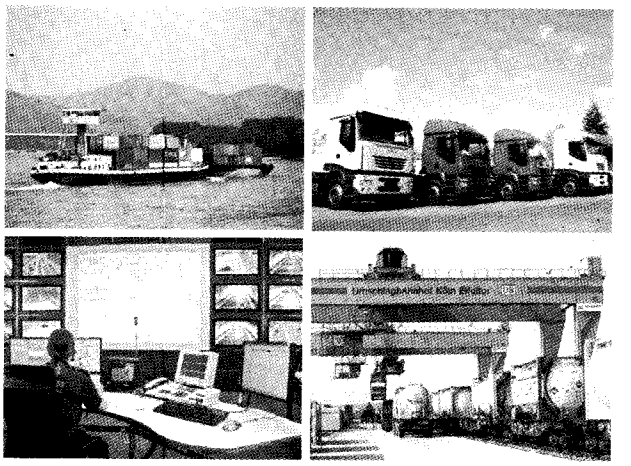
MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG LOGISTICS TRONG XUẤT KHẨU THỦY SẢN TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

ThS Nguyễn Tiến Hoàng

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) hiện là vựa thủy sản lớn nhất cả nước, chiếm đến 60% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam[1]. Tuy nhiên, xét về tổng thể, hoạt động xuất khẩu thủy sản tại khu vực này vẫn chưa đạt được hiệu quả tương xứng với tiềm năng hiện có. Trong điều kiện nguồn lợi thủy sản tự nhiên và nuôi trồng rất lớn, nguồn nhân công rẻ nhưng chi phí cho hoạt động xuất khẩu còn cao, dẫn đến giá thành sản phẩm cao và tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường thế giới thấp. Một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn đến thực trạng này là chi phí cho hoạt động logistics (bao gồm các khâu từ thu mua nguyên liệu đến chế biến, đóng gói, lưu kho, bảo quản, vận tải, giao nhận và thủ tục hải quan) vẫn còn cao do chưa có sự triển khai phối hợp đồng bộ và hiệu quả giữa các khâu này. Bài viết này phân tích một số giải pháp từ cả ba phía là doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản, các hiệp hội ngành nghề và Nhà nước nhằm phát triển hoạt động logistics trong xuất khẩu thủy sản tại khu vực ĐBSCL trong giai đoạn hiện nay.



1. Giải pháp về phía doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản

a. Nâng cao nhận thức về sự cần thiết phải tổ chức, quản lý hoạt động logistics phục vụ xuất khẩu thủy sản

Trong hội thảo "Cạnh tranh toàn cầu và lợi thế Việt Nam" diễn ra tại Thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 01/12/2008, Giáo sư Michael Porter - cha đẻ của lý thuyết về cạnh tranh - đã đề xuất Việt Nam nên ưu tiên phát triển logistics trong chiến lược cạnh tranh của nền kinh tế. Điều này không phải là không có cơ sở khi xem xét đến vai trò của logistics đối với nền kinh tế và sự yếu kém của nguồn nhân lực phục vụ hoạt động này, đặc biệt là tại khu vực ĐBSCL.

Tại Việt Nam, cho đến hiện nay vẫn chưa có cơ sở nào đào tạo chuyên sâu về logistics với ý nghĩa là một dịch vụ thương mại, chỉ có đào tạo về vận tải, giao nhận với ý nghĩa là hoạt động mang tính nghiệp vụ. Đặc biệt, các

(1) "Đồng bằng sông Cửu Long: cần tiếp sức để nông dân ra biển lớn", www.agro.gov.vn

doanh nghiệp Việt Nam đều xem logistics đơn thuần chỉ là dịch vụ hậu cần cho xuất nhập khẩu, có nghĩa là chỉ gói gọn trong vận tải, cảng biển, hệ thống kho bãi, hãng tàu. Có rất ít doanh nghiệp hiểu một cách đầy đủ rằng *"Logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao"*[2]; hay nói cách khác, *logistics là quá trình tối ưu hóa ba dòng luân chuyển gồm hàng hóa, tài chính và thông tin trong kinh doanh từ khâu nguyên vật liệu đến khâu tiêu dùng cuối cùng.*

Tại ĐBSCL, nơi được xem là có trình độ dân trí thấp nhất cả nước, nguồn nhân lực phục vụ hoạt động logistics lại còn yếu hơn bất kỳ khu vực nào ở Việt Nam. Từ thực tiễn này, việc nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của hoạt động logistics với ý nghĩa là một dịch vụ thương mại phục vụ xuất khẩu thủy sản là rất cần thiết đối với doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tại ĐBSCL. Để thực hiện tốt giải pháp này, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản cần phải làm các công việc sau đây:

- Bản thân lãnh đạo các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản cần hiểu rõ vai trò của logistics đối với hoạt động của doanh nghiệp và thực trạng yếu kém của hoạt động này tại khu vực ĐBSCL hiện nay; từ đó có sự chỉ đạo điều hành để tạo sự thống nhất trong nhận thức và hành động từ cấp quản lý cao nhất đến tất cả nhân viên tại các phòng ban.

- Tăng cường công tác đào tạo cán bộ chuyên sâu về logistics. Hiện nay, mặc dù chưa có cơ sở chính quy nào đào tạo chuyên về logistics nhưng các doanh nghiệp vẫn có thể cử người tham gia các khóa học ngắn hạn do nhiều đơn vị tổ chức như Hiệp hội giao nhận và kho vận Việt Nam, Viện tiếp vận MGC (MGC Institute of Logistics - MIL), Trường Đại học Ngoại thương, Trường Đại học Giao thông vận tải, Trường Đại học Hàng hải,...

- Tham gia hiệu quả hơn nữa các cuộc hội thảo chuyên đề về logistics do các cơ quan ban ngành tổ chức như Bộ Giao thông vận tải, Bộ Công thương, Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), Sở Giao thông vận tải và Sở Công thương các tỉnh thành,... Tại các cuộc hội thảo này, đại diện doanh nghiệp cần thẳng thắn trao đổi những khó khăn trong triển khai hoạt động logistics để được hướng dẫn và giúp tháo gỡ kịp thời.

- Cần tìm đến một đội ngũ chuyên gia có kinh nghiệm trong lĩnh vực này để doanh nghiệp nhận được sự hỗ trợ và tư vấn cần thiết trong mọi trường hợp. Tại Việt Nam hiện nay, không có nhiều chuyên gia về logistics nhưng vẫn có những người đủ khả năng đáp ứng nhu cầu này của các doanh nghiệp. Các chuyên gia này thông thường làm việc tại các đơn vị tổ chức các khóa đào tạo và hội thảo chuyên đề về logistics như đã nêu ở trên.

b. Thành lập bộ phận nhân sự chuyên trách về logistics trong xuất khẩu thủy sản

Vì tầm quan trọng của hoạt động logistics, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tại khu vực ĐBSCL cần thành lập bộ phận nhân sự

(2) Điều 233, Luật Thương mại Việt Nam 2005.

chuyên trách về logistics theo nguyên tắc chung dưới đây:

- Trong trường hợp doanh nghiệp có quy mô hoạt động nhỏ (số lượng nhân viên dưới 50 người): chỉ cần cử một cán bộ chuyên phụ trách về công tác này. Cán bộ này phải được đào tạo chuyên sâu về logistics.

- Trong trường hợp doanh nghiệp có quy mô trung bình (số lượng nhân viên từ 50 đến dưới 500 người): cần tổ chức một bộ phận chuyên về hoạt động logistics (từ 3 - 5 nhân viên) trực thuộc Ban Giám đốc. Các thành viên của bộ phận này (từ trưởng bộ phận đến nhân viên) cũng phải được đào tạo chuyên sâu về logistics.

- Trong trường hợp doanh nghiệp có quy mô lớn và rất lớn (số lượng nhân viên từ 500 người trở lên): cần thành lập một phòng hoặc ban độc lập trực thuộc Ban Giám đốc. Các thành viên của đơn vị này (từ trưởng phòng đến nhân viên) cũng phải được đào tạo chuyên sâu về logistics.

Nhân sự phụ trách logistics trong ba trường hợp nêu trên có chức năng và nhiệm vụ cụ thể dưới đây:

- Tham mưu và thực hiện ý kiến chỉ đạo của Ban Giám đốc về công tác tổ chức hoạt động logistics trong toàn doanh nghiệp;

- Đề xuất mô hình tổ chức hoạt động logistics phù hợp với đặc điểm và điều kiện cụ thể của doanh nghiệp;

- Làm đầu mối phối hợp công tác giữa các bộ phận phụ trách các khâu trong chuỗi hoạt động logistics;

- Trực tiếp theo dõi sự vận động của tất cả các khâu trong chuỗi hoạt động logistics và có báo cáo kịp thời với Ban Giám đốc;

- Đề xuất phương hướng và giải pháp khắc phục trong trường hợp có vướng mắc phát sinh;

- Các nhiệm vụ khác theo phân công của Ban Giám đốc.

c. Triển khai hệ thống thông tin chuyên biệt quản lý hoạt động logistics phục vụ xuất khẩu thủy sản

Quản lý hoạt động logistics là quản lý cả một chuỗi hoạt động khác nhau. Do vậy, việc sử dụng phương pháp thủ công truyền thống sẽ không đạt được hiệu quả như mong muốn. Thay vào đó, để kiểm soát quá trình này, công nghệ thông tin cần phải được sử dụng và khai thác trong quá trình hoạt động. Các doanh nghiệp cần đầu tư lắp đặt, làm quen và tiến tới sử dụng triệt để các phần mềm chuyên dụng hỗ trợ quá trình quản lý này, chẳng hạn như hỗ trợ phát hành chứng từ vận chuyển hàng hóa, theo dõi quá trình vận chuyển hàng hóa, quản lý container, tiến tới sử dụng vận đơn điện tử,...

Các doanh nghiệp cần nhận thức rằng nếu được quản lý một cách hiệu quả bằng công nghệ thông tin, chuỗi hoạt động logistics sẽ được tối ưu hóa. Do vậy, doanh nghiệp cần có sự đầu tư thích đáng cho công tác này bằng việc bỏ ra chi phí mua các phần mềm chuyên dụng cho công tác quản lý này, tập huấn cho lãnh đạo và nhân viên bộ phận phụ trách logistics trong doanh nghiệp để hiểu và sử dụng đúng cách nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.

2. Giải pháp về phía hiệp hội ngành nghề

a. Tăng cường hoạt động liên kết giữa các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản với các doanh nghiệp hoạt động thuộc hiệp hội giao nhận

Hiện nay, Việt Nam có hơn 600 doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics[3]. Tuy

(3) Truyền thông tiếp thị Việt Nam, "Dịch vụ logistics: yếu toàn diện!", www.vietnammarcom.edu

nhiên, mối liên kết giữa hơn 600 doanh nghiệp này còn rất lỏng lẻo, thậm chí còn cạnh tranh không lành mạnh với nhau. Do vậy, các hiệp hội ngành nghề có liên quan như Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) và Hiệp hội kho vận giao nhận Việt Nam (VIFFAS) cần tăng cường mối liên kết giữa các doanh nghiệp cùng ngành, đặc biệt là doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản và doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics tại khu vực ĐBSCL bằng nhiều hình thức khác nhau như tăng cường giao lưu, trao đổi kinh nghiệm giữa các doanh nghiệp, phối hợp thông tin giữa các doanh nghiệp, hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp trong xúc tiến thương mại và quảng bá hình ảnh với khách hàng, là đầu mối hòa giải tranh chấp phát sinh giữa các doanh nghiệp cùng ngành,...

b. Tăng cường đào tạo cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản và giao nhận về logistics

Trong thời gian qua, việc tổ chức đào tạo cho các doanh nghiệp hội viên về logistics của các hiệp hội, đặc biệt là VIFFAS còn nhiều hạn chế. Trong nhiệm kỳ IV (2004-2007), VIFFAS chỉ tổ chức được đào tạo về nghiệp vụ giao nhận vận tải nói chung với 01 khóa tại Hà Nội (56 học viên, trong đó có 39 người đến từ các doanh nghiệp hội viên) và 01 khóa tại Tp. Hồ Chí Minh (146 học viên, trong đó có 74 người đến từ các doanh nghiệp hội viên). Với VASEP, Hiệp hội này đã chú trọng đến công tác này, tuy nhiên nội dung về logistics mới chỉ được lồng ghép vào một số khóa đào tạo về nghiệp vụ xuất nhập khẩu nói chung, chẳng hạn như khóa đào tạo về kỹ năng hội nhập kinh tế quốc tế tại Tp. Cần Thơ vào cuối tháng 5/2009. Như vậy, có thể khẳng định hoạt động này của các hiệp hội còn nhiều hạn chế. Để đẩy mạnh xuất khẩu thủy sản tại khu vực ĐBSCL, trong thời gian tới, bên cạnh các cơ sở đào tạo khác, VASEP và VIFFAS cần tổ chức nhiều khóa đào tạo chuyên sâu về logistics cho doanh nghiệp tại khu vực này. Từng chương trình đào tạo cần được thiết kế phù hợp cho từng đối tượng từ quản lý cấp cao đến bộ phận tác nghiệp. Giảng viên giảng dạy phải là những người năng lực chuyên môn cao (cả về lý luận lẫn kinh nghiệm thực tiễn). Địa điểm tổ chức tại khu vực ĐBSCL để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp.

3. Giải pháp về phía Nhà nước

a. Đẩy mạnh công tác quy hoạch, chuyển dịch cơ cấu sản phẩm thủy sản nuôi trồng

ĐBSCL có diện tích tự nhiên khoảng 39.747 km^2, chiếm 12% diện tích cả nước, diện tích vùng biển đặc quyền kinh tế rộng khoảng 360.000 km^2, chiếm 37% tổng diện tích vùng đặc quyền kinh tế của cả nước và hàng trăm đảo lớn nhỏ thuộc hai ngư trường trọng điểm là Đông và Tây Nam bộ. Toàn vùng có khoảng 750 km chiều dài bờ biển (chiếm khoảng 23% tổng chiều dài bờ biển toàn quốc) với 22 cửa sông, cửa lạch và hơn 800.000 ha bãi triều (70-80% là bãi triều cao). Mùa khô độ mặn nước biển ven bờ 20-30%, mùa mưa 5-20%, thâm nhập mặn theo các sông nhánh vào nội đồng nhiều nơi đến 40- 60km. Điều kiện như vậy đã tạo nên những vùng đất ngập nước qui mô lớn với bản chất lầy mặn và đa dạng về kiểu môi trường sinh thái (mặn, lợ, ngọt), cũng như các hệ thống canh tác tương đối đồng nhất, đôi khi không phân biệt được bằng địa giới hành chính như: vùng tứ giác Long Xuyên, Đồng Tháp Mười, bán đảo Cà Mau... Điều kiện giao thoa mặn, lợ, ngọt cũng đã tạo nên một vùng sinh

thái đặc thù, hiếm thấy trên thế giới, rất thuận lợi cho phát triển sản xuất thủy sản hàng hoá tập trung[4].

Công tác quy hoạch phát triển nuôi trồng thủy sản tại khu vực ĐBSCL cần phù hợp với đối tượng, phương pháp, hệ thống sản xuất và mục đích nuôi trồng khác nhau, gồm ba tuyến: tuyến biển sát bờ (giới hạn từ bờ đến vùng biển có độ sâu 6-10 m): chủ yếu phát triển nuôi bãi triều, các khu tương đối lặng sóng có thể nuôi dàn treo và lồng bè, đối tượng nuôi là cá, ngao, nghêu, sò huyết và hàu, xây dựng các khu bảo tồn nguồn lợi và các khu bảo tồn bãi giống tự nhiên như: khu bảo tồn nghêu, các khu bảo tồn rừng ngập mặn, kết hợp nuôi trồng thủy sản với bảo vệ cảnh quan để phát triển du lịch sinh thái; tuyến ven biển (nuôi thuần nước lợ), nằm chuyển tiếp phía trong tuyến ven bờ vào sâu đất liền đến đường đẳng mặn 4% (phù hợp với phân tuyến thủy lợi và nông nghiệp): nuôi trồng thủy sản nước lợ như tôm, cua, các loài cá, nhuyễn thể và trồng rong câu, tùy theo mùa và khả năng ngọt hóa theo thời gian mà kết hợp canh tác một vụ lúa, một vụ nuôi trồng thủy sản nước lợ; tuyến nội đồng (nuôi thủy sản nước ngọt): nuôi chủ yếu các loài thủy sản nước ngọt có giá trị thương phẩm cao (cá tra, basa) và các đối tượng nuôi truyền thống phục vụ thị trường tại chỗ, có thể phát triển nuôi trồng dọc theo triền các sông, các kênh rạch lớn, các khu ruộng trũng, nơi có khả năng cấp và tiêu nước dễ dàng cho các ao nuôi quanh năm hoặc một thời gian dài trong năm, tuyến này cũng có một số diện tích nước ngọt ít được trao đổi, nhất là vào mùa khô như ở chân rừng tràm, những nơi này có thể phát triển các loài cá đen thích ứng với loại môi trường và hệ thống ao nuôi ít thay nước như cá lóc, cá rô đồng, lươn, chạch, cá sặc,...

Về cơ cấu sản phẩm thủy sản nuôi trồng, toàn vùng ĐBSCL cần chuyển dần sang các loại thủy sản có giá trị thương phẩm cao như cá tra, cá basa,... Trong thời gian qua, các hộ nông dân tại khu vực này đã có sự chuyển dịch theo hướng tích cực nhưng nhìn chung là chưa đạt yêu cầu, còn manh mún, chưa đồng bộ. Các cơ quan quản lý trong ngành cần hướng dẫn và hỗ trợ kỹ thuật nuôi trồng nhiều hơn nữa để việc chuyển dịch cơ cấu thủy sản nuôi trồng đáp ứng được hiệu quả.

b. Hiện đại hóa cơ sở vật chất hạ tầng phục vụ công tác vận chuyển, lưu kho, lưu bãi,... trong xuất khẩu thủy sản

Theo đánh giá hiện nay, số lượng và chất lượng cơ sở vật chất hạ tầng phục vụ xuất khẩu nói chung và xuất khẩu thủy sản nói riêng tại khu vực ĐBSCL còn rất hạn chế. Hàng hóa thông qua các cảng thuộc khu vực này hiện vẫn còn khiêm tốn, chỉ chiếm khoảng 3% khối lượng hàng xuất nhập khẩu của cả nước và 6% khối lượng hàng qua cảng của khu vực cụm cảng phía Nam. Nếu hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông vận tải và cảng biển của ĐBSCL phát triển đủ để có thể thu hút hàng xuất nhập khẩu trực tiếp, không qua cảng tại Tp. Hồ Chí Minh như hiện nay thì sản lượng hàng hóa thông qua cảng sẽ tăng gấp 10 lần, từ 3-4 triệu tấn/năm như hiện nay lên 20-30 triệu tấn/năm[5].

Việc hiện đại hóa các cảng và hệ thống kết cấu hạ tầng (đường sá, cầu cống,...) đáp ứng

(4) PGS, TS Nguyễn Chu Hồi, "Thủy sản: thế mạnh của kinh tế ĐBSCL", http://dbscl.thuyloi.vn

(5) Nguyễn Văn Minh (2008), "ĐBSCL: phát triển hạ tầng cảng biển và dịch vụ vận tải logistics đường sông", *Báo Kinh tế Việt Nam*, www.ven.vn

được yêu cầu mới, đảm nhận được khâu xuất nhập khẩu trực tiếp sẽ làm thay đổi lớn diện mạo kinh tế xã hội của vùng với những lợi ích to lớn: tiết kiệm chi phí và tăng tính cạnh tranh của hàng hóa, nông thủy sản Việt Nam trên thị trường quốc tế; tạo điều kiện phát triển, tăng thu nhập và công ăn việc làm trong lĩnh vực hàng hải, vận tải, thương mại và dịch vụ liên quan; tăng thu thuế hải quan, lệ phí hàng hải và hàng loạt các khoản thuế kinh doanh, dịch vụ khác cho ngân sách địa phương; tận dụng và tăng giá trị tài nguyên đất đai, lao động, tiện ích đưa vào sử dụng cho nhu cầu phát triển này.

Thủy sản là mặt hàng xuất khẩu chủ lực, đóng góp trên 4,5 tỷ USD trong nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu của cả nước năm 2008[6]. Với ĐBSCL, hoạt động xuất khẩu thủy sản, ngoài hiệu quả về phương diện kinh tế, còn có ý nghĩa sâu sắc về mặt xã hội, ảnh hưởng lớn đến thu nhập và đời sống của hàng triệu bà con nông dân tại khu vực này. Do vậy, việc triển khai đồng bộ các giải pháp nêu trên là một yêu cầu cấp thiết hiện nay, tạo tiền đề quan trọng để phát triển dịch vụ logistics nhằm đẩy mạnh xuất khẩu thủy sản tại khu vực trọng điểm phía Nam này.❑

Tài liệu tham khảo

1. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam, *Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005.*
2. Chính phủ nước Cộng hòa XHCN Việt Nam, *Nghị định số 140/2007/NĐ-CP ngày 05/9/2007 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.*
3. Thời báo Kinh tế Việt Nam, *Kinh tế 2008-2009: Việt Nam & Thế giới.*

(6) Thời báo Kinh tế Việt Nam, *Kinh tế 2008-2009: Việt Nam & Thế giới, trang 74*