng lực giao thông vẫn chưa theo kịp tăng trưởng xuất khẩu. Ước tính việc tắc nghẽn giao thông khiến cho doanh nghiệp thất thoát



khoảng 152 triệu USD/năm. Hiện nay cơ sở hạ tầng giao thông của VN mỗi năm thất thoát 1,7 tỷ USD do tắc nghẽn giao thông.

Với tình trạng hạ tầng yếu như hiện nay thì vô tình chính nó là rào cản cho hoạt động thương mại. Thực tế đã chứng minh rõ sự yếu kém của cơ sở hạ tầng, sự mất cân đối giữa tăng trưởng khối lượng hàng hóa, tăng trưởng thương mại với tăng trưởng đầu tư hạ tầng giao thông trong suốt 10 năm qua luôn ở mức chênh lệch, và tăng trưởng cơ sở hạ tầng giao thông cũng còn phụ thuộc quá nhiều vào đầu tư công. Trong khi đầu tư hạ tầng hỗ trợ thương mại vẫn giảm chân tại chỗ thì các quốc gia như Malaysia, Thái Lan... lại tích cực đầu tư vào lĩnh vực này. Vì vậy dự báo VN sẽ mất năng lực cạnh tranh nếu cứ tiếp tục đầu tư vào các dự án xây dựng cảng biển, sân bay mà bỏ quên cơ sở hạ tầng giao thông. **VLR**

Nhiều nghiên cứu cho thấy sự đầu tư dàn trải và không đồng bộ đã cho ra kết quả là sự lãng phí



» *Mô hình quản trị mối quan hệ nhà cung ứng (kỳ 2)*
Administration model of provider relationship

» *Phát triển mạng lưới trung tâm logistics Việt Nam (kỳ 2)*
Developing logistics center network



MÔ HÌNH QUẢN TRỊ (Kỳ 2) *mối quan hệ* NHÀ CUNG ỨNG

» THS. PHẠM VĂN KIÊM, THS. VŨ THỊ NHƯ QUỲNH

LÝ THUYẾT VỀ ĐẠI DIỆN TRONG QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ NHÀ CUNG ỨNG

Theo thuyết đại diện, một nhà cung ứng (cung cấp) vốn đã có một hệ thống hợp đồng giúp thực hiện chức năng phân phối sản xuất, đối với mỗi hợp đồng nhà cung cấp luôn cố áp dụng sự kết hợp tốt nhất của kiểm soát và cam kết nguồn lực. Nếu mức độ kiểm soát trong mối quan hệ nhà cung cấp và nhà phân phối bán lẻ cao thì yêu cầu sự đầu tư lớn hơn; ngược lại nếu mức độ đầu tư ít hơn thì sự kiểm soát của nhà sản xuất sẽ giảm xuống.

Phân phối độc quyền (nhà phân phối thuộc nhà cung cấp) đòi hỏi các nhà cung cấp phải đầu tư vào những tài sản hữu hình như nhà xưởng, cửa hàng bán lẻ, thuê và đào tạo nhân viên chuyên biệt, và phải chịu hoàn toàn phí tổn kho. Một chi phí đáng kể nữa là chi phí thiết lập hệ thống điều hành giúp nhà sản xuất kiểm soát và điều hành hệ thống phân phối. Vì vậy để tránh những chi phí này, nhà sản xuất có thể sử dụng hệ thống phân phối bên ngoài thay vì tự thiết lập và điều

hành hệ thống phân phối của riêng mình.

Ngược lại các nhà phân phối bán lẻ độc lập lại phụ thuộc vào các nhà cung cấp để đưa ra những sản phẩm tốt nhất với giá cả cạnh tranh nhất. Do đó cả hai bên chia sẻ cùng mục tiêu chung đó là tối đa hóa số lượng sản phẩm của nhà cung cấp được bán ra. Tuy nhiên, khi ủy nhiệm chức năng phân phối cho những nhà phân phối bán lẻ độc lập thì nhà cung cấp có thể phải đối diện với rủi ro khi nhà phân phối có thể theo đuổi mục đích theo cách mà có thể làm ảnh hưởng đến lợi ích lớn hơn của nhà cung cấp.

Nhà cung cấp cần phải cân bằng giữa sự kiểm soát mà họ có được với nhà phân phối bán lẻ và mức độ cam kết nguồn lực cũng như những rủi ro mà họ có thể gặp phải. Phân phối độc quyền đòi hỏi các nhà cung cấp phải đầu tư vào những tài sản hữu hình như nhà xưởng, cửa hàng bán lẻ, thuê và đào tạo nhân viên chuyên biệt, và phải chịu hoàn toàn phí tổn kho. Một chi phí đáng kể nữa mà cần

phải kể đến đó là chi phí thiết lập hệ thống điều hành giúp nhà sản xuất kiểm soát và điều hành hệ thống phân phối. Ngược lại các nhà phân phối bán lẻ độc lập lại phụ thuộc vào các nhà cung cấp để đưa ra những sản phẩm tốt nhất với giá cả cạnh tranh nhất. Do đó cả hai bên chia sẻ cùng mục tiêu chung đó là tối đa hóa số lượng sản phẩm của nhà cung cấp được bán ra.

Tuy nhiên, khi ủy nhiệm chức năng phân phối cho những nhà phân phối bán lẻ độc lập thì nhà cung cấp có thể phải đối diện với rủi ro khi nhà phân phối có thể theo đuổi mục đích theo cách mà có thể làm ảnh hưởng đến lợi ích lớn hơn của nhà cung cấp. Nhà phân phối bán lẻ có thể: không dự trữ đủ hàng hóa của nhà cung cấp, dự trữ và quảng bá cho sản phẩm cạnh tranh, đặt giá cao

hoặc thấp hơn so với hệ thống giá đưa ra, quảng cáo và quảng bá sản phẩm không phù hợp, đào tạo đội ngũ bán hàng không đúng cách, không cung cấp đầy đủ hoạt động hậu mãi... phụ thuộc vào các chi phí liên quan của việc hạn chế sự cơ hội của bên đại diện thông qua việc kiểm soát hoạt động của đại diện hoặc là tạo ra những khuyến khích cho các đại lý dựa trên kết quả mà bên ủy nhiệm mong muốn. Do đó trong trường hợp mà kết quả khó đo lường hoặc trường hợp nhà cung cấp sẵn sàng đầu tư vào hệ thống kiểm soát thì nhà cung cấp sẽ đưa ra hợp đồng để qua đó trực tiếp kiểm soát hành vi của nhà phân phối bán lẻ.

Loại hợp đồng này thích hợp cho các mối quan hệ nhà cung cấp - nhà phân phối bán lẻ đã được xây dựng tốt đẹp trước đó và có ít sự

xung đột về lợi ích trong mối quan hệ của họ. Các nhà phân phối bán lẻ thường lựa chọn loại hợp đồng này khi mà họ không thể dự tính được kết quả. Hợp đồng sẽ quy định những hành vi nhất định mà nhà cung cấp mong muốn ở nhà phân phối và nó cũng có thể áp đặt những quy định trong một số vấn đề như: mức độ tồn kho, loại hàng hóa lưu kho, các chiến dịch quảng cáo và quảng bá, bán sản phẩm cạnh tranh, đào tạo bộ phận nhân viên bán hàng và dịch vụ... Ngược lại, nếu kết quả có thể đo lường được rõ ràng thì nhà cung cấp sẽ không có nhiều động lực với việc đầu tư vào hệ thống kiểm soát, họ sẽ có xu hướng đưa ra loại hợp tác mà nhà sản xuất sẽ kiểm soát các kênh phân phối bằng việc đưa ra những đãi ngộ dựa trên kết quả thu được. Hình thức hợp tác này thích hợp trong trường hợp mối quan hệ nhà cung

cấp-nhà phân phối mới được xây dựng hoặc cùng mục tiêu.

HƯỚNG MỚI CHO QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ NHÀ CUNG ỨNG

Các doanh nghiệp bán lẻ VN cần phải hướng tới xây dựng bộ phận mua hàng tập trung với sự tham gia của các bộ phận liên quan như trung tâm phân phối, siêu thị, tài chính để tăng cường khả năng phối hợp, đàm phán với nhà cung cấp đảm bảo chuỗi cung ứng và logistics đạt sự tối ưu, hiệu quả nhất. Đối với sản phẩm nội địa chủ lực, các doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược lựa chọn, nuôi dưỡng (hỗ trợ tài chính, kỹ thuật và đào tạo) và phát triển nhà cung cấp nhất là những sản phẩm nông nghiệp, sản phẩm thủ công truyền thống để bảo vệ lợi ích của nhà ủy quyền giảm bớt việc thiếu hụt thông tin, từ đó kiểm soát hạn chế khả năng bên đại diện hoặc là bên ủy quyền có thể thiết lập những khuyến khích đại diện mới để lợi ích hai bên.

Chiến lược phát triển nhãn hiệu riêng (private label) phải được đặc biệt quan tâm vì đây sẽ là yếu tố tạo nên sự khác biệt trong cạnh tranh trong giai đoạn tương lai. Đối với hàng hóa nhập khẩu, các doanh nghiệp cần xem xét đàm phán trực tiếp, tránh qua trung gian để tăng mức độ kiểm soát hàng hóa và kiểm soát chi phí. Cũng với mục đích như vậy, các doanh nghiệp nên ứng dụng mô hình crossdocking đối với loại hàng hóa này. Cần quản trị hiệu quả hoạt động phân phối để đảm bảo việc đáp ứng nhu cầu nhanh chóng của người tiêu dùng cũng như giảm sự sai lệch trong dự báo hàng hóa cung cấp do hiệu ứng bullwhip gây ra (hiệu ứng phát sinh trong quá trình dự

báo hàng hóa từ nhà cung cấp đến nhà bán lẻ dẫn đến các sai lệch số lượng dự báo ở từng bên tham gia trong chuỗi cung ứng, ảnh hưởng đến lượng hàng tồn kho gia tăng, chi phí tồn kho cao. Các doanh nghiệp bán lẻ cần xem xét và đánh giá một số nhà cung cấp chiến lược để từ đó ứng dụng mô hình quản lý tồn kho bởi nhà cung cấp (mô hình VMI - Vendor Managed Inventory - nhà bán lẻ (người đại diện) yêu cầu các nhà cung cấp (bên ủy quyền) phải chịu trách nhiệm đối với số lượng đơn hàng và thời gian hoàn thành đơn hàng, thông thường dựa vào dữ liệu tồn kho và dữ liệu tại các siêu thị, trung tâm thương mại...).

Thuyết đại diện cũng chỉ ra rằng sự hình thành của mối quan hệ ủy quyền - đại diện. Đặc biệt, đối với những nhà cung cấp lớn về hàng tiêu dùng nhanh (FMCG - Fast Moving Consumer Goods) cần áp dụng mô hình tối ưu để xác định lượng dự trữ tồn kho phù hợp như giảm tồn kho, nhưng vẫn giữ vững khả năng đáp ứng đơn hàng. Tăng tỷ trọng hàng cross-dock qua trung tâm phân phối. Từ đó giảm thiểu rủi ro thông qua việc chia sẻ rủi ro với đại lý nhờ những biện pháp kích thích dựa trên kết quả đầu ra.

Các doanh nghiệp cần nghiên cứu xây dựng hệ thống đo lường và đánh giá hiệu quả nhà cung



cấp dịch vụ vận tải đảm bảo sự cải tiến liên tục, mở rộng hoạt động vận tải đến kênh sơ cấp (từ nhà cung cấp đến trung tâm phân phối) để tối ưu hóa chi phí vận tải. Theo đó, vận tải thứ cấp có thể phối hợp với vận tải sơ cấp, xây dựng quy trình hoạch định dự báo liên tục giữa các bộ phận vận tải, trung tâm phân phối, siêu thị và nhà cung cấp cho những trường hợp đặc biệt như khuyến mại, tung sản phẩm mới để hoạt động vận tải đáp ứng tốt nhất. Đối với hàng hóa nhập khẩu, nên sử dụng những nhà cung cấp dịch vụ logistics thứ ba có uy tín và chất lượng để đảm bảo thời gian vận chuyển đúng hạn cũng như kiểm soát tốt hơn hàng hóa nhập khẩu. Như vậy nhà cung cấp mới có thể áp dụng phối hợp và kiểm soát tập trung tất cả các nhà phân phối trong một khu vực nhất định cũng như cung cấp cho các nhà phân phối sự hỗ trợ dưới hình thức như tài chính, quảng bá, vận chuyển..

Tóm lại, doanh nghiệp phân phối bán lẻ ngày nay cần sử dụng linh hoạt, phù hợp lý thuyết về đại diện để có thể vận dụng tốt cho việc phát triển và duy trì quan hệ với các nhà cung cấp và ngược lại. Đặc biệt làm căn cứ cho hoạt động quản trị mối quan hệ giữa nhà cung ứng-nhà phân phối trong giai đoạn khó khăn hiện nay. **VLR**



Xu hướng TREO CỜ PHƯƠNG TIỆN TRONG NGÀNH VẬN TẢI BIỂN

» THS. LÊ THỊ THANH NGÂN

Sở dĩ tàu có thể treo cờ phương tiện là do trên thế giới, một số nước áp dụng chế độ đăng ký mở (Open Registry), cho phép chủ tàu của các quốc gia khác tới đăng ký tàu tại nước mình nhằm thu lệ phí và tạo điều kiện sử dụng nguồn nhân công trong nước. Về phía các chủ tàu, nhìn chung, họ hướng đến các nguồn lợi từ việc giảm thuế, giảm chi phí khai thác tàu do yêu cầu về điều kiện sinh hoạt, an toàn lao động, bảo vệ môi trường, tiền lương thuyền viên tại các nước áp dụng chế độ đăng ký mở thường không cao như ở các nước phát triển. Ngoài ra, việc treo cờ phương tiện còn mang lại một số lợi ích chính trị trong trường hợp có xung đột, giúp khắc phục được chính sách bao vây, phong tỏa của các nước thù địch.

CƠ SỞ PHÁP LÝ TRONG SỬ DỤNG CỜ PHƯƠNG TIỆN

Mặc dù lịch sử đã ghi nhận sự xuất hiện của cờ phương tiện từ thời kỳ Trung cổ, khi mà các tàu buôn tại một số nước có chiến tranh thực hiện việc treo cờ giả để đánh lừa các tàu quân sự của các nước thù

Trong ngành vận tải biển, khái niệm tàu treo cờ phương tiện (Flag of Convenience) có lẽ đã không còn xa lạ với nhiều người. Luật pháp quốc tế quy định tàu hoạt động trên biển phải được đăng ký tại một quốc gia và tàu đăng ký ở quốc gia nào sẽ mang quốc tịch của quốc gia đó. Tàu của nước nào đăng ký và treo cờ nước đó được gọi là tàu treo cờ bình thường. Trái lại, trường hợp tàu của nước này nhưng lại đăng ký tại nước khác và treo cờ nước đó thì được gọi là tàu treo cờ phương tiện.

địch, nhưng thuật ngữ “cờ phương tiện” (flag of convenience) mới được sử dụng vào những năm 1950. Điều 5, khoản 1 của Công ước Geneva về Hải phận Quốc tế 1958 (Geneva Convention on the High Seas 1958) quy định các quốc gia sẽ đề ra các tiêu chuẩn đăng ký quốc tịch tàu. Tàu đăng ký quốc tịch ở quốc gia nào thì treo cờ của quốc gia đó. Phải có một mối liên hệ mật thiết giữa tàu và quốc gia mà tàu mang cờ. Các quốc gia phải thực hiện quyền tài phán và quản lý về hành chính, kỹ thuật và các vấn đề xã hội của con tàu đăng ký cờ của quốc gia đó.

Quy định trên một lần nữa được tái khẳng định tại Điều 91 của Công ước Liên Hiệp Quốc về Luật biển 1982 (United Nations Convention on Law of the Sea – UNCLOS). Năm 1986, Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển UNCTAD đã cụ thể hóa hơn mối liên hệ giữa tàu và quốc gia mà tàu mang cờ thông qua Công ước của Liên Hợp Quốc về điều kiện đăng ký tàu biển 1986. Theo đó, nước cho đăng ký tàu phải tham gia sở hữu một phần con tàu hoặc có công dân làm việc trên tàu. Tuy nhiên, hiện nay, công ước này chưa có hiệu lực do chưa đủ số nước phê chuẩn.

so sánh chế tài



KHI VI PHẠM HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

» PHẠM THỊ DIỆP HẠNH – NGUYỄN TUẤN DƯƠNG

Trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, số lượng hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (HĐMBHHQT) do các thương nhân VN tham gia ký kết đã tăng lên một cách đáng kể. Nhưng đồng thời, trong quá trình thực hiện hợp đồng các vi phạm cũng xảy ra nhiều hơn.

Tùy theo mỗi nguồn luật áp dụng mà bên vi phạm hợp đồng sẽ phải chịu những chế tài khác nhau. Bài viết sẽ so sánh chế tài áp dụng khi vi phạm HĐMBHHQT giữa pháp luật VN (Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005) và Công ước Viên năm 1980 của Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng

mua bán quốc tế hàng hóa. Đây là hai nguồn luật quen thuộc với các thương nhân VN để các doanh nghiệp có cái nhìn khái quát trước khi quyết định nguồn luật nào áp dụng cho hợp đồng do mình ký kết.

NHỮNG ĐIỂM TƯƠNG ĐỒNG

Chế tài bồi thường thiệt hại

Về chủ thể bồi thường thiệt hại và giá trị bồi thường thiệt hại: cả hai nguồn luật đều quy định bồi thường thiệt hại là việc bồi thường những thiệt hại xảy ra khi có hành vi vi phạm hợp đồng. Giá trị bồi thường thiệt hại là những tổn thất thực tế, trực tiếp mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng

lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm xảy ra (Điều 74 Công ước Viên 1980, Điều 302 Luật Thương mại 2005).

Về nghĩa vụ hạn chế tổn thất: pháp luật VN và Công ước Viên 1980 đều quy định bên bị vi phạm có nghĩa vụ hạn chế những tổn thất do vi phạm HĐMBHHQT gây ra. Nếu bên bị vi phạm không áp dụng các biện pháp hạn chế tổn thất thì bên vi phạm hợp đồng có quyền yêu cầu giảm bớt giá trị bồi thường thiệt hại bằng với mức tổn thất đáng lẽ có thể hạn chế được (Điều 77 Công ước Viên 1980, Điều 305 Luật Thương mại 2005).

Bên cạnh đó, cả hai nguồn luật đều khuyến khích việc khắc

phục hậu quả một cách thiện chí, nhằm giảm thiểu các chi phí phát sinh; khuyến khích sự duy trì hợp đồng hơn các biện pháp xử lý khác như chấm dứt hợp đồng hay đòi bồi thường thiệt hại, thể hiện qua việc chấp nhận một lời đề nghị hợp lý về việc sửa chữa nhằm khắc phục thiệt hại (Điều 37, 48 Công ước Viên 1980); đồng thời, bên bị vi phạm có thể cho phép gia hạn một thời gian bổ sung hợp lý để bên vi phạm có thể thực hiện nghĩa vụ hay khắc phục hậu quả của hành vi vi phạm (Điều 298 Luật Thương mại 2005, Điều 47, 63 Công ước Viên 1980).

Đối với việc áp dụng các biện pháp hạn chế tổn thất, trong trường hợp bên bồi thường đã áp dụng các biện pháp nhằm

hạn chế thiệt hại nhưng thiệt hại không những không được hạn chế mà còn lớn hơn, thiệt hại phát sinh do bên đòi bồi thường áp dụng các biện pháp theo họ là hạn chế tổn thất sẽ không được bồi thường (Điều 305 Luật Thương mại 2005 và Điều 77 Công ước Viên 1980).

Về tiền lãi: Điều 78 Công ước Viên 1980, Điều 306 Luật Thương mại 2005 đều quy định nếu một bên chậm thanh toán một khoản tiền thiếu nào đó, bên kia có quyền đòi số tiền lãi trên số tiền chậm trả đó mà không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại.

Chế tài hủy bỏ hợp đồng

Có nhiều điểm tương đồng giữa Công ước Viên 1980 và

pháp luật VN về việc hủy bỏ hợp đồng, hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng. Theo đó, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong trường hợp xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng. Hoặc theo Điều 49, Điều 64 Công ước Viên 1980 và Điều 312 Luật Thương mại 2005 bên bị vi phạm có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu bên vi phạm không thực hiện một nghĩa vụ nào đó cấu thành một vi phạm cơ bản HĐMBHHQT, hoặc trong khoảng thời gian đã được gia hạn thêm.

Việc hủy bỏ hợp đồng giải phóng hai bên khỏi những nghĩa vụ của họ, trừ những khoản bồi thường thiệt hại

nếu có. Đối với việc các bên đã thực hiện toàn phần hay một phần nghĩa vụ của mình thì có thể đòi lại bên kia những gì mà họ đã cung cấp hay đã thanh toán. Việc thực hiện hoàn lại của cả hai bên phải thực hiện đồng thời (Điều 81, 82, 83, 84 Công ước

Viên 1980, Điều 312, 314, 315 Luật Thương mại 2005, Điều 425 Bộ luật Dân sự 2005).

Các chế tài khi vi phạm HĐMBHHQT theo pháp luật VN hiện nay tuy đã có những điểm

tiến bộ nhưng vẫn còn tồn đọng nhiều hạn chế. Dựa vào sự so sánh trên, hy vọng bài viết mang lại cái nhìn khái quát để các DN VN có thể cân nhắc, lựa chọn nguồn luật phù hợp, áp dụng cho HĐMBHHQT của mình. **VLR**

Những điểm khác biệt

	Pháp luật Việt Nam	Công ước Viên 1980
Các hình thức chế tài	Quy định 6 hình thức chế tài: buộc thực hiện hợp đồng, phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại, tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng và hủy bỏ hợp đồng.	Chỉ đề cập đến ba hình thức chế tài là buộc thực hiện hợp đồng, bồi thường thiệt hại và hủy bỏ hợp đồng.
Các chế tài khi người bán vi phạm HĐMBH HQT	<i>Trường hợp người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng:</i> Pháp luật VN không quy định về việc giảm giá hàng hóa trong trường hợp này. Điều 297 Luật Thương mại 2005: Người mua có quyền mua hàng hóa thay thế và bên vi phạm phải trả khoản chênh lệch và các chi phí liên quan nếu có.	Người mua có quyền yêu cầu người bán loại trừ sự không phù hợp của hàng hóa so với hợp đồng. Trong trường hợp này, dù tiền hàng đã được trả hay chưa, người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự sai biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng phù hợp với hợp đồng vào lúc giao (Điều 50).
Chế tài bồi thường thiệt hại	<i>Về phạm vi thiệt hại được đền bù, và tính dự đoán trước của thiệt hại:</i> Điều 302 Luật Thương mại 2005 quy định về tính trực tiếp, thực tế của thiệt hại mà không nói rõ về tính dự đoán trước. <i>Về giá trị tính toán của các khoản bồi thường thiệt hại:</i> Không tìm thấy những quy định tương tự như Công ước Viên 1980 trong pháp luật VN, mặc dù trong thực tế, cách tính toán thiệt hại như trên là khá thông dụng. <i>Về nghĩa vụ chứng minh thiệt hại:</i> Pháp luật VN quy định nghĩa vụ này thuộc về bên yêu cầu bồi thường thiệt hại. <i>Về điều khoản tiền lãi:</i> Tiền lãi được tính dựa trên lãi suất quá hạn trung bình trên thị trường tại thời điểm thanh toán ứng với thời gian chậm trả (Điều 306 Luật Thương mại 2005).	Thiệt hại là những tổn thất mà bên vi phạm hợp đồng đã dự đoán được hoặc buộc phải dự đoán trước được trong thời điểm ký kết hợp đồng (Điều 74). Khi hợp đồng bị hủy và bên bị vi phạm đã ký hợp đồng thay thế: bên bị thiệt hại sẽ được bồi thường khoản chênh lệch giữa giá theo hợp đồng và giá của giao dịch thay thế (Điều 75). Trường hợp không ký hợp đồng thay thế, khoản tiền bồi thường thiệt hại là khoản chênh lệch giữa giá hiện hành lúc hủy hợp đồng và giá ấn định trong hợp đồng (Điều 76). Không quy định về tính xác thực của thiệt hại và cũng không xác định mức độ mà bên bị thiệt hại cần chứng minh về tổn thất được đền bù. Bên bị vi phạm có quyền được hưởng tiền lãi tính trên khoản tiền chậm thanh toán nhưng Công ước Viên không quy định lãi suất tính lãi (Điều 74).
Chế tài hủy bỏ hợp đồng	Trường hợp hủy bỏ hợp đồng mà các bên không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì bên có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng tiền (Điều 314 Luật Thương mại 2005).	Trong trường hợp hủy bỏ hợp đồng, người bán bị buộc phải hoàn lại giá tiền, và lãi của giá tiền đó kể từ ngày người mua thanh toán; người mua phải trả cho người bán hàng hóa, nếu không thể hoàn lại thì trả một số tiền tương đương với giá trị hàng hóa và mọi lợi nhuận mà họ đã được hưởng từ hàng hóa hoặc một phần hàng hóa. (Điều 84).



PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI trung tâm LOGISTICS VIỆT NAM

(Kỳ 2)

PGS.TS AN THỊ THANH NHÀN

YÊU CẦU VÀ THÁCH THỨC PHÁT TRIỂN TRUNG TÂM LOGISTICS

Trung tâm logistics (Logistics centre/ logistics park) là một khu vực bao gồm mọi hoạt động liên quan đến vận tải, logistics và phân phối hàng hóa nội địa cũng như quốc tế, thực hiện bởi nhiều chủ thể khác nhau. Vai trò cơ bản của trung tâm logistics là giảm thời gian trung chuyển hàng hóa, giảm chi phí logistics, hoàn thiện chất lượng dịch vụ logistics và nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp (DN) dịch vụ logistics. Về thực chất các trung tâm logistics là sự liên kết, phối hợp của nhiều DN kinh doanh logistics tập trung tại một khu vực trọng yếu nhằm tận dụng

lợi thế quy mô lớn và khả năng tương trợ lẫn nhau để đáp ứng tốt nhất nhu cầu trung chuyển hàng hóa cho các dòng cung ứng hàng hóa với chi phí thấp.

Sự xuất hiện của các trung tâm logistics - ICD lớn như Sóng Thần, Tiên Sơn, ICD TBS Tân Vạn... gần đây cho thấy sự chuyển biến về chất của các hoạt động dịch vụ logistics VN. Yêu cầu các cảng cạn trong giai đoạn hiện nay phải bổ sung những chức năng mới để đáp ứng hoàn chỉnh mọi dịch vụ logistics cho khách hàng, phục vụ nhu cầu xuất nhập khẩu và kinh doanh trong nước.

Yêu cầu phát triển và mở rộng

các ICD và hình thành các trung tâm logistics trong tương lai còn thể hiện rõ nét ở các dự án xây mới cảng cạn tại các khu vực có mức độ trung chuyển hàng hóa lớn như miền Đông Nam bộ, khu vực cửa khẩu biên giới VN - Trung Quốc, VN - Lào và các khu công nghiệp miền Bắc hiện nay.

Rõ ràng, việc hình thành các khu vực logistics tập trung một cách có kế hoạch là cần thiết cho phát triển kinh tế và ngành dịch vụ logistics hiện đại tại VN. Tuy nhiên có khá nhiều vấn đề đặt ra với việc hình thành các trung tâm này.

(1) Các trung tâm logistics là một loại hình cơ sở trọng yếu cấu

thành mạng lưới hạ tầng logistics quốc gia, nơi tập trung nhiều DN kinh doanh dịch vụ logistics nên cần được quy hoạch dựa trên nền tảng của hệ thống này. Hiện nay, VN chưa xây dựng chiến lược phát triển ngành dịch vụ logistics nên chưa có mục tiêu và định hướng phát triển lâu dài cho phép định hình và tạo các điều kiện để đầu tư chi tiết cụ thể cho mạng lưới hạ tầng logistics trong toàn quốc. Để phát triển các trung tâm logistics hợp lý cần xây dựng chiến lược dài hạn cho ngành logistics dựa trên chiến lược phát triển kinh tế xã hội VN trong tương lai.

(2) Các trung tâm logistics sẽ là các điểm nút trong mạng lưới cung ứng hàng hóa nội địa và xuất nhập khẩu nên cần được kết nối thông thương với mạng lưới hạ tầng logistics các nước ASEAN và châu Á. Do đó, cần tận dụng triệt để các cơ hội từ các chương trình phát triển hợp tác kinh tế, các dự án liên kết logistics và giao thông vận tải trong khu vực. Các cơ hội này tạo ra mạng lưới logistics thống nhất trong khu vực, giúp VN tận dụng các điều kiện và nguồn lực logistics từ các quốc gia bên ngoài, giảm nhẹ rủi ro về chi phí xây dựng trong dài hạn, nhanh chóng nâng cấp hệ thống logistics quốc gia lên tầm quốc tế.

(3) Trong phạm vi quốc gia, thiết kế các trung tâm logistics mới cần dựa trên mạng lưới các cơ sở ICD hiện tại để tính toán vị trí, dự kiến công suất cho cơ sở mới nhằm tạo ra mạng lưới dịch vụ logistics có tính liên hoàn, có khả năng kết nối hỗ trợ cho nhau giữa các vùng kinh tế trọng điểm, các khu, cụm công nghiệp, mạng lưới giao thông trong toàn quốc. Hình thành một hệ thống hạ tầng



logistics hợp lý đa dạng, uyển chuyển cho phép chuyển tối ưu bộ phận sang tối ưu toàn bộ nhờ vào khả năng kết nối và điều chuyển các luồng hàng hóa trong phạm vi tổng thể.

(4) Trung tâm logistics là nơi kết nối, điều chỉnh các luồng hàng trong và ngoài nước nên cần phải đặt tại các vị trí thuận lợi trong mạng lưới giao thông vận tải, có tính ổn định lâu dài để các DN logistics kinh doanh có lãi. Vì vậy, hình thành các trung tâm logistics cần dựa vào chiến lược phát triển giao thông vận tải và quy hoạch hệ thống cảng biển VN trong tương lai. Trên cơ sở nghiên cứu chiến lược giao thông vận tải và quy hoạch cảng biển của VN tới năm 2020 tầm nhìn 2030, cần đặt trọng tâm xây dựng các trung tâm logistics gần các cảng nước sâu trọng yếu. Phối hợp chặt chẽ với các ngành giao thông đường bộ, đường sắt, đường sông để tạo điều kiện cho việc áp dụng quy trình khép kín của công nghệ vận

tải đa phương thức và logistics một cách hiệu quả.

(5) Để phát triển ổn định, lâu dài và có lợi nhuận, thì vị trí, quy mô, công suất và tính chất của các khu trung tâm logistics cần phù hợp với bản đồ quy hoạch và chiến lược phát triển các khu vực kinh tế trọng điểm, các cụm, khu công nghiệp, và khu chế xuất trong tương lai. Theo quy hoạch phát triển các vùng kinh tế trọng điểm VN hiện nay, để thích nghi với xu hướng phát triển lâu dài về kinh tế xã hội của từng khu vực, thì các trung tâm logistics miền Bắc sẽ phục vụ nhu cầu trung chuyển hàng hóa và các khu công nghiệp sản xuất, chế biến, xuất khẩu. Các trung tâm logistics miền Nam phục vụ vận tải container quốc tế thông qua cảng biển container quốc tế và cảng hàng không quốc tế. Các khu logistics cửa khẩu Lào Cai, Lạng Sơn, Mộc Bài, Lao Bảo nhằm thúc đẩy trao đổi thương mại với Trung Quốc, Lào và các nước trong khu vực.

Cần tính đến quy mô/lưu lượng các dòng hàng hóa ra vào tại một khu vực đáp ứng lâu dài với công suất của các trung tâm logistics khi thiết kế. Sự hình thành các khu, cụm công nghiệp sẽ tạo điều kiện lý tưởng để có được luồng hàng ổn định mà trung tâm logistics sẽ phục vụ. Vì vậy, các cụm công nghiệp, khu công nghiệp được tổ chức, sắp xếp hợp lý sẽ là các thị trường triển vọng cho các DN logistics tại các trung tâm logistics. Các trung tâm logistics sẽ là một hệ thống dịch vụ hoàn hảo, sẵn sàng phục vụ các DN sản xuất kinh doanh trong cụm công nghiệp và chuỗi cung ứng. Giúp các DN tập trung vào lĩnh vực chuyên môn, tối ưu hóa các hoạt động trong các chuỗi nhờ vào việc cung cấp tập trung các dịch vụ phân phối vật chất với chất lượng cao và chi phí thấp. Loại bỏ các nút thắt hàng hóa trong chuỗi cung ứng.

(6) Để phát huy tối đa lợi ích của các trung tâm logistics, cần dựa vào Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống đô thị VN đến năm 2025 tầm nhìn 2050. Các đô thị trung tâm như Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, TP.HCM không chỉ có vai trò quan trọng và then chốt trong phát triển kinh tế, mà còn là những khu vực có mức độ tập trung phát triển cao, có nhiều vấn đề nghiêm trọng về giao thông, môi trường sống như tiếng ồn, ô nhiễm không khí. Các trung tâm logistics cần góp phần phối hợp sử dụng các nguồn lực tại chỗ để giải quyết các khó khăn do tốc độ gia tăng dân số và các phương tiện cá nhân tại các khu vực này. Tạo ra các cơ hội cải thiện chất lượng cuộc sống, tối ưu hóa môi trường thành phố, giảm tình trạng tắc nghẽn, giảm chi phí vận tải và các chi phí có hại lên môi trường.

(7) Xây dựng các trung tâm logistics cần tối ưu đầu tư ban đầu lớn, sử dụng các diện tích đất đai rộng và lâu dài ở các vị trí thuận tiện cho cung ứng dịch vụ. Do đó Nhà nước cần ban hành những quy định phù hợp, các chính sách khuyến khích trung tâm logistics hình thành và hoạt động. Đặc biệt là vấn đề ưu tiên quỹ đất cho đầu tư xây dựng, nếu có diện tích mặt bằng, bến bãi tốt, nhất là ở các khu vực cửa ngõ giao thương, các trung tâm logistics sẽ nhanh chóng kinh doanh có lãi. Điều này đòi hỏi sự hợp tác, hỗ trợ và tạo điều kiện của các cấp quản lý và chính quyền sở tại, và phải có những biện pháp khuyến khích kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài, các địa phương có địa điểm xây dựng liên kết đóng góp và phát triển các khu trung tâm logistics. Có chính sách hỗ trợ, khuyến khích đầu tư tư nhân, chủ động đầu tư của DN và áp dụng rộng rãi mô hình PPP (Public Private Partnerships), sớm ban hành một khung pháp chế hoàn chỉnh và tổng quát về cơ chế đầu tư, huy động vốn theo phương thức này.

(8) Để quản lý tốt các trung tâm logistics, nơi tập trung nhiều chủ thể kinh doanh dịch vụ logistics với một lượng hàng hóa thông qua lớn, không chỉ cần nguồn lao động đông đảo mà còn cần tới lao



động có trình độ quản lý các khu công nghiệp tập trung quy mô lớn, các nhà chuyên môn có khả năng vận hành và điều giải các luồng hàng hóa với các phương pháp khoa học tiến bộ. Do đó cần có kế hoạch đào tạo đội ngũ lâu dài, trước mắt có thể sử dụng lực lượng thuê ngoài chất lượng cao từ các tập đoàn logistics quốc tế tại các vị trí cần thiết.

Phát triển ngành dịch vụ logistics hiện nay tại VN là một xu hướng tất yếu, trong đó hình thành các trung tâm logistics sẽ là một trong những giải pháp then chốt để hình thành một mạng lưới các cơ sở logistics quốc gia chuyên nghiệp, hiện đại có khả năng hỗ trợ cho các ngành, các khu vực kinh tế theo chủ trương công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Góp phần xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng đồng bộ và hiện đại. Đồng thời cũng là giải pháp giúp cải tạo các vấn đề bức xúc về môi trường và đời sống đô thị hiện nay, thúc đẩy nền kinh tế VN phát triển theo hướng lâu dài và bền vững. **VLR**



VAN AN SHIPPING CORPORATION

The TOP Handy max – Panamax vessel operating

- **Services:**

Ship's Operator, Ship's chartering and Ship's brokers...

- **Main cargo :**

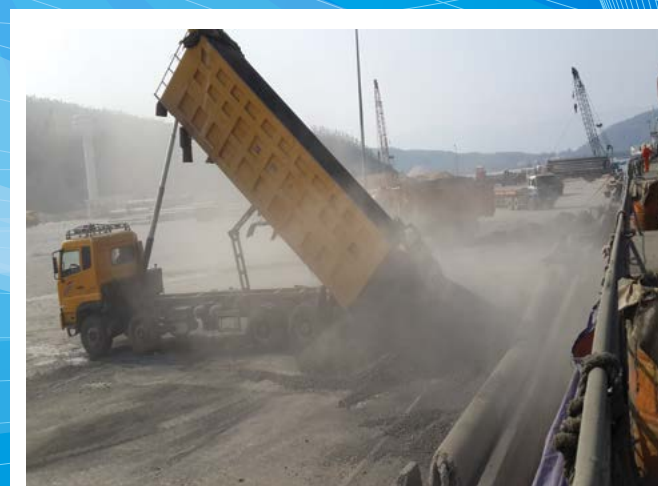
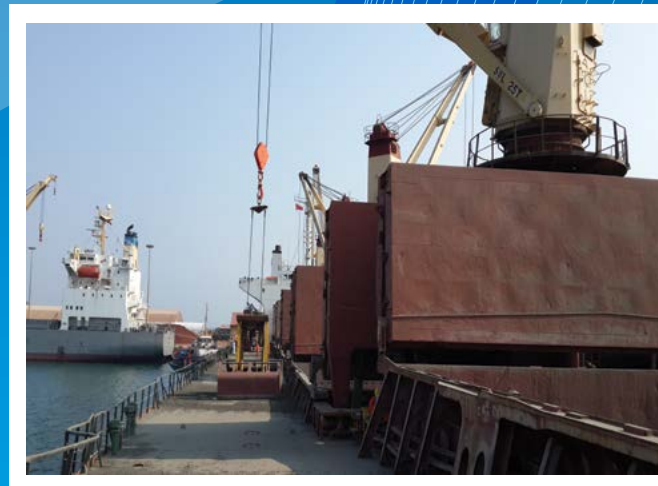
Special, we have Rice; Coal; Iron ore; Cement in bag; Cement clinker; Limestone; Tapioca chips; woodchips; project cargo....

- **Our Network:**

Asia, Africa, EU, Middle East, South America and all over the world.

Over 120 countries, and controls up to **10,000 owners**; brokers; agents and charterers vessels operating.

Cargo operating from Viet Nam/ other countries to China, Indonesia, Myanmar, Bangladesh, Sri Lanka, India, Angola, Egypt, Uruguay...



As ship's Operating and chartering



VASHIPCORP

Van An's good luck always on trips

VAN AN SHIPPING CORPORATION (VASHIPCORP)

Add: 129 Street No. 59, Ward 14, Go Vap District, Ho Chi Minh City, Viet Nam

Tel: (84-8) 39160820 - Fax: (84-8) 39160822

Website: www.vanangroup.com

Email: ops@vanangroup.com

Hãy bắt đầu bằng một giả thiết tình huống: bạn là người quản lý hệ thống thông tin của doanh nghiệp, trước thực tế phức tạp của môi trường giao dịch trên Internet, bạn nhìn thấy được những đe dọa cho an toàn của hệ thống thông tin mà mình đang quản lý; hơn thế nữa, bạn cũng cảm nhận ở một mức độ nào đó thiệt hại cho doanh nghiệp của mình khi sự cố xảy ra. Với trách nhiệm của mình, rõ ràng bạn cần phải làm một điều gì đó.

ĐẦU TƯ CHO BẢO MẬT: người quản lý nghĩ gì?

› B.K.H

Bên cạnh một chính sách rõ ràng cho người dùng nhằm hạn chế các sai sót trong sử dụng tài nguyên, việc đầu tư một hệ thống bảo mật là thực sự cần thiết. Liệu bạn có thể đến gặp lãnh đạo doanh nghiệp và yêu cầu xem xét đầu tư này một cách dễ dàng? Câu chuyện không đơn giản như vậy.

Từ góc nhìn của các nhà quản lý, yếu tố then chốt khi quyết định đầu tư chính là tính hiệu quả. Những lợi ích mang lại từ đầu tư sẽ chứng minh hiệu quả của quá trình đầu tư đó. Một cách định tính, những lợi ích đó thể hiện thông qua nhiều hình thức khác nhau; đó có thể là những giá trị

mới được tạo ra, những thiệt hại được phòng tránh, những chi phí bất hợp lý được ngăn ngừa.

Do độ phức tạp của vấn đề, định lượng những lợi ích đến từ đầu tư cho hệ thống bảo mật là một việc khó và đang được nhiều người quan tâm. Trước khi thử đề xuất một hướng tiếp cận để đi đến các kết quả định lượng đủ thuyết phục, chúng ta hãy xét qua những khía cạnh mà các nhà quản lý quan tâm khi đặt ra vấn đề về bảo mật cho hệ thống thông tin.

Bí quyết kinh doanh hay thông tin thương mại: Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc để lộ thông tin hay bí quyết kinh

doanh sẽ là một vấn đề hết sức nghiêm trọng đối với doanh nghiệp. Hình thức sử dụng các chương trình “cửa hậu” trái phép để đánh cắp thông tin là một mối nguy lớn, cho dù đã được cảnh báo từ nhiều năm nay. Ở đây, có lẽ cũng cần nhắc đến những rắc rối về pháp lý nếu các thông tin để lộ là thông tin riêng tư của khách hàng.

Tính toàn vẹn và sẵn sàng của dữ liệu: E-mail ngày nay đã trở thành một công cụ không thể thay thế trong giao dịch, thương mại cũng như phi thương mại. Tuy nhiên, e-mail cũng là phương tiện phát tán của hơn 90% các vụ lây lan virus máy tính. Tác hại do virus máy tính gây ra đã khá rõ ràng.



Việc virus phá hủy dữ liệu quan trọng, thậm chí làm ngừng hệ thống thông tin dẫn đến gián đoạn hoạt động kinh doanh tạm thời có thể coi là tác hại nghiêm trọng nhất. Ngoài ra còn có thể kể đến các tác hại khác: làm phát sinh chi phí trực tiếp do phải khoan vùng và diệt virus; giảm năng suất lao động của nhân viên do công việc bị gián đoạn và thời gian tiêu tốn để diệt virus; ảnh hưởng đến thương hiệu, uy tín của tổ chức do vô tình trở thành nguồn phát tán virus khi gửi e-mail cho đối tác.

Pháp lý: Việc sử dụng Internet cho các mục đích không lành mạnh có thể làm cho cá nhân và doanh nghiệp phải hứng chịu các khoản phạt theo luật định, chưa kể các rắc rối khác mà ban quản lý phải đương đầu do lỗi của nhân viên gây ra. Việc này không loại trừ các tình huống vô tình tiếp tay cho

những hành động ác ý. Trong bối cảnh hết sức phức tạp của cộng đồng Internet hiện nay, đây rõ ràng là một nguy cơ có thực, bằng chứng là từ phía quản lý nhà nước và pháp luật ngày càng có nhiều những qui định và biện pháp chế tài được ban hành.

Năng suất lao động: Thư rác (spam mail) đang trở thành một vấn đề nhức nhối đối với các ISP và các nhà cung cấp dịch vụ trực tuyến do chúng tiêu tốn quá nhiều tài nguyên và gây khó chịu cho người dùng. Ở trong tổ chức cũng vậy, spam thực sự làm phát sinh chi phí và giảm năng suất lao động của nhân viên. Với lượng thư rác khổng lồ đang được tung lên Internet, thời gian mà người dùng phải tiêu tốn để xóa chúng khỏi mailbox ngày càng tăng. Rất nhiều người dùng cho biết họ phải mất hơn 30 phút mỗi ngày để làm công việc vô nghĩa này. Ở đây còn

phải kể đến các ảnh hưởng khác, như làm gián đoạn công việc hay làm mất sự tập trung của nhân viên vào công việc. Đây rõ ràng là những thông tin đáng để các nhà quản lý quan tâm.

Thật khó kể ra hết các chi tiết; tuy nhiên, một cách ngắn gọn, có thể nói độ mật, tính toàn vẹn và tính sẵn sàng của thông tin, dữ liệu chính là các yếu tố cần quan tâm hàng đầu trong bảo mật.

Đối với nhà đầu tư hay người ra quyết định, để thuyết phục họ, cần có các con số định lượng rõ ràng. ROSI (Return On Security Investment) vẫn đang được nói đến như một phương pháp tính lợi ích cho đầu tư vào hệ thống bảo mật, theo đó, các khoản đầu tư và lợi ích thu được hay các chi phí tiết kiệm được sẽ được dự báo và đưa vào tính toán, từ đó hiệu quả đầu tư kì vọng sẽ được xác định. **VAR**

Áp dụng các hệ thống quản lý theo Tiêu chuẩn quốc tế cùng INNMA:

ISO 9001 / ISO 14001 / ISO 18001 / ISO 20000 / ISO 27001



10G Nguyễn Thị Minh Khai, P. Đa Kao, Quận 1, TP HCM
Tel: +84 8 3911 8438 - Fax: +84 8 3911 8439
Email: info@imvn.biz - Website: www.imvn.biz

LIÊN HỆ
Vũ Thị Thủy Hà - Tư vấn viên Cao cấp
Email: vu-thuy.ha@imvn.biz
Mobile: 0933 002 004

Máy chủ tốc độ cao - Kiểm soát chi phí đến từng giờ sử dụng

EXA trueCloud Server- Dịch vụ cho thuê máy chủ cấu hình linh hoạt, dễ quản trị và tính phí cho thuê theo giờ đầu tiên tại Việt Nam



Hotline: 1900 1852 - Website: truecloud.exa.vn



doanh nghiệp & thương hiệu

enterprise & brand

» Bà Rịa - Vũng Tàu: tạo nguồn nhân lực phát triển hệ thống cảng

Ba Ria - Vung Tau creating resources for development of the port systems

» Dự án cảng Hòn Khoai: tầm nhìn đột phá

Hon Khoai port – A Breakthrough vision

CẢI CÁCH THỦ TỤC HÀNH CHÍNH

Trong những năm qua, BR-VT đã có nhiều nỗ lực trong việc cải cách thủ tục hành chính đối với lĩnh vực thương mại xuất nhập khẩu, trong đó có việc áp dụng hải quan điện tử tại các chi cục hải quan cửa khẩu cảng biển và sân bay. Tại các cơ quan hải quan đã triển khai thủ tục hải quan điện tử, thời gian thông quan hàng hóa phân vào luồng xanh từ 3-5 phút và luồng vàng từ 10-20 phút. Với quy trình hải quan điện tử, doanh nghiệp có thể kê khai hải quan tại bất cứ địa điểm nào có máy tính kết nối mạng internet. Thủ tục hải quan điện tử cho phép hàng hóa được thông quan ngay đối với lô hàng thuộc diện được miễn kiểm tra hồ sơ bằng văn bản và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.

Từ năm 2014, Cục Hải quan BR-VT sẽ triển khai hệ thống thông quan tự động và tình báo hải quan theo dự án VNACCS/VCIS (Vietnamese Nippon Automatic Customs Clearance System/Vietnamese Customs Intelligence System) do chính phủ Nhật Bản tài trợ. Bên cạnh đó, toàn ngành hải quan đang tích cực triển khai để án Một cửa quốc gia (Nation single window) và để án Một cửa ASEAN (ASEAN single window). Đây là các dự án mang lại rất nhiều lợi ích cho cộng đồng doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu.

Tiếp đến, nửa cuối tháng 6.2013, Cảng vụ Hàng hải Vũng Tàu đã đưa vào hoạt động điểm triển khai làm thủ tục một cửa cho tàu thuyền nước

ngoài vào, rời cảng tại khu vực Cái Mép – Thị Vải. Văn phòng đại diện của Cảng vụ Hàng hải Vũng Tàu đặt tại cảng Quốc tế Cái Mép (CMIT). Theo đó, các doanh nghiệp tham gia hoạt động hàng hải trong khu vực, khi làm thủ tục cho tàu thuyền nước ngoài vào, rời các cảng khu vực Cái Mép – Thị Vải làm thủ tục ngay tại Văn phòng đại diện Cảng vụ Hàng hải Vũng Tàu đặt tại cảng CMIT.

Theo đánh giá của các đại lý hàng hải, hãng tàu, việc thành lập Văn phòng đại diện của Cảng vụ Hàng hải Vũng Tàu đã tiết kiệm được chi phí, thời gian rất nhiều cho họ. Chỉ khoảng 30 phút làm thủ tục đã nhận được giấy phép hàng hải, so với trước đây mỗi khi tàu vào, rời cảng, các đại lý tàu phải di chuyển hơn 100km (đi về giữa cảng và TP. Vũng Tàu) để làm thủ tục hàng hải, thời gian di chuyển phải mất khoảng từ 2 đến 3 tiếng đồng hồ. Nếu chẳng may bị sai sót thì con đường di chuyển và thời gian lại tăng lên gấp đôi. Việc làm này đã tiết kiệm chi phí nhiên liệu tương đương hàng chục ngàn USD bằng cách cho phép các tàu rời cảng sớm, không phải tăng tốc vội vã đi đến cảng tiếp theo cho kịp thời gian theo hải trình của mình.

KIẾN NGHỊ CÁC CHÍNH SÁCH GỠ KHÓ CHO CẢNG

Để “giải cứu” cho cảng trong tình hình khó khăn hiện nay, UBND tỉnh đã đề nghị Chính phủ đến hết năm 2015 không cấp phép xây dựng mới cho các cảng container trong toàn bộ Nhóm cảng biển số 5,

Trong thời gian gần đây, Bà Rịa – Vũng Tàu (BR-VT) đã có nhiều nỗ lực trong việc cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực hàng hải, thương mại xuất nhập khẩu, qua đó đã tiết kiệm được rất nhiều thời gian, chi phí cho khách hàng, hãng tàu. Bên cạnh đó, BR-VT cũng ưu tiên, tạo mọi nguồn lực thuận lợi để thúc đẩy hệ thống cảng biển phát triển.



BÀ RIYA - VŨNG TÀU tạo nguồn lực phát triển hệ thống cảng

HUY QUẢNG

nên tập trung khai thác các cảng container đã đầu tư xây dựng mới quy mô hiện đại như: cảng Quốc tế Cái Mép – Thị Vải, cảng SSIT, CMIT, TCIT, SP-PSA, SITV... Bên cạnh đó, cần điều chỉnh lượng hàng cho phù hợp tránh tình trạng lượng hàng qua hệ thống cảng Thị Vải – Cái Mép quá thấp, doanh nghiệp khai thác cảng thua lỗ kéo dài và đứng trước nguy cơ đóng cảng.

Về các chính sách, giá dịch vụ, UBND tỉnh cũng đã đề nghị Chính phủ, Bộ Giao thông vận tải cho phép giảm thêm các phí lệ phí hàng hải để tăng hấp dẫn đối với các hãng tàu đối với các tàu trên 100.000 tấn. Áp dụng cơ chế đặc thù định mức giá tối thiểu có thời hạn cho dịch vụ xếp dỡ container cho cụm cảng khu vực Cái Mép –

Thị Vải là hết sức cấp thiết, không để nhà đầu tư tiếp tục khai thác dưới giá vốn.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu gom và chuyển tải hàng hóa được nhanh chóng tạo ra nhiều “chân hàng” cho hệ thống cảng Cái Mép – Thị Vải, tỉnh BR-VT đề nghị Chính phủ, Bộ Giao thông vận tải khẩn trương triển khai đầu tư xây dựng các dự án: cầu Phước An, đường cao tốc và đường sắt cao tốc Biên Hòa – Vũng Tàu, đoạn tuyến số 6 của đường vành đai IV để kết nối Bà Rịa – Vũng Tàu với TP.HCM, Đồng Nai và các tỉnh trong khu vực.

Hướng tới mục tiêu là hoàn thiện hệ thống dịch vụ, tỉnh BR-VT đã lập, phê duyệt Đề án phát triển

dịch vụ logistics phục vụ cho hệ thống cảng. Tỉnh đã dành 800ha cho khu logistics tập trung với các dịch vụ hỗ trợ đa dạng. “Tỉnh BR-VT đã đề nghị Chính phủ cho bổ sung khu dịch vụ logistics chung của quốc gia để được quan tâm ưu tiên đầu tư phát triển”, ông Lương Anh Tuấn, Phó Giám đốc Sở Giao thông Vận tải BR-VT cho biết.

Tại buổi làm việc với Đoàn công tác của Bộ Giao thông vận tải đầu tháng 8 vừa qua, ông Hồ Văn Niền, Phó Chủ tịch UBND tỉnh cũng đã kiến nghị với Đoàn, nên giảm thêm phí hoa tiêu, phí trọng tải và bảo đảm hàng hải vì rằng, các loại phí này thực tế đang cao hơn so với các cảng trong khu vực nên khó cạnh tranh. **VTR**

Trang mục do Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Bà Rịa - Vũng Tàu phối hợp với Tạp chí Vietnam Logistics Review thực hiện

BA RIA - VUNG TAU

Creating resources for development of the port system

By HUY QUANG

BR-VT has recently had many attempts to reform administrative policies in fields of maritime, trading and import-export, saving much time and expenses for customers and liners. Besides, the province has set priority on creating resources for development of the port system

REFORMING ADMINISTRATIVE PROCEDURES

There have been efforts in administrative reform to administrative policies in the fields of trading and import-export, among which is the application of e-customs at seaport and airport customs. At places where e-customs has been applied, the clearance time for green line is from 3-5 minutes, and for yellow line is from 10 to 20 minutes. Enterprises are able to carry out customs declaration at anywhere where there is a computer connecting to the Inter-

net. E-customs allows immediate clearance for goods in exemption from customs dossiers examination in text and actual goods supervision.

From the beginning of 2014, BR-VT Customs Department will deploy an automatic customs clearance and customs intelligence system in VNACCS/VCIS project (Vietnamese Nippon Automatic Customs Clearance System/ Vietnamese Customs Intelligence System) sponsored by the Japanese Government. Besides, the Customs sector is deploying the

projects Nation Single Window and ASEAN single window. These will surely benefit import-export business community.

In the second half of June 2013, Maritime Administration of Vung Tau put in operation an office carrying out single window procedure for foreign vessels in/ out ports in Cai Mep-Thi Vai area. The representative office is located it Cai Mep International Terminal (CMIT) and enterprises operating in maritime in the area are able to carry out procedures right at the office in CMIT.

According to shipping agents and liners, the establishment of the Representative Office in Cai Mep-Thi Vai has saved much time and expense. Maritime licenses can be received after 30 minutes. In the past, they had to spend 2-3 hours traveling over 100km (between HCMC and Vung Tau City) for carrying out procedures for vessels coming in/ out of ports. And distance and time would double if there was something wrong. Besides, this also saves fuel expense of dozens of thousand dollars thanks to the fact that vessels can leave ports early and do not have to be hurry to catch up with their schedule.

SUGGESTING TROUBLESHOOTING POLICIES FOR PORTS

To bring ports out of difficult current situation, the provincial people committee suggested the Government not to issue licenses to build new container terminals in the whole Seaport Group V till the end of 2015 and to focus on exploiting existing newly-built containers terminals as Cai Mep-Thi Vai, SSIT, CMIT, TCIT, SP-PSA, SITV... Besides, there should be adjustment to avoid the extremely low amount of cargo through Cai Mep-Thi Vai causing losses to the port operators and placing the port in danger of closing.

The provincial People's Committee also suggested the Government and the Ministry of Transport to decrease maritime fees to attract liners with vessels of above 100,000 tons. And it is urgent to

apply specific mechanism of fixed-term floor price for container loading- unloading service in the port area of Cai Mep- Thi Vai, not letting investors keep operating below the cost.

To facilitate cargo consolidation and transport for the port system of Cai Mep-Thi Vai, BR-VT suggested the Government and the Ministry of Transport to start projects of Phuoc An Bridge, the express way and the high-speed railway of Bien Hoa, Vung Tau, road section no.6 of the ring road IV connecting BR-VT to HCMC, Dong Nai and provinces in the region.

To make the service system perfect, BR-VT set up and approved the project of developing logistics services serving the port system. The province reserved 800ha for the logistics area with various supporting services. And "the province asked the Government to modify the logistics area of BR-VT to the national logistics planning for more priority," said Mr. Luong Anh Tuan, Deputy Director of the provincial Department of Transport.

In the working section with the Ministry of Transport's task force at the beginning of August this year, Mr. Ho Van Nien, Deputy Chairman of the provincial People's Committee also suggested to reduce fees of pilotage, loading and maritime guarantee for they are higher than those of other ports' in the region, which will reduce competition abilities. **VLR**



Văn phòng đại diện của Cảng vụ Hàng hải Vũng Tàu đặt tại cảng Quốc tế Cái Mép (CMIT)



HẢI QUAN ĐỒNG NAI

Lộ trình

CẢI CÁCH HIỆN ĐẠI HÓA

gần tới đích

» **MỸ DUYÊN** thực hiện
Ảnh: **PHÓ BÁ CƯỜNG**

Là một trong những đơn vị Hải quan được thành lập trong điều kiện 3 không: không cảng biển, không sân bay, không cửa khẩu biên giới nhưng qua quá trình gần 20 năm hình thành và phát triển, Cục Hải quan Đồng Nai (HQĐN) luôn là đơn vị dẫn đầu trong công cuộc cải cách và đổi mới.



Ông Huỳnh Thanh Bình,
Phó Cục trưởng
Cục Hải quan Đồng Nai

Xuất phát từ các chiến sĩ hải quan đầy nhiệt huyết và tinh thần trách nhiệm, những khó khăn đó đã biến thành động lực giúp cho các chiến sĩ ấy luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, được Tổng cục Hải quan hết sức tin tưởng. Phóng viên Tạp chí Vietnam Logistics Review đã có cuộc trao đổi với ông Huỳnh Thanh Bình, Phó Cục trưởng Cục Hải quan Đồng Nai.

- Hiện ở Đồng Nai được xem là tình trạng tập trung nhiều khu công nghiệp (KCN) nhất cả nước, vì vậy xin ông cho biết để quản lý được hoạt động thủ tục khai báo thuế xuất nhập khẩu, HQĐN có những công tác điều hành như thế nào?

Đồng Nai tập trung hơn 1.000 DN

sản xuất kinh doanh và hầu hết là các DN nước ngoài, vì vậy công tác kiểm soát, quản lý hết sức khó khăn. Ngoài việc dành nhiều thời gian cho công tác đào tạo cán bộ viên chức tiếp nhận thủ tục hải quan, và thông báo các thông tư nghị quyết của Chính phủ, chúng tôi còn liên tiếp tổ chức các buổi hướng dẫn nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử cho các DN trong tỉnh. Ngoài ra chúng tôi cũng tổ chức những buổi hội nghị đối thoại trực tiếp để tiếp nhận những khó khăn của DN trong vướng mắc thủ tục khai thuế.

- Vừa qua, tại KCN Long Đức đã ra mắt đội nghiệp vụ số 3 thuộc Chi cục Hải quan Long Thành, xin ông giới thiệu sơ lược về đơn vị mới thành lập?

• Chi cục Hải quan Long Thành (tiên thân là Chi cục Hải quan Cảng Phước Thái), trụ sở đặt tại KCN Gò Dầu, huyện Long Thành, tỉnh Đồng Nai. Ngoài văn phòng chính, hiện tại Chi cục Hải quan Long Thành còn có Đội nghiệp vụ số 2 đóng tại KCN Tam Phước, TP. Biên Hòa. Đội nghiệp vụ số 3 được quyết định thành lập vào ngày 09.09.2013 theo Quyết định 2823/QĐ-TCHQ, và nằm trong KCN Long Đức. KCN này có diện tích gần 283ha, được đầu tư với tổng số vốn trên 1.083 tỷ đồng, là công trình liên doanh giữa 3 tập đoàn của Nhật Bản: Sojitz Corporation, Daiwa House Industry, Kobelco Eco-Solution và công ty Donafoods của Đồng Nai.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh

của tỉnh ngày càng được mở rộng, và không tránh khỏi việc các DN làm giả chứng từ để trốn thuế và tình trạng buôn lậu của các DN hiện nay hết sức tinh vi. Ông có thể cho biết công tác kiểm soát tình trạng này?

Hiện nay ngoài các chuyên môn trong kiểm tra hàng hóa theo quy định thì Tổng cục Hải quan vừa quyết định đầu tư cho HQĐN một máy soi container đặt tại Chi cục Long Bình Tân. Đây là máy soi hiện đại bậc nhất hiện nay và chính thức được đưa vào vận hành hôm 17.10.2013 vừa qua. HQĐN được ngành trang bị hệ thống máy soi container cố định do đơn vị có lưu lượng hàng hóa xuất nhập khẩu lớn, tập trung nhiều DN đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, suốt quá trình hoạt động từ khi thành lập đến nay, HQĐN luôn đi đầu trong công tác cải cách hiện đại hóa, được lãnh đạo Bộ Tài chính, Tổng cục Hải quan đánh giá cao và cộng đồng DN ủng hộ. Việc máy soi container đi vào hoạt động sẽ tạo điều kiện thuận lợi và đem lại lợi ích thiết thực cho cơ quan hải quan cũng như cộng đồng DN, giúp rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa và tiết kiệm nhân lực.

Máy soi container cũng là công cụ hữu hiệu phát hiện các trường hợp khai báo sai, giúp ngăn chặn kịp thời những hành vi buôn lậu, gian lận thương mại, đảm bảo an ninh an toàn cho chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế và bảo

vệ các DN sản xuất kinh doanh hợp pháp. Hệ thống máy soi container cố định tại HQĐN được kỳ vọng sẽ góp phần đưa công tác quản lý hải quan lên tầm cao mới, chuẩn bị tốt hơn cho việc triển khai hệ thống thông quan tự động một cách đồng bộ vào năm 2014.

- Trong lộ trình cải cách hiện đại hóa thủ tục hải quan theo quy chuẩn quốc tế, theo ông Đồng Nai đang ở chặng đường nào?

Toàn ngành đang nỗ lực rất nhiều trong công cuộc cải cách đổi mới thủ tục hải quan. Riêng Đồng Nai thì có thể nói các bước trong cải cách đã dần dần hình thành theo quy chuẩn chung. Phần kê khai đã đồng loạt kê khai bằng thủ tục hải quan điện tử, kiểm tra hàng hóa cũng đã hoàn chỉnh bằng hệ thống máy soi container hiện đại, thu thuế thì có sự hỗ trợ của các ngân hàng. Chỉ còn phần khai thông hàng hóa đang bị vướng mắc từ cơ sở hạ tầng. Trên địa bàn tỉnh do có nhiều DN hoạt động nên lượng xe container tập trung vận chuyển hàng hóa đặc biệt nhiều, vì vậy cơ sở hạ tầng đang là vướng mắc lớn nhất trong việc khai thông hàng hóa. Sắp tới HQĐN cũng sẽ đề xuất vài hướng giải quyết giúp cho việc vận hành khai thông các chuyến hàng.

- Cảm ơn ông, và chúc HQĐN luôn là đơn vị tiên phong dẫn đầu trong công tác cải cách hiện đại hóa Hải quan. VLR





DỰ ÁN CẢNG HÒN KHOAI tầm nhìn **đột phá**

TS. CHU QUANG THỨ (*)

Dự án cảng Hòn Khoai được đánh giá rằng: nếu thành công, đây là bước đột phá của ngành Hàng hải VN trong việc thực hiện “Cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước” với tầm nhìn hàng trăm năm áp dụng trong hệ thống cảng biển VN. Đặc biệt xây dựng cảng này không sử dụng tiền ngân sách Nhà nước, và đã hình thành hệ quản lý cảng tự động...! Cảng Hòn Khoai sẽ hình thành một mắt xích trong chuỗi phân phối toàn cầu đáp ứng yêu cầu thị trường quốc tế khi VN là thành viên WTO, TPP, ASEAN...

Do cách làm đột phá, chắc chắn có nhiều khó khăn, nhà đầu tư nước ngoài rất kỳ vọng sự quan tâm của lãnh đạo, từ địa phương tới Trung ương để mang luồng gió mới trong đầu tư trực tiếp nước ngoài vào hệ thống cảng biển VN.

CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG CÓ SỰ QUẢN LÝ CỦA NHÀ NƯỚC TRONG HỆ THỐNG CẢNG BIỂN VN?

Kinh doanh là nhân tố quyết định sự phát triển của đất nước và của cả nhân loại. Từ năm 1776, nhà kinh tế Adam Smit, người Anh đã đưa ra khái niệm: “Bàn tay vô hình” do thị trường quyết định và “bàn tay hữu hình” do nhà nước quyết định. Trải qua mấy trăm năm, những nguyên lý cơ bản của “hai bàn tay” đã được các quốc gia áp dụng khác nhau và dẫn tới kết quả phát triển kinh tế khác nhau. Có nước giàu, có nước nghèo... Nước giàu phần nhiều là do quốc gia đó biết phối hợp sử dụng hài hòa “hai bàn tay”. VN có thời áp dụng cơ chế chỉ huy bỏ qua “bàn tay vô hình” và phải trả giá rất đắt trong quá trình tìm kiếm con đường xây dựng đất nước.

Do sự sụp đổ của các nước Đông Âu và Liên Xô, VN đã buộc phải “Đổi mới” để tồn tại và phát triển. Cái mốc của sự thay đổi được ghi nhận từ Nghị quyết VI của Ban chấp hành TW từ năm 1986. Các ngành kinh tế phần lớn đã từng bước được tháo gỡ cơ chế “Xin-Cho”, các thành phần kinh tế khác được tham gia về vốn, quản

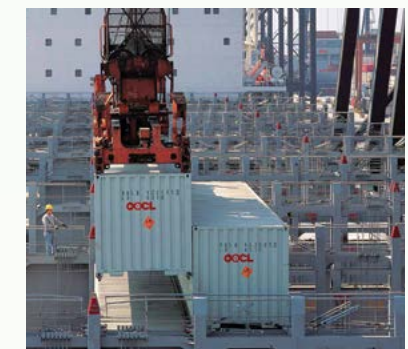
lý... Tuy nhiên, hệ thống cảng biển VN do nhiều nhận thức chưa đúng cho nên “cơ chế thị trường có sự quản lý nhà nước” được áp dụng còn rất hạn chế. Thị trường cảng VN không chỉ nhìn yêu cầu hàng hóa trong nước mà phải nhìn “thị trường vận tải biển thế giới”. Suốt mấy chục năm “Đổi mới”, Nhà nước vẫn giữ đầu tư cảng biển dành cho các doanh nghiệp Nhà nước, sử dụng vốn ngân sách theo cơ chế “Xin-Cho”.

THỰC TRẠNG CẢNG BIỂN VN HIỆN NAY

Quy hoạch hệ thống cảng biển VN chưa áp dụng “cơ chế thị trường có sự quản lý Nhà nước” theo lý thuyết “hai bàn tay” của Adam Smit và cũng chưa áp dụng “cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước XHCN” như nghị quyết của Đảng CSVN.

Trong quy hoạch cảng vẫn luôn áp dụng cách tính toán “Cân đối” thời kế hoạch hóa tập trung, chưa thoát được tư duy phân công. Giá cả không theo xu thế phát triển thị trường quốc tế mà còn sử dụng nhiều công cụ tính toán lạc hậu thời kinh tế chỉ huy...

Nếu nhìn sự phát triển cảng biển của nước ngoài thì Hàn Quốc là một bài học lớn. Sau chiến tranh, năm 1962, Hàn Quốc có thu nhập bình quân đầu người rất thấp



(khoảng 100 USD/năm). Tuy nhiên, do ý thức tầm quan trọng của cảng biển, trong định hướng phát triển Hàn Quốc đã đề ra chiến lược dài hạn bằng cách “tiến thẳng lên hiện đại”. Với tầm nhìn xa như vậy, với cách huy động mọi nguồn lực, hiện nay cảng biển của Hàn Quốc đã phát triển ngang tầm các nước hàng đầu thế giới.

Ngược lại, do tư duy chiến lược bị cơ chế chỉ huy níu kéo nặng nề nên quy hoạch cảng biển VN, tại quyết định 202/QĐ-TTg ngày 12.10.1999 không nhìn xa hơn 10 năm. Quy hoạch 2190/QĐ-TTg 24.12.2009 chưa quy hoạch nổi trong 15 năm và tầm nhìn còn chỉ tới 2030. Qua mấy chục năm xây dựng cảng biển, 14 năm thực hiện quy hoạch chúng ta đã có 49 cảng, bao gồm 17 cảng loại 1, 23 cảng loại 2, 9 cảng loại 3. Tuy cảng biển đã có tiến bộ vượt bậc, đóng góp lớn cho kinh tế VN, và hội nhập quốc tế ngày càng sâu, nhưng hệ thống cảng bộc lộ nhiều yếu kém.

Khái quát tình trạng cảng biển VN có thể nói: “Cảng thế giới Cần chúng ta chưa Có, nhiều Cảng chúng ta Có thị trường lại không Cần!”. Cảng biển chưa thật đáp ứng yêu cầu hội nhập có nhiều nguyên nhân, trong đó có một số nhân tố cơ bản sau:

Chưa thấu hiểu thị trường thế giới (“bàn tay vô hình”)

Thị trường nhìn chung đều do hai nhân tố giá cả và hàng hóa quyết định. Cảng biển VN cũng không thể làm khác được. Hàng hóa của cảng chính là phục vụ đội tàu thế giới và giá cả chính là mọi chi phí ở cảng phải được xác định theo chuẩn mực quốc tế. Trong đó mẫu phí cảng biển do ESCAP đưa ra mang tính chuẩn mực. Cả hai yếu

tố đó VN còn quá nhiều bất cập. Chẳng hạn, đội tàu container thế giới có hiệu quả kinh tế là 12.000 TEU, để phục vụ nó phía sau cảng phải là một mắt xích chuỗi phân phối toàn cầu, vận hành theo mô hình logistics. VN hiện nay chưa có cảng nào như vậy. Biểu phí cảng biển được ESCAP hướng dẫn VN và thực hiện từ năm 1988, tuy nhiên đến nay việc áp dụng biểu phí này ở nước ta càng ngày càng xa chuẩn mực quốc tế.

Chưa hoàn thiện luật pháp (“bàn tay hữu hình”)

Cảng biển chưa được điều chỉnh bởi bộ luật riêng mà ghép chung vào Bộ luật Hàng hải 1990 và đã được sửa đổi 2005.

Nhà đầu tư muốn xây dựng một cảng còn có quá nhiều thủ tục do luật pháp tạo nên. Cũng xây dựng cảng, luật của Hàn Quốc quy định đầu tư, sử dụng đất đai, xây dựng cảng, khai thác cảng... Còn VN được quy định bởi Luật đầu tư, Luật Đất đai, Luật Hàng hải, Luật Doanh nghiệp... một cách rời rạc, không thống nhất làm cho việc đầu tư xây dựng cảng có quá nhiều cửa “Xin-Cho”.

Định hướng phát triển hệ thống cảng biển:

Dù chưa có bộ luật cảng biển, nhưng triển khai thực hiện Bộ luật Hàng hải 2005, Chính phủ đã có Nghị định 21/2012/NĐ-CP ngày 21.3.2012 nhằm hình thành cách quản lý mới, thu hút đa nguồn vốn để phát triển cảng.

Nghị quyết Chính phủ 105/NQ-CP ngày 20.8.2013 về “Định hướng nâng cao hiệu quả thu hút, sử dụng và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài”. Đó là những văn bản của Chính phủ đã và đang mang

lại nguồn lực mới trong việc đầu tư phát triển hệ thống cảng biển VN.

DỰ ÁN HÒN KHOAI - CÁCH NHÌN ĐỘT PHÁ CỦA NGÀNH HÀNG HẢI

Thời gian tới, khi VN phải nhập than để phục vụ nhà máy nhiệt điện, thị trường vận tải biển thế giới sau suy thoái sẽ có bước phát triển kỳ lạ trong cuộc cách mạng quản lý theo mô hình logistics với mỗi quốc gia nằm trong mắt xích phân phối toàn cầu. Thấy được yêu cầu của thị trường thế giới, thấy được lỗ hổng của hệ thống cảng biển VN, N&M Commodities, doanh nghiệp kinh doanh than của Úc muốn bán than cho VN đã tìm được địa điểm xây dựng cảng tổng hợp thuộc vùng nước phía Đông Nam ở khu vực gần đảo Hòn Khoai, Cà Mau, cách bờ biển khoảng 17km, cách trung tâm thị trấn Năm Căn khoảng 42km. Với hình thức là: đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Tổng vốn đầu tư (cho hạng mục cảng, tuyến cầu dẫn, khu liên hợp, khu cảng sông): dự kiến ít nhất khoảng 3,5 tỷ USD (không bao gồm chi phí cho thiết bị). Nhà đầu tư là N&M Commodities Pty Ltd (NMC), Úc (VIP, JSC đóng vai trò là đối tác tại VN của Nhà đầu tư).

Về quy mô:

- Khu bến chính: Nạo vét để phun tạo bãi, tạo vũng quay trở, luồng vào, xây đê chắn sóng; Xây dựng 12 bến cho loại tàu 250.000 DWT (Capesize), trong đó có 2 bến cho nhập than, 2 bến cho hàng lỏng (sản phẩm xăng dầu và khí hóa lỏng), 2 bến hàng rời, 5 bến cho hàng tổng hợp/container, 01 bến cho tàu RO-RO/container; 12 bến tiếp chuyển, có thể đáp ứng cỡ tàu từ 5.000 DWT đến 100.000 DWT (Panamax, Handymax, Handy size,...); 23 bến tàu dịch vụ (hoa

tiêu, lai dắt, cứu hộ, biên phòng, an ninh...);

- Khu kinh tế tổng hợp trong đất liền với diện tích khoảng 64km², bao gồm 6 khu chức năng chính: khu chuyển tải dầu, khu lọc hóa dầu, khu công nghiệp, khu thương mại, khu liên hợp (Intermodal), Khu cảng sông.

- Tuyến cầu dẫn từ cảng vào khu kinh tế tổng hợp có dạng 4 làn đường sắt đôi hình ống (OOOO--OOOO) từ cảng vào khu kinh tế tổng hợp (tổng chiều dài khoảng 45,5km) để tạo thành một hệ thống đồng bộ. Tất cả các hàng hóa xuất nhập qua cảng sẽ được vận chuyển trong hệ thống container đặc biệt, được vận hành tự động trên tuyến cầu dẫn với tốc độ cao (80 km/giờ).

Về quản lý và khai thác cảng:

- Quản lý Nhà nước: Chính quyền cảng (Hon Khoai Port Authority - HKPA) sẽ được thiết lập, nhằm quản lý và báo cáo với các cơ quan chức năng, quản lý về biên phòng, an ninh, hải quan xuất nhập cảnh,...; nguồn thu của Chính quyền cảng là từ phí và lệ phí. Điều



lệ hoạt động của Chính quyền cảng sẽ được công bố sau.

- Quản lý cảng: Công ty quản lý cảng (Project Strata Plan Management Corporation -PSPMC) sẽ được thành lập từ các Nhà sáng lập dự án (gồm có Nhà đầu tư N&M Commodities Pty Ltd và VIP, JSC) để quản lý và điều phối tất cả mọi hoạt động và công việc liên quan trong quá trình phát triển Dự án từ bước làm nghiên cứu khả thi cho đến tài chính, thiết kế và xây dựng, quản lý Dự án, xây dựng và chuyển giao cho Chủ sở hữu thực của cảng (Owners Corporation) và quản lý tổng thể. Điều lệ của Công ty quản lý cảng sẽ được công bố sau.

- Khai thác cảng: Công ty khai thác cảng (Hon Khoai Port Owner Corporation- HKPOC) do các Chủ sở hữu thực và những người thuê cầu bến thành lập để khai thác các khu bến than, dầu khí, hàng rời, bến RO-RO và bến container. Điều lệ của Công ty khai thác cảng sẽ được công bố sau.

Sau khi nhận tài liệu về dự án Hòn Khoai của chủ đầu tư, Chủ tịch UBND tỉnh Cà Mau đã báo cáo các Bộ và Thủ tướng Chính phủ, các Bộ chủ quản ủng hộ mạnh mẽ... Ngày 26.12.2012 Văn Phòng Chính phủ đã có Công văn 10712/VPCP-KTN thông báo ý kiến của Phó Thủ tướng Hoàng Trung Hải giao cho UBND tỉnh Cà Mau, hướng dẫn Nhà đầu tư làm Báo cáo đầu tư theo quy định của pháp luật. Tháng 9.2013 Nhà đầu tư đã hoàn thành Báo cáo đầu tư dự án Hòn Khoai và tỉnh Cà Mau đang tiến hành các thủ tục cần thiết báo cáo Thủ tướng Chính phủ. **VLR**

(* Chủ tịch HĐQT & CEO VIP., JSC.

CHỦ TRÌ



TỔ CHỨC



BẢO TRỢ THÔNG TIN



Hội thảo :
XÚC TIẾN ĐẦU TƯ CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ NGÀNH DỊCH VỤ DẦU KHÍ & HÀNG HẢI



Thời gian: tháng 12.2013
Địa điểm: Bà Rịa - Vũng Tàu

Email: vandh@vlr.vn | thanhphuong@vlr.vn | cucbt@vlr.vn
Ms. Vân: 0902 33 22 33 | **Ms. Phương:** 0909 520 501 | **Ms. Phương:** 0904 355 440

TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TỈNH BÀ RIJA - VÙNG TÀU
Email: ipcungtau@vnn.vn | **Tel:** (064). 3573 082

Phê duyệt Đề án Nâng cao hiệu quả quản lý, khai thác cảng biển Nhóm 5 và các bến cảng khu vực Cái Mép - Thị Vải

Mới đây, Bộ trưởng Đinh La Thăng đã ký Quyết định số 3304/QĐ-BGTVT Phê duyệt Đề án Nâng cao hiệu quả quản lý, khai thác cảng biển Nhóm 5 và các bến cảng khu vực Cái Mép - Thị Vải.

Theo đó, với mục tiêu nâng cao hiệu quả và tính thống nhất của các hoạt động quản lý nhà nước tại các cảng biển, bến cảng thuộc Nhóm cảng biển số 5 và các bến cảng khu vực Cái Mép - Thị Vải, làm cơ sở nâng cao hiệu quả đầu tư, quản lý, khai thác cảng biển,... góp phần tích cực trong phát triển kinh tế - xã hội vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Đề án đã đưa ra các nhóm giải pháp cơ bản để thực hiện như: Nhóm giải pháp về điều chỉnh cung cầu hàng hóa, bến cảng và phát triển cơ sở hạ tầng kết nối; Nhóm giải pháp



về chính sách phí, giá dịch vụ: (gồm các giải pháp về phí, lệ phí hàng hải, giải pháp về giá dịch vụ cảng biển); Nhóm giải pháp về quản lý hoạt động khai thác và nhóm giải pháp hỗ trợ khác.

VÂN VY

Công ty TNHH MTV Hoa Tiêu Tân Cảng nhận Huân chương Lao động Hạng ba

Ngày 25.10.2013, Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tổ chức kỷ niệm 5 năm thành lập Công ty TNHH MTV Hoa Tiêu Tân Cảng và đặc biệt tự hào đón nhận Huân chương Lao động Hạng Ba do Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam trao tặng.

Kể từ ngày thành lập đến nay, Công ty Hoa Tiêu Tân Cảng đã có 33 hoa tiêu (27 hoa tiêu ngoại hạng, 02 hoa tiêu hạng 2, 04 hoa tiêu hạng 3) đủ khả năng dẫn dắt các tàu kinh tế ra vào các cảng Cát Lái, Cái Mép của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn, và dẫn tàu quản sự thực hiện nhiệm vụ được giao trong suốt 5 năm qua. Việc Công ty Hoa Tiêu Tân Cảng vinh dự đón nhận Huân chương Lao động Hạng ba là lời động viên, khích lệ cho những phấn đấu không mệt mỏi của tập thể cán bộ, công nhân viên của công ty: khẳng định chủ trương đúng đắn của Nhà nước, Bộ Quốc phòng và Quân chủng Hải quân; là mốc son trong quan trọng trong lịch sử Hải quân Nhân dân Việt Nam nói chung và Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn nói riêng.

MỸ QUYÊN



Reuters: VN sẽ trở thành thị trường hàng không tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới

Theo hãng tin Reuters, ngay cả khi nền kinh tế đang tăng trưởng với tốc độ 5%, mức độ tăng trưởng thấp nhất trong 13 năm qua, nhu cầu sử dụng hàng không nội địa lại tăng trưởng với tốc độ 2 con số. Điều đó giúp VN trở thành thị trường "béo bở" của các hãng máy bay lớn như Boeing, Airbus và các nhà sản xuất máy bay tầm cỡ khu vực như Mitsubishi, Bombardier và Embraer.

Hiệp hội Hàng không Quốc tế dự tính sang năm, VN sẽ trở thành thị trường hàng không tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới về chở hành khách và chở hàng quốc tế và tăng trưởng nhanh thứ hai thế giới về chở khách nội địa. Cục Hàng không VN ước tính trong năm nay dịch vụ hàng không nội địa tăng trưởng 15%, gấp đôi mức tăng 7% của năm ngoài.

K.H

NGÀNH HẢI QUAN THU NGÂN SÁCH ĐẠT 75% TRONG 10 THÁNG

Tổng số thu ngân sách của ngành Hải quan trong 10 tháng đầu năm 2013 ước đạt 178,162 tỷ đồng, đạt 75% so với dự toán.

Năm 2013, ngành Hải quan được Quốc hội, Chính phủ và Bộ Tài chính giao dự toán thu NSNN là 237.500 tỷ đồng. Theo báo cáo mới nhất, tính đến ngày 22.10.2013, tổng số thu ngân sách nhà nước đạt 172.526 tỷ đồng, đạt 72,5% dự toán năm. Dự kiến đến hết tháng 10.2013, tổng số thu ngân sách sẽ ở mức 178,162 tỷ đồng, đạt 75% so với dự toán.

SON MINH

NĂM 2014: TĂNG THUẾ NHẬP KHẨU HƠN 460 DÒNG THUẾ

Bộ Tài chính vừa có văn bản gửi các bộ, ngành và các hiệp hội ngành hàng về việc điều chỉnh thuế nhập khẩu của một số mặt hàng. Theo đó, hơn 460 dòng thuế thuộc những hàng hóa không khuyến khích nhập khẩu thì sẽ tăng thuế từ năm 2014.

Cụ thể, các mặt hàng là nguyên liệu sản xuất, trong nước đã có sản xuất, tăng từ 2% đến 3% để khuyến khích sử dụng sản phẩm trong nước đã sản xuất được và góp phần hạn chế nhập siêu; các mặt hàng khoáng sản thuộc diện chịu thuế xuất khẩu nhưng vẫn có kim ngạch nhập khẩu, điều chỉnh tăng từ 0% lên 3%, góp phần hạn chế xuất khẩu khoáng sản thô giá rẻ.

Các mặt hàng đang có mức thuế suất thấp hơn cam kết WTO 2014 từ 0,5% đến 1% điều chỉnh tăng lên bằng mức trần; các mặt hàng thuộc Danh mục nhập khẩu theo hạn ngạch, điều chỉnh tăng 5-10% để hạn chế nhập khẩu, khuyến khích sử dụng hàng trong nước.

MINH HOÀNG

DOANH NGHIỆP CHƯA ĐĂNG KÍ CHỮ KÝ SỐ VẪN ĐƯỢC THỰC HIỆN THỦ TỤC HQĐT

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp khi tham gia thủ tục hải quan điện tử, từ ngày 1.11.2013, những doanh nghiệp chưa đăng ký chữ ký số vẫn tiếp tục thực hiện thủ tục hải quan điện tử bằng tài khoản đã đăng ký với cơ quan hải quan. Mới đây, Tổng cục Hải quan vừa có văn bản 6378/TCHQ-CNTT hướng dẫn các Cục Hải quan địa phương thực hiện Quyết định 2341/QĐ-BTC của Bộ Tài chính về áp dụng chữ ký số trong TTHQĐT.

LAM CHI



XÂY DỰNG QUY TRÌNH GIA HẠN NỘP TIỀN THUẾ

Để thực hiện việc gia hạn nộp tiền thuế, tiền chậm nộp tiền phạt đối với hàng hóa xuất nhập khẩu theo quy định tại Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Quản lý thuế và Nghị định 83/2013/NĐ-CP, Tổng cục Hải quan đang lấy ý kiến góp ý về Quy trình hướng dẫn về gia hạn nộp tiền thuế, tiền chậm nộp tiền phạt đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

Quy trình quy định đầy đủ các bước gia hạn tại các cấp chi cục, cấp cục, cấp tổng cục. Mỗi quy trình có ba bước: tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra và xử lý hồ sơ, phát hành văn bản và lưu trữ hồ sơ. Ở mỗi quy trình, thời gian xử lý dao động từ 13 ngày (cấp chi cục), 5 ngày (cấp Cục) đến 33 ngày (cấp Tổng cục).

BẢO HUNG

Duy nhất tại Việt Nam đạt chứng nhận quốc tế về Chất lượng SQF 2000/ HACCP / ISO 9001



www.sapuwa.com.vn

(08) 2216 7777



HẢI QUAN ĐỒNG NAI

ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP
CHUYÊN NGHIỆP - MINH BẠCH - HIỆU QUẢ

TRỤ SỞ: Số 9A - Đồng Khởi - Biên Hòa - Đồng Nai - ĐT: 061.3895710 - Fax: 061.3895711
Đường dây nóng chống buôn lậu và gian lận thương mại:
0613.895.710 - 0618.878.070 - 0913.941.344



FedEx Quick Form cải thiện thủ tục gửi hàng tại Việt Nam

Mới đây, FedEx Express, một trong những công ty chuyển phát nhanh lớn nhất thế giới, đã giới thiệu công cụ FedEx® Quick Form tại Việt Nam, mang đến cho khách hàng sự tiện lợi hơn khi chuyển phát hàng hóa, giúp việc gửi hàng trở nên dễ dàng và trực quan hơn, giúp cải thiện năng suất cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

“Chúng tôi cam kết cung cấp những dịch vụ hiệu quả, nhanh chóng và tốt hơn nhằm tối ưu hóa quy trình cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để họ có thể tập trung vào những cơ hội kinh doanh của mình”, ông Nguyễn Duy Bình, Giám đốc khu vực Đông Dương - Trưởng đại diện của FedEx Việt Nam nói.

FedEx Quick Form giúp khách hàng tạo ra một nhãn vận chuyển hàng chỉ qua một vài cú click chuột và sử dụng cho những lần sau

FedEx Quick Form là một công cụ trực tuyến dễ sử dụng cho phép khách hàng tạo ra một nhãn vận chuyển hàng chỉ qua một vài cú click chuột. Khách hàng có thể lưu lại những thông tin gửi hàng trước đây thành một dạng hồ sơ để sử dụng cho những lần chuyển sau, điều này giúp rút ngắn công đoạn chuẩn bị các Không vận đơn (Air Waybill) được lập đi lập lại nhiều lần. FedEx Quick Form tăng độ chính xác và sự hiệu quả của việc cung cấp dữ liệu so với những chứng từ Không vận đơn (Air Waybill) viết tay.

Khách hàng có thể tải công cụ FedEx Quick Form tại www.fedex.com/vn/quickform và đăng ký sử dụng số tài khoản FedEx và các thông tin cơ bản. Một khi thông tin gửi hàng đã được lưu, bạn có thể sử dụng lại cho những lần gửi hàng tiếp theo. Thông qua hệ thống, các nhãn hàng hóa có thể được in trực tiếp từ máy tính để dán vào mỗi gói hàng. Công cụ mới này giúp cải thiện tính hiệu quả của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, và giúp họ có thể xử lý kinh doanh nhanh hơn bao giờ hết.

N. NGA

Airbus và Japan Airlines ký hợp đồng 9,5 tỷ USD

Trong tháng 10.2013, nhà sản xuất máy bay, Airbus đã công bố hợp đồng mua bán máy bay với Japan Airlines. Airbus bán 31 chiếc máy bay Airbus A350 cho Japan Airlines với giá 9,5 tỷ USD. Những chiếc máy bay đầu tiên sẽ được giao hàng vào cuối năm 2014.

Theo hợp đồng, Japan Airlines có thể lựa chọn mua thêm 25 chiếc máy bay Airbus A350 nữa. A350 là loại máy bay tiết kiệm nhiên liệu nhằm cạnh tranh trực tiếp với dòng Boeing's 787 Dreamliner của Mỹ. Theo nhà sản xuất Airbus, máy bay A350 tiết kiệm hơn 25% mức tiêu thụ nhiên liệu so với các loại máy bay đời trước.

HOÀNG NGÂN



Cargo-partner mở văn phòng mới tại VN



Công ty Cargo-partner của Áo vừa mở dịch vụ giao nhận hàng xuất nhập khẩu mới tại TP.HCM sau khi thiết lập chi nhánh tại Malaysia, Singapore, Thái Lan và Indonesia.

Ông Stefan van der Sluys, Giám đốc khu vực của công ty cho biết, nhiều công ty thuộc các ngành điện tử, may mặc và sản xuất giày dép có cơ sở tại VN, vì vậy đây là một bước đi hợp lý khi có mặt trong khu vực nhằm cung cấp cho ngành các dịch vụ thích hợp.

Văn phòng mới của cargo-partner nằm trên trục giao thông chính giữa sân bay và các trung tâm công nghiệp của thành phố. Ngoài các dịch vụ giao nhận hàng hóa đường biển và đường không, cargo-partner cũng có các dịch vụ kho bãi và thông quan.

XUÂN VY theo Asian Shipper News

Quantas và Japan Airlines bơm vốn mở rộng hàng không giá rẻ

Mới đây, hãng hàng không Qantas của Australia và Japan Airlines đã bơm 120 triệu AUD (113,6 triệu USD) vào ngân sách của Jetstar Nhật Bản, qua đó tăng thêm số cổ phần của hai công ty tại hãng hàng không giá rẻ này.

Động thái bơm vốn dưới dạng mua cổ phần không có quyền bỏ phiếu sẽ khiến cổ phần của Qantas và JA tại Jetstar Nhật Bản mỗi bên tăng từ 41,7% lên 45,7%. Hiện Jetstar Nhật Bản đang điều hành 18 chiếc máy bay với 9 điểm đến trong nước. Dự kiến, hãng này sẽ tăng số máy bay lên 24 chiếc.

MINH VY

Liên minh P3 sẽ tăng sức tải trên tuyến xuyên Thái Bình Dương



Lịch trình các tuyến Liên minh P3 dự định triển khai trong tháng 3 năm sau cho thấy Maersk Line, Mediterranean Shipping Co. và CMA CGM sẽ tăng đáng kể sức tải tổng hợp trên các dịch vụ xuyên Thái Bình Dương, trong khi mức tăng sẽ nhỏ hơn trên các tuyến châu Âu và châu Á – Địa Trung Hải.



Sức tải của P3 Network từ châu Á đến các cảng Bồ Tây sẽ tăng khoảng 5% so với mức ba hãng này triển khai vào cuối tháng 9, trong khi sức tải đường biển đến các cảng Bồ Đông sẽ tăng 8%, theo Drewry Maritime Research.



Drewry ước tính sức tải trên tuyến châu Á – Bồ Tây sẽ tăng lên 2.756.000 TEU, trong khi sức tải triển khai trên tuyến từ châu Á đến Bồ Đông sẽ tăng 1.586.000 TEU.

Liên minh P3 sẽ triển khai một dịch vụ hàng tuần trên tuyến Á-Âu, giới hạn tổng mức tăng trên tuyến ở mức 2,25%. Liên minh cũng sẽ rút một dịch vụ hàng tuần từ tuyến châu Á - Địa Trung Hải. Theo Drewry, các đối thủ của P3 “sẽ tỏ phào nhẹ nhõm với mức tăng sức tải khiêm tốn như thế”.

NGỌC VINH theo The Journal of Commerce



PARADISE RESORT WORLD

A true paradise for relaxing and sport lovers!



Add: No.1 Thuy Van St., Nguyen An Ninh Ward, Back Beach, Vung Tau City | Tel: (+84) 064. 3586 586 * Fax: (+84) 064. 3582 772 | www.golfparadise.com.vn



TRU SỞ CHÍNH
257 Lê Hồng Phong, P.8, Tp.Vũng Tàu
kieuanhhotel.com - kieuanhhotel@vnn.vn
☎ (064) 3 56 3333 – Fax: 064 3 596 159
HOTLINE: 0934 027 678

KHU VỰC TP.HCM
122 -124 Hoàng Văn Thụ, phường 9,
Q.Phú Nhuận, Thành Phố Hồ Chí Minh
☎ (08) 38 44 11 48 – Fax: 08 38 44 74 08

KHU VỰC MIỀN TÂY
221 Trương Công Định, Phường 2,
Phường 5, Thành Phố Sóc Trăng
☎ 0793 619 900 - Fax: 0793 615 544

☐ Du lịch ☐ Vé máy bay ☐ Hội nghị ☐ Tiệc cưới

Mở rộng sân bay Melbourne, Australia tạo thêm 3.000 việc làm

Dự án mở rộng sân bay Melbourne, bang Victoria của Australia sẽ mang lại hơn 3.000 việc làm mới cho người dân nước này.

Trong đó, phần lớn việc làm được tạo ra trong lĩnh vực xây dựng nhà ga mới phục vụ cho các đường bay nội địa với lượng hành khách dự kiến lên tới 10 triệu lượt/năm. Các dự án nhỏ sau kế hoạch xây dựng và nâng cấp này sẽ mang lại hơn 3.000 việc làm cho người dân Australia trong 20 năm liên tục. Đây là chương trình phát triển sân bay Melbourne lớn nhất từ trước đến nay. Lượng hành khách trong thời gian này cũng được dự kiến sẽ tăng gấp hai lần, lên tới 60 triệu lượt người.



TRUNG DŨNG

Dự án mở rộng kênh Panama lại trì hoãn

Theo Chính quyền kênh Panama, ngày hoàn tất dự án mở rộng Kênh Panama đã được dời từ tháng 4.2015 sang tháng 6.2015 tại các cửa bờ Thái Bình Dương. Việc trì hoãn này là do việc đánh giá lại và điều chỉnh logistics cũng như độ bền của các công trình điện cơ học.

Trước đó, các cửa dự kiến được mở cho lưu thông thương mại vào giữa năm 2015, sau khi hoàn tất vào tháng 4. Từ tháng 4 đến giữa năm 2015, Chính quyền kênh Panama sẽ thực hiện các chuyến đi thử nghiệm qua Kênh.

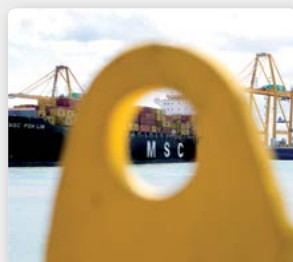
Nhu vậy, có khả năng các cửa sẽ chưa mở cho lưu thông thương mại cho đến nửa cuối năm 2015, thay vì giữa năm 2015 do cần thời gian thử nghiệm.

HÙNG KIM theo *The Journal of Commerce*

MSC dựa ghé cảng Saudi Arab vào tuyến Ấn Độ - châu Âu

Hãng tàu Mediterranean Shipping Co. dự định mở rộng tuyến IPAK giữa Ấn Độ và châu Âu với việc bổ sung việc ghé cảng King Abdullah, một trung tâm của ngõ mới của Saudi Arab.

Bắt đầu từ đầu tháng 11, vòng xoay cảng sửa đổi của tuyến IPAK sẽ gồm Rotterdam, Hà Lan; Antwerp, Bỉ; Felixstowe, Anh; King Abdullah; Jeddah, Saudi Arabia; Salalah, Oman; Nhava Sheva (Jawaharlal Nehru) và Mundra, Ấn Độ; Jeddah; Gioia Tauro và Valencia, Italy; và trở lại Rotterdam. Tàu đầu tiên ghé cảng Biển Đỏ sẽ là chiếc MSC Antigua, hành trình IP342A, đến vào ngày 2.11.



MSC khai thác dịch vụ vận chuyển hàng tuần ngày cố định hợp tác cùng CSAV, Tuyến IPAK triển khai 7 tàu 6.500 TEU, trong đó MSC có 5 tàu và CSAV có 2 tàu.

Cảng King Abdullah cách Jeddah 62 dặm về phía Bắc, là một phần của thành phố kinh tế King Abdullah. Hãng khai thác khu cảng container của MSC, Terminal Investment, là một đối tác trong dự án phát triển do Ports Development Co. thực hiện, một liên doanh giữa Saudi Binladin Group and Emaar. Khu cảng có 700m cầu tàu, với năng suất dự kiến 1,3 triệu TEU. Khi hoàn tất, cơ sở mới sẽ có tổng chiều dài bến 1,4km, và năng suất thiết kế hàng năm 2,7 triệu TEU.

ANH KHANG theo *The Journal of Commerce*

Etihad, Singapore Cargo bắt tay hợp tác

Hai hãng hàng không Etihad Cargo và Singapore Airlines Cargo vừa đồng ý chia sẻ sức tải trên các tuyến do hai hãng khai thác từ Abu Dhabi đến London Heathrow và Frankfurt.

Thỏa thuận này cho phép Etihad Cargo cung cấp cho Singapore Airlines Cargo sức tải trên một trong những dịch vụ chở hàng hàng tuần của mình từ Abu Dhabi đến Frankfurt, ngoài việc tiếp cận mạng lưới vận chuyển hàng hóa của hãng đến Trung Đông, châu Phi và Trung Á.

Ngược lại, Singapore Airlines Cargo sẽ cung cấp hàng hóa trên các dịch vụ chở hàng của hãng đến London Heathrow qua Abu Dhabi.

HẢI THÀNH
theo *Aircargo Asia Pacific*

Etihad, Singapore Cargo share space

Abu Dhabi-based Etihad Cargo and Singapore Airlines Cargo have agreed to share capacity on services operated by both airlines from Abu Dhabi to London Heathrow and Frankfurt. The agreement enables Etihad Cargo to offer Singapore Airlines Cargo capacity on one of its weekly freighter services from Abu Dhabi to Frankfurt, in addition to access to its cargo network to the Middle East, Africa and Central Asia.

Singapore Airlines Cargo will in turn offer cargo capacity on its freighter services to London Heathrow that are operated via Abu Dhabi.



AirBridge Cargo bổ sung chuyên cơ vận tải



Hãng hàng không AirBridge Cargo Airlines, thuộc Volga-Dnepr Group (Nga), vừa nhận chuyên cơ vận tải Boeing 747-8 thứ tư của mình. Chuyến bay thương mại đầu tiên của chuyên cơ này sẽ là tuyến Chicago-Amsterdam-Moscow, sau đó sẽ được dùng trên mạng lưới của ABC nối châu Âu, châu Á và Hoa Kỳ qua trung tâm của ABC tại Moscow.

Theo ông Denis Ilin, Chủ tịch điều hành ABC cho biết "Việc khai thác một đội bay hiện đại, hiệu quả và thân thiện với môi trường đóng vai trò quan trọng trong việc tăng cường chất lượng sản lượng chúng tôi mang đến cho khách hàng. Điều này cũng mang đến lợi thế cạnh tranh cho AirBridgeCargo Airlines, giúp chúng tôi có được những phát triển bền vững, ổn định và duy trì vị trí của mình trong thị trường".

HƯỚNG DƯƠNG theo *Aircargo World*

AirBridge Cargo adds freighter

AirBridgeCargo Airlines, part of Volga-Dnepr Group, took delivery of its fourth new Boeing 747-8 freighter. The aircraft will make its first commercial flight on the airline's Chicago-Amsterdam-Moscow route, and will then be used on ABC's existing route network linking Europe, Asia and the U.S. via AirBridgeCargo's hub in Moscow.

"Operating a modern, efficient and ecologically-friendly fleet plays a significant role in increasing the quality of the product we offer to our customers," Denis Ilin, the airline's executive president, said. "It also gives AirBridgeCargo Airlines a competitive edge, which will help us achieve stable and sustainable development and maintain our position on the market."



HÃNG LUẬT NGUYỄN GIÁP

Nhận thực hiện các dịch vụ pháp lý:

- ✦ Tư vấn, thành lập, sáp nhập, mua bán, giải thể doanh nghiệp.
- ✦ Thu hồi, xử lý các khoản nợ khó đòi cho cá nhân, doanh nghiệp.
- ✦ Thành lập chi nhánh công ty, văn phòng đại diện, thay đổi giấy phép.
- ✦ Lập di chúc, phân chia di sản thừa kế.
- ✦ Xin giấy phép đầu tư, tư vấn dịch vụ làm thẻ doanh nhân APEC.
- ✦ Soạn thảo hợp đồng dân sự, thương mại.
- ✦ Thực hiện các dịch vụ về hôn nhân gia đình, hôn nhân có yếu tố nước ngoài.
- ✦ Tham gia bảo vệ trong các vụ án tranh chấp dân sự, kinh doanh, thương mại.
- ✦ Hợp thức hóa các hồ sơ nhà đất, dịch vụ mua bán, công chứng nhà đất.
- ✦ Tham gia bào chữa trong các vụ án hình sự tại Tòa án nhân dân các cấp.



Lufthansa Cargo: Chỉ số tải tăng dù có khó khăn

Dù tình hình khó khăn, các chuyên cơ của Lufthansa Cargo vẫn được lấp đầy trong 9 tháng đầu năm. Chỉ số tải của hãng đã tăng, đạt 69,3%. Sản lượng hàng hóa và thu tín giảm nhẹ 2,2%

trong 3 quý đầu. Lufthansa Cargo vận chuyển tổng cộng khoảng 1,3 triệu tấn hàng hóa hàng không.

Hãng ban đầu dự kiến nhu cầu sẽ tăng mạnh trong mùa thu năm nay. Đối mặt với tình hình trong các thị trường vận tải hàng hóa hàng không toàn cầu, vốn luôn khó khăn, hãng đã quản lý sức tải linh hoạt và vì thế tăng được chỉ số tải.

Theo chủ tịch điều hành và CEO của hãng, ông Karl Ulrich Garnadt cho biết, Lufthansa Cargo là một trong số ít các hãng hàng không vận chuyển hàng hóa đạt mục tiêu đầu tư vào máy bay mới, công nghệ hiện đại và mạng lưới tuyến, thậm chí trong tình hình thị trường hiện tại. Nhờ vậy, hãng luôn sẵn sàng với tất cả những thay đổi của thị trường, thậm chí đối với việc nhu cầu gia tăng về lâu dài.

HẠNH THU theo Cargonews Asia

Lufthansa Cargo boosts load factor despite challenges

In a challenging market environment, Lufthansa Cargo flew with fuller aircraft in the first nine months of the year. The cargo airline increased the load factor of its aircraft to 69.3 percent.

Lufthansa Cargo is one of the few cargo airlines to make targeted investments in new aircraft, modern technologies and its route network, even in the current market environment. As a result, the company is prepared for all market developments, even a long-anticipated upswing in demand, stressed executive board chairman and CEO Karl Ulrich Garnadt.

Hanjin dự định rời cảng Portland

Hãng vận tải Hanjin (Hàn Quốc) có dự định sẽ rời cảng Portland (Hoa Kỳ), do đang cần cắt giảm chi phí. Điều này đe dọa nền kinh tế ở vùng Tây Bắc, là tăng chi phí của các nhà nhập khẩu lớn, đồng thời tăng thêm rủi ro đối với việc sống còn của khu cảng container quốc tế của cảng.

Một người phát ngôn của Hanjin cho biết chi phí xếp dỡ container và hiệu suất xếp dỡ thấp khiến cho Portland trở nên quá đắt đỏ. Liên đoàn xếp dỡ và nhà khai thác cảng, hiện đang kẹt trong một tranh cãi về hợp đồng, đều đổ lỗi cho nhau về quyết định của Hanjin.

KHÁNH TRUNG theo Cargonews Asia

Hanjin plans to pull out of Port of Portland

South Korean shipping line Hanjin, which badly needs to cut costs, plans to leave the Port of Portland, threatening the northwest economy, increasing costs to big importers and putting at risk the viability of the port's international container terminal.

A Hanjin spokesman said container handling costs and low longshore labour productivity made Portland too expensive. The longshore union and the port operator, locked in a contract dispute, have blamed each other for Hanjin's decision.



The National Airline of the United Arab Emirates

CHÚNG TÔI NHẬN HÀNG HÓA TỪ VIỆT NAM ĐI TỚI CÁC ĐIỂM ĐẾN TẠI CHÂU ÂU, CHÂU MỸ VÀ CHÂU PHI

Chuyến bay thẳng mỗi ngày từ TP. Hồ Chí Minh đi Abu Dhabi
Máy bay: Airbus A330-200; Tải trọng: 12-15 tấn/chuyến



WE ACCEPT CARGO FROM VIETNAM TO WORLDWIDE DESTINATIONS INCLUDING EUROPE, AMERICA AND AFRICA

Daily flights from Ho Chi Minh city to Abu Dhabi
By Airbus A330-200 with payload: 12 – 15 tons/flight



230.000 m²
kho bãi trên toàn quốc !

1B Hoàng Diệu, Quận 4, TP. HCM, ĐT: 3825 3009 - Fax: 3826 6593
Email: info@sotrans.com.vn - Website: www.sotrans.com.vn

Cargo General Sales Agent:

Ho Chi Minh City:
Hai Au Building (10th Floor), 39B Truong Son Str., Ward 4, Tan Binh Dist., Ho Chi Minh City, Viet Nam
Tel: (84-8) 3547 4045 ~ 47 . Fax: (84-8) 3547 4049
Email: etihadcargo.sgn@vector-aviation.com.vn



Ha Noi:
Room 702, No. 105 Lang Ha Str., Dong Da Dist., Ha Noi City, Viet Nam
Tel: (84-4) 3562 4507 . Fax: (84-4) 3562 4498
Email: etihadcargo.han@vector-aviation.com.vn

» Cam kết WTO và giải pháp
cho doanh nghiệp bảo hiểm
Việt NamWTO Commitments and
solutions for Vietnam Insurance
enterprises» Quy tắc xuất sù trong TPP,
cơ hội và thách thức cho
hàng xuất khẩuCode of conduct in TPP –
Opportunities and challenges for
export goods

VN đã gia nhập WTO và cam kết mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm với các thành viên còn lại. Bài viết này với mục đích đưa ra giải pháp cho các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) VN sau khi tìm hiểu các cam kết trong WTO về mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm.

**CAM KẾT WTO VỀ MỞ CỬA
THỊ TRƯỜNG
DỊCH VỤ BẢO HIỂM**

VN có cam kết mở cửa thị trường trong các phân ngành dịch vụ bảo hiểm sau: Bảo hiểm nhân thọ (trừ bảo hiểm y tế); Bảo hiểm phi nhân thọ; Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm; Trung gian bảo hiểm (môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm); Các dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường).

Theo cam kết này, các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài được quyền hiện diện ở VN dưới các hình thức: Văn phòng đại diện (tuy nhiên các văn phòng đại diện không được phép kinh doanh sinh lời trực tiếp); Liên doanh với đối tác VN; DN 100% vốn nước ngoài (với những hạn chế về loại dịch vụ được phép cung cấp theo lộ trình); Chi nhánh (với điều kiện mở sau 11.1.2012 và chi nhánh chỉ cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ).

Trong phần cam kết chung về dịch vụ (còn gọi là cam kết nền), VN cam kết sau 1 năm kể từ ngày gia nhập, tức là từ 11.1.2008, mức cổ phần do các nhà đầu tư nước ngoài

được phép nắm giữ tại các DNVN sẽ phù hợp với mức mà họ được phép nắm giữ trong trường hợp đầu tư trực tiếp.

Trong khi đó, VN đã cam kết cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được phép lập DNBH 100% vốn nước ngoài kể từ khi gia nhập, do đó tỷ lệ nắm giữ cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại các DNBH VN cũng sẽ là 100%.

Theo cam kết của VN trong WTO, các DNBH nước ngoài không có hiện diện thương mại (văn phòng đại diện, chi nhánh, liên doanh, DN con) nhưng tại VN được quyền cung cấp các dịch vụ bảo hiểm sau cho khách hàng tại VN: i, Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho khách hàng là các DN có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài tại VN; ii, Dịch vụ tái bảo hiểm; iii, Dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế (vận tải biển, vận tải hàng không quốc tế; hàng hóa đang vận chuyển quá cảnh quốc tế); iv, Dịch vụ môi giới bảo hiểm, môi giới tái bảo hiểm; v, Các dịch vụ môi giới, tư vấn, tính toán, đánh giá rủi ro, giải quyết bồi thường.



cam kết WTO & GIẢI PHÁP CHO DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM VIỆT NAM

» NGUYỄN THỊ HUYỀN

Như vậy, trừ trường hợp (i), tất cả các trường hợp còn lại đều không có hạn chế về đối tượng khách hàng mua dịch vụ bảo hiểm (tức là cả tổ chức, cá nhân VN và nước ngoài trong những trường hợp đã nêu đều có thể mua các dịch vụ này từ các DNBH nước ngoài không có hiện diện thương mại tại VN).

VN cam kết không có hạn chế gì đối với việc tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài (phương thức 2) trong lĩnh vực bảo hiểm. Vì vậy, tổ chức, DN, cá nhân VN ra nước ngoài hoạt động, học tập, lao động, hoạt động kinh doanh có quyền mua bảo hiểm của các DNBH nước ngoài. Theo cam kết, VN không được đưa ra hạn chế nào đối với hoạt động tái bảo hiểm (kể cả tái bảo hiểm ra nước ngoài) của các hiện diện thương mại của nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm ở VN (chi nhánh, liên

doanh, công ty con).

Vì vậy, các DNBH có vốn đầu tư nước ngoài hay chi nhánh của các DNBH nước ngoài tại VN không bắt buộc phải tái bảo hiểm với bất kỳ một DN cụ thể nào của VN mà có thể trực tiếp tái bảo hiểm toàn bộ với các DNBH nước ngoài.

Ngoài các hạn chế liệt kê trong Biểu cam kết (như đã trình bày), VN hoàn toàn có quyền áp dụng các điều kiện kỹ thuật khác để đảm bảo năng lực của nhà cung cấp dịch vụ và chất lượng dịch vụ. Đặc biệt đối với các dịch vụ tài chính thì các thành viên WTO còn được áp dụng các điều kiện thận trọng khác để đảm bảo sự ổn định của thị trường tài chính.

**GIẢI PHÁP
CHO CÁC DN BH VN**

Thứ nhất, xây dựng chiến lược kinh doanh trong điều kiện mới. Trên thị trường bảo hiểm VN hiện

nay, sự cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt thì việc xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh của các DNBH càng có ý nghĩa hơn, đặc biệt là những DN mới ra đời. Với những yếu kém về tài chính, kênh phân phối, hệ thống khách hàng thì việc xây dựng chiến lược kinh doanh càng đóng vai trò quan trọng. Thực tiễn hoạt động của các DNBH trên thị trường cho thấy, chỉ những DN có chiến lược kinh doanh đúng đắn, có tầm nhìn rộng, tạo được tư duy hành động, nhằm hướng tới mục tiêu chiến lược cụ thể thì DN đó đứng vững và thành công trong kinh doanh.

Thứ hai, đa dạng hóa sản phẩm. Các DNBH cần cung cấp những loại hình bảo hiểm mới ra thị trường. Nhiều mảng thị trường còn bỏ ngỏ như bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm cháy

nổ cho các chợ, bảo hiểm hưu trí... Tùy theo chiến lược phát triển của DNBH để lựa chọn sản phẩm.

Thứ ba, nâng cao chất lượng dịch vụ. Phí bảo hiểm là một yếu tố quan trọng để thu hút khách hàng. Tuy nhiên, DNBH cũng cần phải quan tâm đến chất lượng dịch vụ mà mình cung cấp. Chất lượng phục vụ khách hàng được xác định qua một số tiêu chí như: thời gian, thủ tục giải quyết khiếu nại, bồi thường khi có tổn thất xảy ra, thái độ phục vụ của các cán bộ bảo hiểm. Các hợp đồng bảo hiểm dù đơn giản đến đâu cũng chứa đựng những ngôn từ có tính pháp lý cao. Khi ký kết hợp đồng, thường thì khách hàng không xem xét đầy đủ nội dung hợp đồng. Do đó, DNBH cần giải thích các điều kiện bảo hiểm để khách hàng hiểu rõ lợi ích của các loại hình bảo hiểm; các thiệt hại, mất mát được bồi thường.

Ngoài ra, DNBH cần làm tốt công tác giải quyết khiếu nại bồi thường cho khách hàng: Khi hợp đồng bảo hiểm được ký kết, DNBH tiến hành thu phí trước của khách hàng. Sau này, nếu có tổn thất xảy ra thuộc trách nhiệm của mình thì DNBH sẽ bồi thường. Đây là lúc khách hàng cảm nhận được uy tín của DNBH. Do đó, DNBH phải thực hiện đúng nghĩa vụ của mình, không được né tránh. Đặc biệt, phòng bồi thường phải thực hiện các công việc cần thiết để bồi thường cho khách hàng.

Thứ tư, chú trọng phát triển nguồn nhân lực. Trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, bảo hiểm là sản phẩm vô hình nên chất lượng nguồn nhân lực là rất quan trọng. Nếu nhân viên khai thác không hiểu về các sản phẩm bảo

hiểm của DN thì không thể tư vấn về những lợi ích và thuyết phục khách hàng mua. Sinh viên các trường đại học là một trong những nguồn nhân lực mà công ty tuyển dụng. Do đó, DNBH cần có những buổi nói chuyện với sinh viên các trường. Qua những buổi nói chuyện này, sinh viên sẽ biết được sau khi ra trường mình sẽ làm được những gì trong ngành bảo hiểm và phải tích lũy kiến thức, kỹ năng ngay từ khi đang ngồi trên ghế nhà trường. Ngoài ra, DNBH cần coi trọng hơn nữa việc đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực đang đảm nhận hoạt động quản lý và kinh doanh bảo hiểm bằng nhiều hình thức như ngắn hạn và dài hạn, trong nước và ngoài nước. Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo để đưa ra những vấn đề vướng mắc trong quá trình thực hiện. Đạo đức nghề nghiệp trong lĩnh vực bảo hiểm cũng là một vấn đề rất quan trọng. Trong DNBH đã có tình trạng gian lận thì khách hàng sẽ mất niềm tin và không tiếp tục tái tục hợp đồng bảo hiểm nữa. Do đó, DNBH phải thường xuyên tuyên truyền và giáo dục về đạo đức nghề nghiệp cho các cán bộ nhân viên.

Thứ năm, củng cố và phát triển các kênh phân phối. DNBH cần loại bỏ những đại lý hoạt động kém hiệu quả. Đại lý bảo hiểm là người trực tiếp đem các sản phẩm bảo hiểm tiếp cận với khách



hàng nên cần tăng cường công tác đào tạo, nâng cao chất lượng đại lý. Công tác lập kế hoạch, tổ chức, điều hành, kiểm tra, giám sát mạng lưới đại lý cần đảm bảo luôn thực hiện tốt. Tiếp tục phát triển kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng (Bancassurance). Bancassurance là việc ngân hàng và DNBH liên kết, cùng nhau phát triển thông qua việc bán các sản phẩm của họ cho cùng một cơ sở khách hàng. Ngoài ra, các DNBH cần tăng cường mối quan hệ với các công ty môi giới bảo hiểm. Những nhà môi giới này có lợi thế là có nhiều mối quan hệ thân thiết với các nhà lãnh đạo hay những nhân viên tài chính - kế toán... có ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm bảo hiểm hay không. Ngoài sự hiểu biết về tình hình hoạt động của DN, họ cũng là những người rất am hiểu về tài chính, đầu tư, diễn biến kinh tế, tỷ giá, thanh toán quốc tế... nên hoàn toàn có thể tư vấn khách hàng mà nhà bảo hiểm không phải mất nhiều chi phí đào tạo. **VLR**



CHUỐI *Kiwi* CUNG ỨNG & VẤN ĐỀ XUẤT KHẨU TRÁI CÂY VIỆT NAM

» NGUYỄN THỊ HUYỀN TRẦN – TRƯƠNG HOÀNG ANH THƠ

Rất nhiều người VN, có người đã ít nhất một lần thử dùng qua hương vị của một loại trái cây nhập khẩu từ New Zealand, đó là trái kiwi. Hiện nay New Zealand là một trong ba nước xuất khẩu kiwi lớn nhất thế giới, bên cạnh Ý và Trung Quốc, với khoảng 30% thị phần kiwi thế giới. Khi mua sản phẩm kiwi của New Zealand, người tiêu dùng dễ dàng lựa chọn và phát hiện được rằng tất cả các sản phẩm kiwi đều mang một nhãn hiệu chung là "Zespri". Kiwi Zespri đã rất thành công trên thị trường nhờ vào nhiều yếu tố, trong đó, quan trọng phải kể đến chuỗi cung ứng hiệu quả của họ.

CHUỖI CUNG ỨNG KIWI ZESPRI Những năm đầu tiên khi đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu mật hàng này, New Zealand có một số doanh nghiệp hoạt động độc lập. Tuy nhiên, một thời gian sau đó, họ nhận ra một điều, các hoạt động xuất khẩu riêng lẻ này vừa không đảm bảo chất lượng đồng đều của sản phẩm, ảnh hưởng đến tình hình xuất khẩu kiwi chung của cả nước, vừa đẩy chi phí lên cao, vừa khó có thể cạnh tranh được với các nhà xuất khẩu ở các nước khác. Vì thế, Chính phủ New Zealand đã can thiệp vào hoạt động này bằng cách cho thành lập Cục xúc tiến Marketing (Marketing Authority), Cục này

chịu trách nhiệm đưa ra các quy định về tiêu chuẩn chất lượng xuất khẩu tối thiểu đối với trái kiwi, nếu sản phẩm không đạt được tiêu chuẩn này thì tuyệt đối không được phép xuất khẩu. Ngoài ra, cơ quan này còn đảm trách nhiệm vụ xúc tiến quảng bá hình ảnh trái kiwi ra thị trường thế giới và đầu tư cho công tác R&D. Chỉ sau thời gian ngắn (từ năm 1979 đến năm 1986), diện tích trồng kiwi của New Zealand đã tăng đáng kể từ 3.500ha lên 18.000ha, sản lượng tăng từ 4 triệu khay vào năm 1979 lên 32 triệu khay vào năm 1986.

Trong thời gian này, kiwi không phải là một thương hiệu được

bảo hộ, điều đó đã làm cho giá xuất khẩu kiwi của New Zealand bị giảm đáng kể. Hiện tượng này đã gây thiệt hại nặng nề cho hơn 2.500 nông dân trồng kiwi của New Zealand. Vì vậy, để bảo vệ người nông dân trồng kiwi, Chính phủ New Zealand lại một lần nữa cho ra đời tổ chức New Zealand Kiwifruit Marketing Board (NZKMB) là cơ quan duy nhất được quyền mua, phân phối và tiếp thị mặt hàng kiwi ra thị trường thế giới. Và thương hiệu Zespri đã ra đời.

• Về cơ chế chủ sở hữu và phân chia lợi nhuận của Zespri

Vấn đề chủ sở hữu, ngoài sự đặc biệt ở ban điều hành, Zespri còn có một điểm đặc biệt khác là hơn 2.700 nông dân trồng kiwi tham gia vào Zespri với tư cách là chủ sở hữu (họ được sở hữu cổ phần và chia cổ tức). Lợi nhuận chia cho các cổ đông là căn cứ vào sản lượng và chủng loại sản phẩm mà từng người đã đóng góp vào cho công ty.

Về vấn đề doanh thu và lợi nhuận, tất cả doanh thu từ việc xuất khẩu kiwi sẽ do Zespri quản lý, sau đó

Zespri sẽ tính toán trừ tất cả các chi phí có liên quan, sau đó, Zespri sẽ chi tiếp các khoản chi liên quan đến các hoạt động hợp tác đầu tư phát triển R&D.

Số tiền còn lại, Zespri chia cho người dân trồng kiwi, căn cứ vào chủng loại kiwi, số lượng đóng góp, mùa vụ... Như thế, người dân trồng kiwi nhận được phần tiền của họ theo hai phần: phần thứ nhất là số tiền ứng trước vào đầu mùa vụ, số tiền này căn cứ vào dự báo sản lượng trên cơ sở thống kê của những năm trước; phần còn lại sẽ được tất toán khi mùa vụ kết thúc.

• Sự phối hợp chặt chẽ giữa Chính phủ New Zealand, Zespri và đơn vị phụ trách R&D

Cơ cấu đầu tư cải tiến của Zespri là việc đầu tư nâng cao năng suất và chất lượng trái kiwi không thuộc về từng người dân riêng lẻ mà là công việc chung của cả chuỗi và Chính phủ New Zealand. Trong đó, các cơ quan có chức năng của Chính phủ tham gia trực tiếp trong hai việc chính là đầu tư trồng mới và xâm nhập thị trường (thông qua một đơn vị duy nhất (NZKMB) phụ trách các công tác liên quan đến hoạt động marketing sản phẩm ra thị trường thế giới). Ngoài ra, Chính phủ còn đóng vai trò gián tiếp trong các hoạt động R&D liên quan đến các vấn đề đảm bảo chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm và



đinh dưỡng vì sức khỏe người tiêu dùng; tham gia nghiên cứu nhằm nâng cao năng suất cây trồng và quản lý chuỗi cung ứng. Với sự phối hợp hiệu quả này, chuỗi cung ứng của Zespri đã phát huy được hiệu quả hoạt động.

VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI XUẤT KHẨU TRÁI CÂY VN

VN là một quốc gia rất đa dạng và phong phú về chủng loại trái cây và có rất nhiều loại mang tính đặc trưng riêng. VN cũng đã và đang xuất khẩu nhiều loại trái cây sang các nước, tuy nhiên, hiện nay rất hiếm loại trái cây nào của VN có được thương hiệu đủ mạnh. Điều này gây ảnh hưởng không nhỏ đến lợi ích của người nông dân và các DN xuất khẩu trái cây VN. Hiện nay VN chưa có chuỗi cung ứng trái cây xuất khẩu nào phát huy được hiệu quả, mang lại lợi ích cho các bên. Vì vậy, hoạt động xuất khẩu trái cây VN còn nhiều hạn chế:

1, Người nông dân trồng trái cây, đến khi thu hoạch thì chủ yếu chỉ bán qua các thương lái trung gian - những người mua hàng giá rẻ từ người nông dân và bán lại cho các DN xuất khẩu với giá cao hơn để hưởng chênh lệch giá. Điều này đã làm giảm đi một phần đáng kể

lợi nhuận hợp lý của người nông dân để đầu tư cho việc cải tiến công nghệ, nâng cao năng suất cây trồng và chất lượng sản phẩm.

2, Người dân tham gia vào hoạt động xuất khẩu trái cây với vai trò là người bán hàng đơn thuần theo từng vụ, họ không hề có bất cứ quyền lợi nào từ hoạt động xuất khẩu nên người nông dân cũng không cần có sự ràng buộc trách nhiệm nào đối với hoạt động này. Vì thế, trong những giai đoạn cần hàng để xuất khẩu, người nông dân cũng rất dễ dàng từ bỏ cung cấp hàng hóa cho các công ty mà chỉ muốn bán lẻ ra thị trường nội địa vì giá cao hơn, làm cho DN phải tốn nhiều thời gian và chi phí mới có thể huy động được hàng, nhưng chất lượng thì chưa chắc gì đảm bảo được.

3, Vì không có chuỗi cung ứng hiệu quả nên người dân không thể nắm bắt hết được nhu cầu thị trường để trái cây của mình sản xuất ra có giá cao hơn, và không bị thương lái ép giá. Chính vì điều này, nên để tăng lợi nhuận và giảm chi phí sản xuất, không ít người đã sử dụng nguồn nguyên liệu đầu vào, thuốc bảo vệ thực vật, phân bón không đạt tiêu chuẩn, làm giảm chất lượng hàng hóa và gây nguy hại cho sức khỏe người tiêu dùng. Nên làm cho lợi ích bền vững lâu dài của ngành bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

4, Thiếu uy tín và tinh thần đoàn kết tập thể. Lợi ích giữa các bên liên quan đến hoạt động sản xuất, xuất khẩu không được minh bạch, rõ ràng gây đổ kỵ và cạnh tranh lẫn nhau. Các DN chỉ cố làm sao để thu lại lợi nhuận trước mắt theo kiểu "ăn xối ở thì" mà quên đi lợi ích lâu dài và lợi ích quốc gia. Vì

vậy nhiều DN gian dối trong xuất khẩu, chèn hàng kém chất lượng. Với cách làm ăn như thế, khách hàng chỉ đến với DN một lần và sẽ không bao giờ trở lại, DN mất uy tín trên thị trường sẽ dễ dẫn đến phá sản, đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến hiện tượng nhiều DN VN trong thời gian qua phải vỡ nợ, phá sản.

5, Thiếu sự gắn kết và hỗ trợ chặt chẽ từ các bên. Thiếu sự phối hợp giữa công tác R&D và khâu nuôi trồng, bảo quản, tiếp nhận, truyền đạt thông tin, xúc tiến marketing. Mọi hoạt động diễn ra khá rời rạc dẫn đến sự chệch choạc trong quá trình hợp tác.

6, Không có một đơn vị đủ năng lực chuyên môn và trách nhiệm hỗ trợ công tác xúc tiến giới thiệu sản phẩm ra thị trường nước ngoài đồng thời duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng.

7, Chưa có một hệ thống kiểm soát và quản lý chất lượng trái cây xuất khẩu một cách chặt chẽ. VN có tiêu chuẩn riêng nhưng việc giám định chất lượng còn nhập nhằng, cơ quan kiểm tra chất

lượng hoạt động độc lập và cũng không có lợi ích liên quan đối với kết quả xuất khẩu nên chưa thực sự toàn tâm toàn ý trong việc đảm bảo xác định chất lượng sản phẩm một cách chính xác nhất.

Xuất khẩu trái cây hàng năm giúp các DNVN thu về một lượng ngoại tệ đáng kể đóng góp vào ngân sách của quốc gia, đồng thời giúp phát triển nền kinh tế trong nước, tạo công ăn việc làm cho người lao động. Vì vậy, việc phát triển bền vững để đưa hàng hóa của VN nói chung và trái cây nói riêng cạnh tranh trên thị trường thế giới là một vấn đề thực sự cần thiết, đặc biệt là trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế hiện nay cũng như tình hình trái cây kém chất lượng từ Trung Quốc đang ồ ạt, tràn lan. Vì vậy, cần phải có sự kết hợp nhịp nhàng về trách nhiệm và quyền lợi của các bên có liên quan thì trái cây VN mới có thể khẳng định được vị thế của mình trên thị trường thế giới. Mô hình chuỗi cung ứng kiwi của Zespri hoàn toàn phù hợp với tình hình của ngành xuất khẩu trái cây ở VN. Nếu VN áp dụng thành công mô hình này thì tương lai của ngành hoa quả VN cũng sẽ giống những gì mà Zespri đã đạt được. **VLR**



Quy tắc

XUẤT XỨ TRONG TPP

CƠ HỘI & THÁCH THỨC CHO HÀNG XUẤT KHẨU VIỆT NAM

» LÊ THỊ ANH TUYẾT

Có thể nói, trong năm 2013, Hiệp định Hợp tác Kinh tế chiến lược Xuyên Thái Bình Dương (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement - TPP) là một trong những chủ đề kinh tế đang được DNVN rất quan tâm. Một câu hỏi đặt ra là liệu Hiệp định TPP sẽ mang lại cho DNVN những cơ hội và thách thức gì trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang có nhiều khó khăn và DNVN còn gặp rất nhiều trở ngại trong việc đẩy mạnh xuất khẩu và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường thế giới như hiện nay.

SƠ LƯỢC VỀ TPP

Hiệp định TPP là hiệp định thương mại tự do nhiều bên, được ký kết với mục tiêu thiết lập một mặt bằng thương mại tự do chung cho các nước khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Hiệp định này được ký kết ngày 3.6.2005, có hiệu lực từ 28.5.2006 giữa 4 nước Singapore, Chile, New Zealand, Brunei (Hiệp định này còn gọi là

P4). Từ năm 2010, có thêm 5 nước tham gia đàm phán gồm: Mỹ, Australia, Peru, VN và gần đây là Malaysia.

Ngoài 9 nước vừa kể trên, hiện nay có 4 nước bày tỏ quan tâm và có thể tham gia trong thời gian tới là Nhật Bản, Thái Lan, Philippines và Indonesia. Vì vậy, TPP là một hiệp định của thế kỷ 21, không chỉ vì đây là hiệp định lớn mà còn ở tầm vóc và ảnh hưởng của nó. Về phạm vi, so với các hiệp định BTA, AFTA, và trong WTO, TPP mở rộng hơn, cả về thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ. Ngoài ra còn là các vấn đề phi thương mại như mua sắm chính phủ, môi trường, lao động, công đoàn, hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ... Với tầm vóc như vậy, các cam kết trong TPP sẽ sâu rộng hơn, toàn diện hơn, và dự báo ảnh hưởng sẽ rất lớn. Đó là điểm khác biệt cơ bản của TPP so với các Hiệp định song phương và đa phương trước kia mà VN đã ký kết.

Nhìn ở góc độ VN với vị thế một nước đang phát triển, trong khi các thành viên còn lại đa số là nước phát triển, cho thấy tính chất mở của TPP là nhằm mục đích cho các nước có mức độ phát triển khác nhau nhưng cố gắng có một mẫu số chung là để cùng phát triển.

Trong đó, phạm vi điều chỉnh của TPP có các nội dung chủ yếu sau: Cắt giảm thuế quan theo lộ trình từ 2006 đến 2015, Các vấn đề thương mại phi thuế quan như xuất xứ hàng hóa, các biện pháp phòng vệ thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ, hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, chính sách cạnh tranh, các vấn đề phi thương mại như hợp tác trong lĩnh vực môi trường, lao động, nhưng chưa bàn đến các vấn đề đầu tư, dịch vụ tài chính.

QUY TẮC XUẤT XỨ TRONG TPP

Nếu tận dụng được những ưu đãi mà TPP mang lại, các DN cần nắm rõ mọi quy tắc trong TPP, và

đặc biệt là quy tắc xuất xứ được các chuyên gia kinh tế xem là chìa khóa vàng của TPP.

Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong TPP được hiểu là: các sản phẩm xuất khẩu từ một thành viên của TPP sang các thành viên khác đều phải có xuất xứ "nội khối". Như vậy, những ngành nào, sản phẩm nào, sử dụng các nguyên liệu của các nước thứ ba, ngoài thành viên TPP đều không được hưởng các ưu đãi thuế suất 0%. Thực hiện quy tắc xuất xứ hàng hóa trong hiệp định thương mại tự do khác, chúng ta chỉ phải đáp ứng quy tắc chuyển đổi mã số hàng hóa. Chẳng hạn, để sản xuất được mũ giày thì chúng ta được phép nhập khẩu tất cả các nguyên phụ liệu mà không trùng với mã HS của mũ giày đó, từ bên ngoài khu vực mậu dịch tự do. Hơn 50% DNVN hiện đã đáp ứng được nguyên tắc này. Tuy nhiên, trong hiệp định TPP này lại có thêm quy định về hàm lượng giá trị khu vực; nghĩa là sản phẩm phải đạt tỷ lệ nội địa hóa từ 55% tổng giá trị trở lên. DN chỉ được phép nhập tối đa 45% nguyên vật liệu từ các nước ngoài khối để sản xuất ra một sản phẩm, kể cả chi phí gia công.

Như vậy, theo những đề xuất về




xuất xứ hàng hóa trong TPP, thì chúng ta có thể hiểu là các sản phẩm xuất khẩu từ một thành viên của TPP sang các thành viên TPP khác đều phải có xuất xứ "nội khối TPP". Ví dụ, vải từ VN xuất khẩu vào các thành viên TPP khác, phải có xuất xứ của VN hoặc có xuất xứ từ các thành viên khác TPP. Khi đó các sản phẩm này mới được hưởng các ưu đãi mà các thành viên TPP dành cho nhau. Như vậy, những ngành nào, sản phẩm nào, sử dụng các nguyên liệu của các nước thứ ba, ngoài thành viên TPP đều không được hưởng các ưu đãi nói trên.

Ở đây, nếu TPP được ký kết với qui tắc xuất xứ nội khối như trên thì các DNVN muốn hưởng các ưu đãi trong TPP chỉ có thể chọn 2 hướng đi sau: 1, Những ngành gia công chế biến như dệt may, da giày, điện tử, gỗ... hiện nay đang nhập khẩu từ các nước thứ 3 ngoài TPP cần được rà soát lại để tăng cường sử dụng các nguyên liệu trong nước hoặc nhập khẩu các nguyên liệu của các nước trong TPP. 2, Những ngành sản xuất hiện nay ở trong nước cũng cần phải nâng



cao năng lực cạnh tranh với các hàng hóa từ các nước TPP, sẽ được hưởng những ưu đãi rất lớn khi nhập khẩu vào VN.

Đối với VN, mục tiêu lớn nhất khi tham gia TPP là tăng cường lợi thế xuất khẩu sang các nước TPP, thông qua việc các nước này miễn hoặc giảm thuế cho hàng hóa VN. Tuy nhiên, điều này chỉ đạt được nếu hàng hóa của VN đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cao và phức tạp về quy tắc xuất xứ, bắt buộc phải có nguyên liệu hoặc giá trị chủ yếu từ các nước thành viên. Trong khi đó, việc sản xuất hàng hóa xuất khẩu của VN lại phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu từ các nước ngoài TPP (như Trung Quốc, Hàn Quốc và một số nước ASEAN).

Để dàng nhận thấy, 12 nước nằm trong TPP đang được xem là khối thị trường đầy tiềm năng với 790 triệu dân, có tổng GDP 27 ngàn tỷ USD, đóng góp 40% GDP toàn cầu, chiếm 1/3 tổng kim ngạch toàn cầu, nếu đàm phán thành công VN kỳ vọng sẽ được hưởng lợi rất nhiều do hàng hóa của VN xuất khẩu vào Mỹ và các nước tham gia đàm phán ký kết Hiệp định TPP sẽ được cắt giảm gần như toàn bộ 100% thuế quan sẽ mở ra cơ hội lớn cho xuất khẩu. Tuy nhiên, với năng lực tự sản xuất và cung ứng nguyên phụ liệu còn hạn chế, thì những yêu cầu về quy tắc xuất xứ hàng hóa lại đang đặt ra thách thức và mối lo ngại cho các DNVN. Có thể nói, quy tắc xuất xứ của TPP vừa là thách thức, vừa là một cơ hội đối với các ngành sản xuất hàng xuất khẩu của VN. Nếu vượt qua được thách thức, khai thác được cơ hội, VN sẽ sớm vượt qua được thực trạng là một nước gia công đơn giản, chủ yếu là sử dụng lao động giá rẻ. 



THỰC TRẠNG THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU CỦA VIỆT NAM

TRẦN THỊ THU TRANG

Sau hơn 20 năm mở cửa hội nhập, VN đã ngày càng tham gia sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu.

Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của VN trên GDP tăng từ 46% năm 2001 lên 70% năm 2010. Năm 2004, VN chỉ có 6 nhóm hàng đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD thì đến nay đã có 18 nhóm hàng, trong đó có 10 nhóm hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD và 8 nhóm hàng trên 2 tỷ USD. Sản phẩm xuất khẩu của VN đã có mặt trên thị trường của 220 nước và vùng lãnh thổ.

THỂ MẠNH CỦA XUẤT KHẨU VN

Với kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đã đạt tới trên 72,19 tỷ USD/năm, chiếm khoảng 70% GDP, VN hiện nay đã trở thành quốc gia đứng thứ 4 trong khu vực ASEAN, đứng thứ 5 ở châu Á và thứ 8 trên thế giới về tỷ lệ này. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của VN đã có chỗ đứng quan trọng trên thị trường thế giới, như dầu thô, may mặc, giày dép, thủy sản, gạo, cà phê và đồ gỗ...

Tuy nhiên, cơ cấu hàng xuất khẩu VN còn nhiều hạn chế, thể hiện ở

cả ba phương diện: 1, chủng loại và mẫu mã hàng hóa còn đơn điệu, chưa tích cực phát triển những mặt hàng xuất khẩu mới có giá trị kim ngạch cao; 2, việc chuyển dịch cơ cấu mặt hàng xuất khẩu theo hướng công nghiệp hóa diễn ra còn chậm; 3, các mặt hàng xuất khẩu phần lớn có giá trị gia tăng thấp. Nhìn chung, xuất khẩu VN chủ yếu dựa vào tài nguyên thiên nhiên, như khoáng sản (dầu thô, than đá), nông, lâm, thủy, hải sản... Các mặt hàng công nghiệp có tỷ trọng xuất khẩu lớn như dệt may, giày da, điện tử và linh kiện

máy tính... thì phần lớn lại chỉ dừng ở gia công là chính.

Thực tế, hiện mặt hàng nông sản đang có tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu của VN, trong đó lúa là mặt hàng xuất khẩu chính của VN thì hiện các loại lúa đại trà xuất khẩu có cỡ kích hình khối hạt không đồng đều, chất lượng không ổn định, độ ẩm trước khi xay xát thường cao, tỷ lệ thu hồi thấp, tỷ lệ hạt biến màu, rạn gãy cao, giá trị thấp. Cao su đứng thứ tư thế giới về sản lượng (sau Malaysia, Thái Lan, Indonesia) nhưng có đến 60% là chủng loại thấp, giá trị gia tăng không cao, phần lớn là xuất khẩu thô. Hạt tiêu tuy có những năm đứng đầu về sản lượng trên thế giới nhưng phần lớn lại là hạt tiêu đen, còn lại hạt tiêu trắng có giá trị cao thì lại không nhiều. Với ngành cà phê, VN có nhiều điều kiện tự nhiên thuận lợi để phát triển, cà phê VN có hương vị đậm đà tự nhiên, song chưa có nhiều sản phẩm và thương hiệu nổi trội, chủ yếu vẫn xuất thô.

NHỮNG HẠN CHẾ KHI THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

Nếu tiếp cận dưới góc độ về khả năng tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu thì hàng hóa xuất khẩu của các DNVN hiện nay có nhiều bất lợi:

Những sản phẩm xuất khẩu chủ yếu vẫn ở dạng thô hoặc mới qua sơ chế chiếm tỷ trọng tương đối cao, khoảng gần 50%. Do đó, các nhà sản xuất và xuất khẩu của VN hầu như ít có khả năng kiểm soát đối với toàn bộ chuỗi giá trị của sản phẩm, chỉ thu được về phần giá trị thấp nhất trong toàn bộ giá trị gia tăng của chuỗi. Các khâu nghiên cứu và phát triển, xây dựng thương hiệu, tiêu thụ là những phân khúc mang lại giá trị gia tăng lớn nhất thì vẫn đều nằm trong tay các nước phát triển.

Khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, VN vẫn chủ yếu dựa vào những lợi thế cạnh tranh sẵn có như lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên để khai thác, sản xuất, chưa chủ động xây dựng những lợi thế cạnh tranh mới để có thể đảm trách những khâu, công đoạn có giá trị gia tăng lớn hơn trong chuỗi giá trị sản phẩm toàn cầu. Trên thực tế, đối với các mặt hàng công nghiệp xuất khẩu thì phần giá trị gia tăng VN mới chỉ đạt khoảng 20-30%, đối với mặt hàng nông sản và khoáng sản là 50%. Theo các nhà khoa học, nếu VN đầu tư tốt về công nghệ thì



có thể nâng được tỷ lệ giá trị gia tăng lên 50% đối với các mặt hàng công nghiệp, 70% đối với các mặt hàng nông sản và khoáng sản.

VN mới tham gia chuỗi giá trị toàn cầu dựa trên giá cả là chính, chưa có sự đầu tư thỏa đáng vào nguồn nhân lực, trình độ công nghệ, kỹ năng... Bên cạnh đó, VN cũng chưa khai thác hiệu quả lợi thế cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực từ đó hướng tới xây dựng các ngành công nghiệp có mối liên kết hỗ trợ chặt chẽ với nhau để có thể hình thành chuỗi giá trị gia tăng xuất khẩu lớn. Ngày càng nhiều những thách thức lớn trong quá trình tham gia chuỗi giá trị toàn cầu đó là những tiêu chuẩn ngày càng khắt khe mà khách hàng quốc tế đặc biệt là các nước phát triển đặt ra cho sản phẩm xuất khẩu.

Trong khi đó, điểm yếu của phần lớn các nhà sản xuất VN đó là hiểu biết ít về thị trường tiêu thụ quốc tế sản phẩm của mình, hầu như nắm được ít thông tin về yêu cầu của người tiêu dùng cuối cùng, điều này đã hạn chế doanh nghiệp vươn xa đến những công đoạn sau của chuỗi giá trị, phần lớn họ chỉ quanh quẩn ở khâu sản xuất gia công.



Chính từ những bất cập trên, tăng trưởng xuất khẩu VN thực tế không thực sự đem lại giá trị gia tăng tương ứng trong thu nhập cho người sản xuất do sự rớt giá, do gia tăng giá hàng hóa nông sản, hàng hóa sử dụng nhiều tài nguyên thiên nhiên, lao động rẻ với hàng hóa công nghiệp và hàng có hàm lượng công nghệ cao. Thực tế này đang đặt cho VN đối diện với hệ lụy đó là sự phát triển thiếu bền vững, điều này được Kaplinsky gọi là "tăng trưởng gây bản cứng hóa".

Nhìn chung, để thành công trong quá trình tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, các DNVN cần phải nỗ lực từng bước chuyển từ nhà sản xuất gia công, tạo dựng thương hiệu riêng cho mình, mở rộng tổ chức mạng lưới sản xuất, tiếp thị sản phẩm, tham gia vào dây chuyền phân phối, tài chính... Với mục đích cạnh tranh trên thị trường quốc tế bằng chất lượng công nghệ và chiếm các khâu có giá trị gia tăng cao hơn trong chuỗi... Quá trình nâng cấp này không chỉ diễn ra ở từng doanh nghiệp riêng lẻ, mà còn cần phải được tiến hành ở cấp độ ngành, mạng lưới giữa những doanh nghiệp cung ứng và khách hàng, cũng như trong toàn nền kinh tế.

Nhìn chung, hầu hết các DNVN chỉ tham gia vào tạo những giá trị gia tăng rất thấp trong phân khúc sản xuất, phân khúc tạo giá trị thấp nhất, chỉ cung cấp sức lao động phổ thông và nguyên vật liệu thô. Đây cũng là thực trạng chung của các nước nghèo trên thế giới. Vươn lên cạnh tranh ở hai khúc giá trị gia tăng cao là mục tiêu, bởi nó tạo nên nội lực thực sự và sự phát triển của mỗi quốc gia.

(Còn tiếp)



Xử lý NỢ XẤU: ĐƯỜNG XA CÒN LẮM CHÔNG GAI!

DUY KHANH

NỢ XẤU THIẾU MINH BẠCH VÀ RÁO RIẾT RAO BÁN

Số liệu thống kê từ các tổ chức tín dụng đến cuối tháng 7.2013 cho thấy, tổng số nợ xấu là khoảng 138,98 nghìn tỷ đồng, chiếm 4,58% trên tổng dư nợ. Còn theo công bố gần đây nhất của Cơ quan Thanh tra giám sát Ngân hàng về xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng, tốc độ tăng của nợ xấu trong 8 tháng đầu năm 2013 đã giảm đáng kể so với 8 tháng đầu năm 2012. Trong năm 2012 và 8 tháng đầu năm 2013, các tổ chức tín dụng (TCTD) đã chủ động xử lý được 95,1 nghìn tỷ đồng bằng dự phòng rủi ro, trong đó năm 2012 là 69,2 nghìn tỷ đồng và 8 tháng đầu năm 2013 là 25,9 nghìn tỷ đồng.

Tuy nhiên, nhiều chuyên gia trong và ngoài nước đều cho rằng, con số thực chất của nợ xấu còn cao hơn rất nhiều. Thậm chí, trong báo cáo về hệ thống ngân hàng VN mới công bố cuối tháng 9,

Diễn biến tỷ lệ nợ xấu từ đầu năm 2012 đến nay, xu hướng tăng vẫn là chủ đạo. Tỷ lệ nợ xấu chỉ giảm đáng kể vào những thời điểm chốt báo cáo tài chính quan trọng như tháng 6 và tháng 12, sau đó lại tăng trở lại. Theo đánh giá của giới chuyên gia, nhiều khả năng tỷ lệ này vẫn tiếp tục tăng trong những tháng tới, nhất là đến thời điểm Thông tư 02 được áp dụng (1.6.2014). Tại sao?

Fitch cho rằng tỷ lệ nợ xấu thực vào khoảng 15%. Ngoài ra, Fitch cũng nhận xét kém minh bạch về nợ xấu cũng là một trong những rủi ro với các ngân hàng (NH) lớn của VN.

Dù nợ xấu là bao nhiêu, nhưng việc Công ty Quản lý và Khai thác tài sản các tổ chức tín dụng (VAMC) ra đời và đi vào hoạt động được xem là một tín hiệu lớn cho thị trường. Đến nay VAMC đã mua những khoản nợ đầu tiên. Theo số liệu VAMC, tháng 10.2013 có 14 NHTM đề nghị bán nợ xấu cho

VAMC. Cho tới ngày 20.10, VAMC đã mua được 6.500 tỉ đồng trên giá trị sổ sách là 7.800 tỉ đồng nợ của 8 ngân hàng. Theo VAMC, từ 20.10 đến ngày 31.10, đơn vị này tiếp tục mua 7.500 tỉ đồng nợ xấu của 9 NH và đến cuối năm 2013, con số nợ xấu sẽ mua lên tới 35.000 tỉ đồng.

Nhiều NH cho rằng, bán nợ xấu cho VAMC là một cách để tạo vốn. Chẳng hạn, muốn vay tái cấp vốn từ NH Nhà nước 1.000 tỉ đồng, lãi suất 7%/năm, NH thương mại phải thế chấp cho NH Nhà nước các hồ

sơ cho vay loại tốt mới được chấp thuận. Thế nhưng, trước cơ hội VAMC thu mua nợ xấu, nếu NH bán cho công ty này 1.000 tỉ đồng nợ xấu thì sẽ nhận trái phiếu đặc biệt có mệnh giá tương ứng với số nợ đã bán. Nhiều khả năng VAMC sẽ chi trả cho trái phiếu đặc biệt lãi suất 2%/năm. Sau đó, NH sẽ dùng trái phiếu đặc biệt để làm tài sản thế chấp vay của NH Nhà nước 700 tỉ đồng. Trong khi đó, lãi suất mà NH thương mại phải trả cho khoản vay từ NH Nhà nước đang bỏ ngỏ. Tính ra, NH thương mại bán nợ cho VAMC vừa giảm áp lực nợ xấu trên sổ sách vừa có thêm vốn hoạt động với lãi suất thấp.

GIAN NAN PHÍA TRƯỚC

Thực tế, lý do các NH ráo riết bán nợ cho VAMC là do lo ngại đến lúc áp dụng Thông tư 02 thì nợ xấu sẽ tăng đột biến. Lãnh đạo của nhiều NH cho biết, tháng 6.2014, Thông tư 02/2013/TT-NHNN về phân loại nợ theo hướng chặt chẽ hơn sẽ có hiệu lực. Do đó, các NH muốn bán toàn bộ số nợ xấu trước năm 2013 để đến năm 2014, các nhóm nợ khác được chuyển thành nợ xấu sẽ có tỉ lệ thấp, làm đẹp sổ sách cho NH.

Các chuyên gia cho rằng, giải pháp xử lý nợ xấu này chỉ mang tính ngắn hạn. Với cách xử lý nợ xấu thông qua VAMC, dù nợ xấu có giảm, tính chất yếu kém của các NHTM hay tính xấu tài sản của các TCTD cũng như nền kinh tế không đổi. VAMC mua lại nợ bằng tiền thực hay tiền ảo đều chỉ giải quyết về mặt kỹ thuật là nhắc chúng ra khỏi bảng cân đối kế toán trong khi bản chất, nợ xấu đó vẫn chưa thu hồi được, chưa giúp NH lẫn doanh nghiệp cải thiện tình hình tài chính.

Dù VAMC cam kết sẽ cùng các TCTD cơ cấu lại nợ, làm sạch nợ, nhưng thực chất đây cũng mới chỉ là hình thức chuyển giao nợ có thời hạn từ các TCTD sang VAMC. Bởi theo quy định, nếu sau 5 năm, VAMC vẫn không giải quyết được khối tài sản thế chấp, tín chấp, thì VAMC lại có quyền trả lại khoản nợ xấu đã mua cho các TCTD. Có nghĩa là bản chất cốt lõi của nợ xấu chưa được giải quyết. Thực tế hiện nay, tình trạng tồn kho không chỉ diễn ra ở các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa mà còn xảy ra đối với nguồn vốn của các NH. Nhiều NH huy động vào nhưng không cho vay được. VAMC có hoạt động hiệu quả hay không còn tùy thuộc nhiều vào sự tự giác của các NHTM. Nếu các NH chuyển sang những món nợ không giải quyết được, VAMC cũng đành bó tay. Nhiều chuyên gia cũng có cái nhìn lo ngại khi VAMC nói số nợ xấu có tài sản bảo đảm. Nếu tài sản đó là bất động sản thì trong bối cảnh này VAMC có mua lại cũng khó mà bán được. Thứ nhất là cơ sở pháp lý của những tài sản đó. Muốn xử lý bất động sản này không chỉ NHNN, cả Bộ Tài chính cần làm rõ nguồn gốc, cơ sở pháp lý của nguồn bất động sản. Mặt khác, muốn bán tài sản thế chấp này cũng phải qua các công đoạn pháp lý về giải chấp và bán tài sản thế chấp. Nói chung, thủ tục khá phức tạp.

Tình hình hiện nay cũng có một số NHTM sợ bán nợ cho VAMC vì lo ngại sẽ lộ "sân sau". Bởi khi bán nợ cho VAMC, NH sẽ phải công khai từng đối tượng khách hàng đã cho vay. Nếu có tình trạng NH huy động tiền của dân rồi cho công ty sân sau vay, nảy sinh nợ xấu, thì NH có nguy cơ phạm luật. Nhưng để giải quyết nợ xấu, NH Nhà nước

phải buộc các NHTM công khai rõ các khoản nợ xấu này, căn cứ vào đó để có hình thức xử lý thích hợp. Do vậy, vấn đề đặc biệt quan trọng tiếp theo không hề đơn giản sau xử lý nợ xấu và sắp xếp lại hệ thống theo đúng chuẩn mực quốc tế trong quá trình tái cơ cấu hệ thống TCTD chính là xử lý nợ sở hữu chéo, sở hữu có tính lũng đoạn trong hệ thống NH.

NH Nhà nước đặt ra mục tiêu đến 2015 đưa nợ xấu về dưới 3%. Hiện nay nợ khó đòi cho cả hệ thống NH chưa rõ con số chính xác là bao nhiêu, vì mỗi nơi công bố một kiểu, nếu tính nợ xấu là khoảng 6,5% thì tương đương hàng trăm nghìn tỉ đồng. Trong bối cảnh nguồn lực hạn chế, VAMC chỉ có vốn điều lệ 500 tỉ đồng, giải quyết số nợ xấu này là điều rất khó. Bán tài sản thế chấp, cấu trúc lại doanh nghiệp trong tình hình này cũng không phải là dễ dàng. Những số liệu công bố của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, từ nay đến năm 2015, nền kinh tế vẫn chưa có sự khởi sắc. Do đó việc NH Nhà nước nói giảm nợ xấu xuống 3% là bất khả thi. Hành trình tái cấu trúc hệ thống NH đã qua một quãng đường nhưng vấn đề sở hữu chéo và sở hữu lũng đoạn vẫn như một thách thức lớn. **VTR**



du lịch

travel

» mùa du lịch Côn Đảo
"Tourist Season" of Con Dao

Có lẽ, du lịch Côn Đảo thích hợp nhất là từ tháng Mười đến tháng Tư, du khách có thể tận hưởng hương vị Côn Đảo tràn đầy nhất với thiên đường biển ngập nắng và thời tiết thích hợp. Điều đó có nghĩa bây giờ đang là khoảnh khắc vào mùa của miền biển nhiệt đới này.

"Mùa" DU LỊCH Côn Đảo

» DẠ THAO

Hòn đảo du lịch mang tên Côn Đảo là một trong 21 khu du lịch quốc gia của Việt Nam, được Tạp chí Du lịch có tên tuổi trên thế giới Lonely Planet (Anh) bầu chọn là một trong 10 hòn đảo bí ẩn và tốt nhất thế giới. Ngoài khu di tích lịch sử Nhà tù Côn Đảo huyền thoại, nơi đây còn được đánh giá là thiên đường nghỉ dưỡng và khám phá thiên nhiên. Từng là địa ngục trần gian, Côn Đảo bây giờ là một điểm lý tưởng cho những người thích du lịch khám phá, chinh phục thiên nhiên.

Là hòn đảo nhỏ nằm giữa biển, Côn Đảo được thiên nhiên ưu đãi với những rặng san hô, những thảm cỏ biển cùng rừng ngập mặn, tạo nên một bức tranh sinh thái quý giá với những gam màu xanh tươi mát sống động, đó là màu xanh của biển trời, và màu xanh của rừng, của thiên nhiên trên đảo. Có thể nói, nơi

đây là một thiên đường giữa biển xanh.

Đến Côn Đảo, hẳn ai cũng sẽ trải nghiệm cảm giác đi bộ xuyên qua cánh rừng nguyên sinh, tìm cảm giác giữa thiên nhiên với những tán cây rậm rạp che khuất trời cao, để lại những tiếng chim rừng líu lo. Và bạn sẽ như chìm giữa thiên nhiên khi vô tình bắt gặp nhiều loài động vật hoang dã quý hiếm. Thật tuyệt vời khi được băng rừng, lội suối, và chinh phục đỉnh cao của núi Thánh. Bạn sẽ có cảm giác như đó là một cuộc hành trình đi tìm ánh sáng của bầu trời, của vẻ đẹp thiên nhiên tuyệt mỹ khi được đứng trên đỉnh cao của một hòn đảo, thưởng thức bức tranh biển trời mê mông.

Ngoài Côn Đảo, còn có 15 hòn đảo khác xung quanh cũng nằm trong quần đảo nổi tiếng này, các tuyến du lịch sinh thái biển hầu như diễn ra quanh

năm. Du khách có thể chiêm ngưỡng vẻ đẹp của Hòn Tài và khám phá những rặng san hô, trai tai tượng cùng nhiều sinh vật biển khác dưới đáy biển qua dịch vụ lặn biển, hay thú vị khi được thấy loài Khí Mặt đỏ trên đảo. Trong 20 phút đi tàu từ Côn Đảo đến Hòn Tài, du khách có thể thỏa thích ngắm nhìn Vịnh Côn Sơn, Mũi Cá Mập hay các đảo nhỏ xung quanh trên đường đi.

Xa hơn một chút, Hòn Bảy Chạnh cách Côn Đảo 12km, hay Hòn Tre Lớn cách 60km sẽ là những hòn đảo lý tưởng để du khách tham quan và tìm hiểu về bảo tồn rùa biển, tận mắt được thấy rùa lên bãi biển đẻ trứng, hay lặn biển và ngắm nhìn những rặng san hô nơi đây. Ở đảo Bảy Chạnh, du khách cũng có thể tham quan hệ sinh thái rừng ngập mặn nguyên sinh phân bố và phát triển trên nền san hô chết, cát, và ngắm nhìn của Xe Tăng kiếm ăn trong rừng ngập mặn. Đến Hòn Tre Lớn sẽ là một

trải nghiệm thú vị khi được lên thuyền trên biển trong 4 giờ đồng hồ cả đi lẫn về để được thỏa thích ngắm nhìn Vịnh Côn Sơn, Mũi Lò Vôi, Bãi Đất Đốc, Bến Đầm, Mũi Cá Mập... hay ngắm đỉnh núi Tinh Yêu.

Một hòn đảo khác ngoài Côn Đảo có nước ngọt đó là Hòn Cau sở hữu vườn cây ăn trái như dứa, chuối do người tù trồng từ thời Pháp. Nơi đây còn có rừng mưa nhiệt đới với nhiều loài động vật hoang dã, đặc biệt động vật đặc hữu của đảo là sóc đen Côn Đảo, sóc mun,... Nơi đây còn được gọi là đảo thiên đường lịch sử, nơi từng giam giữ cố Thủ tướng Phạm Văn Đồng.

Hòn Tre nhỏ và Hòn Trứng là hai sân chim trên biển lớn của vườn quốc gia Côn Đảo. Khi đặt chân lên đảo, du khách sẽ thấy hàng nghìn lượt chim bay lượn kín cả bầu trời và nghe tiếng kêu inh ỏi gọi đàn của chúng như báo hiệu có người lạ. Các loài bồ câu Nicoba, Gầm Ghì Trắng, chim Điền Mặt Xanh là

Côn Đảo là một quần đảo ngoài khơi với diện tích 76 km² thuộc tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, cách Vũng Tàu 97 hải lý. Côn Đảo hay Côn Sơn là tên được dùng cho hòn đảo lớn nhất trong quần đảo này. Trước thế kỷ 20, hòn đảo lớn nhất đó còn được gọi là đảo Côn Lôn. Tên gọi cũ trong các văn bản tiếng Anh và tiếng Pháp là Poulo Condor



những loài chỉ thấy ở Côn Đảo.

Ngoài ra, Vịnh Đầm Tre, rừng sinh thái Sở Rẫy, Mũi Cá Mập, Bãi Nhát, Núi Thánh giá... cũng là những địa điểm chẳng thể bỏ lỡ khi đặt chân đến Côn Đảo. Mỗi nơi ở quần đảo nổi tiếng này đều mang những vẻ đẹp rất riêng. Nhưng đẹp nhất có lẽ là những huyền thoại bắt tử gắn liền với hệ thống Nhà tù Côn Đảo, Nghĩa trang Hàng Dương, với bia mộ chị Võ Thị Sáu luôn nghi ngút khói hương của khách du lịch đến thăm viếng.

Đến Côn Đảo, bạn có thể nghỉ dưỡng, tham quan, trải nghiệm những tuyến du lịch sinh thái, hay để nghe âm vang của lịch sử hào hùng trở dậy trong tim. **VLR**

“Tourist Season” of Con Dao

By DA THAO

From October to April, it is perhaps the best time for tourist to enjoy Con Dao- a sunny paradise at its best weather. And it is now in October- the tourist season of the tropical island.

Con Dao is one of twenty one national tourism zones of Vietnam, which has also been chosen by the famous Lonely Planet (England) one of ten best islands in the world. Besides the historical prison area of Con Dao, it is also recognized as a paradise for relaxation and nature discovery. The “Hell on Earth” in the past has turned to be an ideal place for nature lovers and tourists now.

Con Dao is favored by the nature with coral reef, beds of sea grass and mangrove swamp, making it a beautiful colorful painting – the blue of sea and sky, the green of forests – the painting of a paradise in the tropical island. It is amazing to hike through

the primitive forest, to enjoy the feeling of being in the nature, where thick foliage seems to hide sounds of birds singing. It is more amazing when you happen to see some rare wild animals on the way of hiking through the forest, crossing the stream, or climbing up to Mount Thanh... You seems to be in a journey to find the beauty of nature.

Besides Con Dao, there are also 15 islands around. And there are ecological tours to the islands all year round. Tourist can enjoy the beauty of Hon Tai, dive to see coral reef and sea creatures with diving service or see red-face monkey in the island. During the 20-minute boat trip from Con Dao to Hon Tai, tourists can

Con Dao is an archipelago offshore with the area of 76km² belonging to BR-VT province, 97 nautical miles from Vung Tau City. Con Dao or Con Son is the name of the biggest island. Before the 20th century, the island was called Con Lon. Its old name in documents in French and English was Poulo Condor

see Con Son Bay, Ca Map Cape (Shark Cape) and other small islands.

Besides, Hon Bay Canh is 12km from Con Dao, or Hon Tre, 60km away are ideal islands for tourist to see the tortoise sanctuary, to see tortoise laying eggs or to see coral reef under water. Or they can see the mangrove swamp in Hon Bay Canh, see the Xe Tang crabs finding food. The boat trip to Hon Tre is another interesting experience when they can see Con Son Bay, Lo Voi Cape, Dat Doc Beach, Ben Dam, Ca Map Cape... or Tinh Yeu Mount.

Hon Cau is another island having fresh water like Con Dao. There are fruit gardens grown by prisoners from the time of

French colony. It is also a place of tropical rain forest with specific wild animals, especially Con Dao black squirrels... it is also the place where the former Prime Minister Pham Van Dong was kept as a prisoner.

Hon Tre Nho and Hon Trung are two offshore bird gardens of Con Dao National Park. Stepping on the islands, tourists can see thousands of birds flying and hearing their alarming sounds as they see strangers. Nicoba doves, Gam Ghi Trang and Dien Mat Xanh are specific birds only found in Con Dao.

Dam Tre, So Ray ecological forest, Ca Map Cape, Bai Nhat, Thanh Gia Mountain are places that tourists should not miss.



Each has its distinctive beauty. And it is also impressive to listen to legends relating to the prison system of Con Dao, to see Hang Duong Graveyard with the famous tomb of Vo Thi Sau.

Con Dao – a place you can enjoy time of relaxation, or have interesting experiences from ecological tours, or hear the old glorious history whispering. **VLR**

Vui một chút



Đã một lần rồi

- Một anh chàng lái xe lóng ngóng thế nào đâm luôn vào cột điện phải đưa xe đi sửa nhưng mấy ngày sau anh ta lại đâm phải một cái cây. Về nhà, anh ta than thở với vợ:

- Mai đem xe đến sửa, chắc ông thợ sẽ cười vào mũi anh.

- Anh cứ nói là tại em cho đỡ nguợng - Vợ anh ta an ủi.

- Thế em tưởng lần trước anh không nói thế à?

K.H (ST)

Quá lịch sự

- Một phụ nữ bước lên xe buýt với dáng vẻ mệt mỏi. Ngay lúc đó, người đàn ông có tuổi đang ngồi ở ghế gần đấy đứng dậy. Cô này ấn vai ông ta xuống và nói:

- Ông cứ ngồi đi, tôi đứng được mà!

- Ở bến tiếp theo, ông kia lại bị ấn vai xuống cùng câu nói ấy. Đến bến thứ ba, mọi chuyện vẫn lặp lại. Lúc này, người đàn ông không chịu nổi đành khẩn khoản: Xin cô để cho tôi xuống. Cô đã làm tôi bị quá mất hai bến rồi!

N.G (ST)

Chạy xe cẩn thận

Một cảnh sát chặn chiếc xe hơi lại vì phóng với tốc độ quá cao. Ngồi sau tay lái là một cô gái.

- Tại sao chị lại đi xe với tốc độ chóng mặt như vậy?

- Anh cảnh sát ơi, tôi lái xe rất tồi nên mới vội vã quay về nhà vì sợ đâm phải ai đó trên đường.

T.L (ST)



Công nghệ leo núi.
Ảnh: ST



LOGISTICS NGỘ NGHĨNH



Logistics mùa lũ.
Ảnh: ST



Container thế hệ mới.
Ảnh: ST

TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ & QUẢN TRỊ LOGISTICS

email: vlr-center@gmail.com | tel: (08). 3547 0389

Cung cấp dịch vụ, giải pháp CNTT



Dịch vụ in ấn



Quay & dựng phim



Chụp hình quảng cáo



Thông tin về đơn vị hợp tác cung cấp giải pháp, xây dựng hạ tầng cho Trung tâm Công nghệ và Quản trị Logistics

CÔNG TY EXA: Các dịch vụ hiện nay EXA đang cung cấp bao gồm:

- ◆ Dịch vụ Sao lưu dữ liệu trực tuyến EXA Backup.
- ◆ Dịch vụ bảo vệ máy tính Sophos EP2 SaaS và
- ◆ Dịch vụ cho thuê máy chủ đám mây EXA trueCloud Server.

CÔNG TY INNMA: Các dịch vụ mà INNMA đang cung cấp bao gồm:

- ◆ Tư vấn xây dựng các hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế (ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001, ISO 20000, ISO 27001).
- ◆ Đào tạo về Quản lý và Kỹ năng làm việc và (3) Dịch vụ CNTT.

CÔNG TY VSMARTTEK:

- ◆ Cung cấp và triển khai các giải pháp ứng dụng CNTT và RFID trong ngành Logistics.
- ◆ Nghiên cứu và phát triển các thiết bị, giải pháp cho smartbuilding, iHouse, iSchool, iHotel, iFarm
- ◆ Nghiên cứu và phát triển các hệ thống hỗ trợ công nghệ quản lý hiện đại.

TBS
LOGISTICS



ICD TBS TÂN VẠN
(0650) 3 774 775

Xã Bình Thắng, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương

