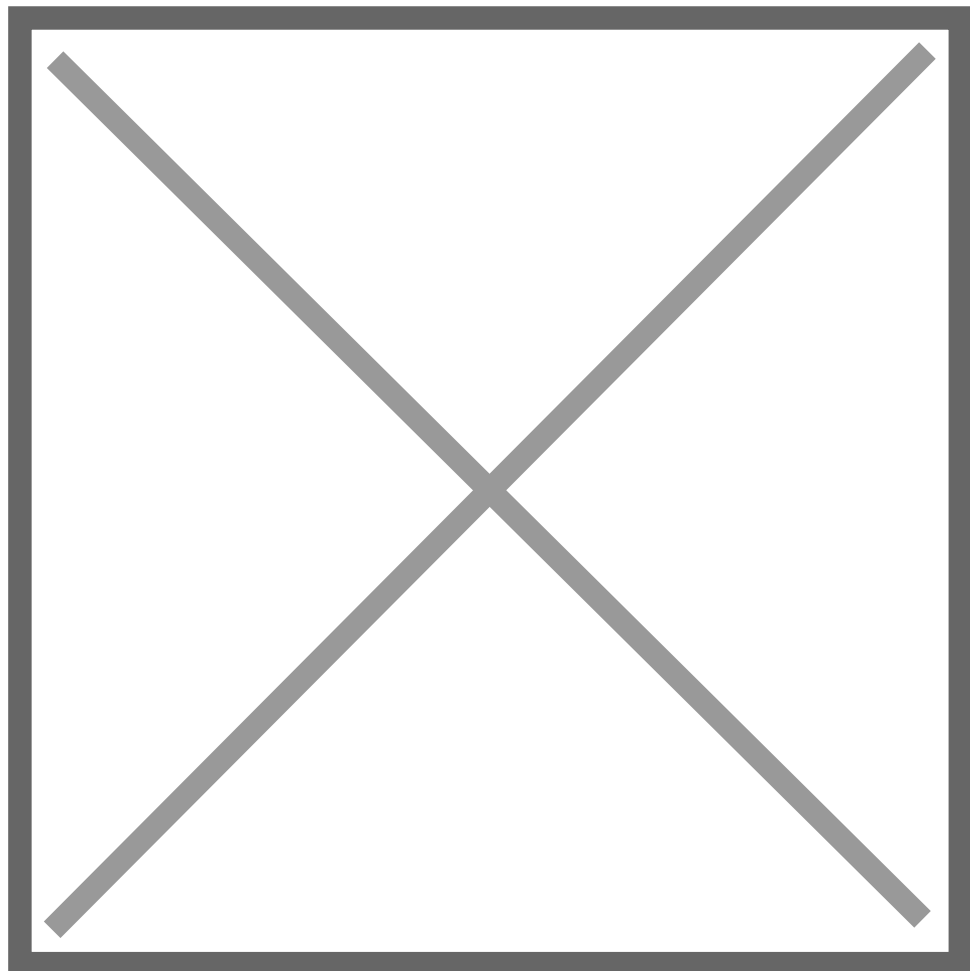


Tìm hướng đi cho ngành logistics Việt Nam

06:58 03/12/2013

Hiện ngành logistics Việt Nam có

Hiện ngành logistics Việt Nam có hơn 1.000 DN dịch vụ logistics, nhưng chỉ chiếm 20% thị phần, trong khi 25 DN nước ngoài chiếm tới 80% thị phần. Đây chính là điểm bất lợi đối với ngành logistics nước ta...



Thị phần ngành vận tải biển đang nằm trong tay các DN nước ngoài

DN nội “kén” hàng

Trong những năm gần đây, có tới 90% hàng hóa XNK được vận chuyển bằng đường biển, tổng khối lượng vận chuyển hàng hóa vào Việt Nam năm 2012 là hơn 330 triệu tấn, tốc độ tăng trưởng hàng năm đạt 20%. Đặc biệt, lĩnh vực vận chuyển container luôn đạt tốc độ tăng trưởng 2 chữ số. Mặc dù, Việt Nam đã có một số cảng biển nước sâu như Thị Vải, Cái Mép... nhưng chủ yếu là tàu hàng rời, thiếu những đội tàu container, cơ cấu thiếu hợp lý dẫn tới việc các DN nước ngoài gần như nắm thế chủ động, độc quyền, các DN logistics trong nước chỉ có thể làm đại lý hoặc nhà thầu phụ cho các DN nước ngoài.

Hơn nữa, các tàu của nhiều DN trong nước là vận tải nội địa chưa đáp ứng được vận tải bằng tàu container. “Chúng tôi đã phải cho một số DN nước ngoài vào vận chuyển. Các DN Việt Nam rất “kén” hàng, hàng ít không chạy, phải nằm chờ khi nào đủ hàng mới chạy gây thiệt hại cho các chủ hàng. Trong khi đó, các DN nước ngoài gom được bao nhiêu chở bấy nhiêu. Việc cho tàu nước ngoài vào vận chuyển Bắc - Nam và ngược lại là nhằm kết hợp hài hòa lợi ích của đất nước, chứ không dành riêng cho mấy DN như Vinalines độc quyền thu phí cao khiến DN “chết”, ông Nguyễn Văn Công, Thứ trưởng Bộ GTVT nhìn nhận.

Cảng chờ đội tàu

Ông Đỗ Hà Nam, Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc Tập đoàn Intimex cho biết: Mỗi năm Intimex bán dưới dạng FOB khoảng 400.000 tấn cà phê (tương đương 200.000 container) và 200.000 tấn gạo XK dưới dạng đóng container. Thế nhưng, hiện ở Việt Nam chưa có một DN logistics nào đủ sức đảm trách việc vận chuyển hàng bằng tàu container, cũng như giải quyết vấn đề giao nhận, thủ tục hải quan tiếp theo tại cảng đối với cả hàng XK và NK, buộc Intimex phải liên kết với một nhà vận chuyển chuyên nghiệp.

Trước vấn đề trên, để có thể kết nối các chủ hàng Việt Nam với DN logistics, Bộ GTVT đã có tham vọng thành lập đội tàu Việt Nam. Tuy nhiên, ông Công chia sẻ: “Việc chuyển đổi tàu hàng rời thành tàu container rất khó thực hiện. Bởi Đề án nâng cao thị phần hàng hóa XNK của đội tàu biển Việt Nam giống như bài toán “quả trứng có trước hay con gà có trước”. Thực tế, phần lớn hàng hóa bây giờ bán FOB, mua CIF, các DN chủ yếu thuê tàu nước ngoài nên nếu đóng tàu ra chúng tôi không có khách hàng để chở”.

Thứ trưởng Trần Tuấn Anh (Bộ Công Thương) cho hay: Tập quán mua CIF, bán FOB tồn tại khá dai dẳng làm mất đi cơ hội phát triển ở một số ngành, đặc biệt là phát triển đội tàu. Tập quán này do cơ cấu XNK của Việt Nam mang lại, chủ yếu là NK máy móc, nguyên phụ liệu... phục vụ sản xuất và XK hàng hóa thô, sơ chế. Do đó, các đối tác nước ngoài thường có ưu thế hơn trong đàm phán hợp đồng và thường dành quyền vận tải. Trong thời gian tới, cùng với việc dịch chuyển cơ cấu XNK, các DN XNK cần phải cải thiện mạnh mẽ để dành thế chủ động trong đàm phán hợp đồng để thay đổi tập quán mua CIF, bán FOB tạo điều kiện cho các DN dịch vụ Logistics cũng như cảng biển phát triển.

Để đề án thành công, cần phải có cơ chế chính sách cụ thể: Đối với một số loại hàng, Nhà nước phải có trợ giá hoặc hỗ trợ về thuế. Ví dụ, DN chọn hãng tàu của DN Việt Nam thì sẽ được giảm thuế NK, thuế XK...

“Nếu Nhà nước thông qua điều này và công ty nắm được chắc chắn số lượng DN thuê đội tàu thì chúng tôi mới đầu tư tàu. Nhà nước phải có chính sách hỗ trợ cho cả DN vận tải biển, DN XNK mới tạo ra thay đổi, giúp DN logistics lớn lên và dần thay thế DN nước ngoài”, vị Thứ trưởng Bộ GTVT khẳng định.

Ở một góc độ khác, theo ông Nguyễn Duy Minh, Ủy viên BCH Hiệp hội các DN dịch vụ Logistics Việt Nam: Các hãng tàu nước ngoài tại Việt Nam can thiệp vấn đề này không hiệu quả vì người quyết định là các chủ hàng, công ty NK chứ không phải là các hãng tàu. Vì thế, Bộ GTVT khi thành lập đội tàu cần lưu tâm vấn đề chiến lược nhằm vào đối tượng là các công ty NK sẽ là bước đi nhanh, hiệu quả; đồng thời, tạo ra sự liên kết giữa DN logistics - DN XNK - cơ quan chủ quản để tăng thị phần vận tải biển.

Phương Thanh