**BỘ CÔNG THƯƠNG**

**TRUNG TÂM THÔNG TIN CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI**

**BÁO CÁO**

**TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG LOGISTICS ASEAN**

**Số tháng 9/2018**

**THUỘC NHIỆM VỤ**

 **“Xây dựng Hệ thống cung cấp, kết nối thông tin, dữ liệu logistics
giai đoạn 2017-2020”**

**Hà Nội, 2018**

**MỤC LỤC**

[**1.** **Tình hình và xu hướng chung** 2](#_Toc526944652)

[***1.1.* *Hoạt động logistics* 2**](#_Toc526944653)

[***1.2. Tình hình kinh tế, sản xuất, thương mại, đầu tư liên quan đến hoạt động logistics* 5**](#_Toc526944654)

[**2.** **Thị trường logistics Singapore** 6](#_Toc526944655)

[***2.1.*** ***Hoạt động vận tải và cảng biển*** 6](#_Toc526944656)

[***2.2.*** ***Kho bãi, giao nhận, logistics trong thương mại điện tử:*** 8](#_Toc526944657)

[**3.** **Thị trường logistics Malaysia:** 9](#_Toc526944658)

[***3.1.*** ***Tình hình chung*** 9](#_Toc526944659)

[***3.2.*** ***Giao nhận, thương mại điện tử*** 10](#_Toc526944660)

[**4.** **Thị trường logistics Thái Lan:** 12](#_Toc526944661)

[***4.1.*** ***Tình hình chung*** 12](#_Toc526944662)

[***4.2.*** ***Thị trường kho bãi*** 14](#_Toc526944663)

[**5.** **Thị trường logistics của một số nước khác trong khu vực** 14](#_Toc526944664)

[***5.1.*** ***Lào*** 14](#_Toc526944665)

[***5.2.*** ***Philippines*** 16](#_Toc526944666)

**DANH MỤC HÌNH**

[Hình 1: Số lượng tàu cập cảng biển Singapore qua các tháng 6](#_Toc523783074)

[Hình 2: Lượng hàng qua cảng Singapore các tháng 7](#_Toc523783075)

[Hình 3: Lưu lượng container qua cảng biển của Singapore 8](#_Toc523783076)

**NỘI DUNG BÁO CÁO**

1. **Tình hình và xu hướng chung**

## *Hoạt động logistics*

***Chiến lược logistics để tiếp cận thị trường ASEAN:***

Sự phát triển của thương mại điện tử đã làm thay đổi ngành công nghiệp logistics tại ASEAN. Ngoài việc đảm bảo tính sẵn có trong cả kênh trực tuyến và ngoại tuyến, tối ưu hóa chi phí và thời gian giao hàng, tính linh hoạt của nhà cung cấp và khả năng hiển thị hàng tồn kho là mối quan tâm chính đối với các doanh nghiệp trong việc xây dựng chiến lược logistics tại khu vực này.

Chi phí và khả năng của các nhà cung cấp dịch vụ logistics tại Singapore, Malaysia và Thái Lan tương đối cạnh tranh trong khu vực, một số thị trường mới nổi lên như Việt Nam cũng có những tiến triển lớn. Tuy nhiên, nhìn chung vẫn có những vấn đề về chung cần được giải quyết khi xây dựng chiến lược logistics cho doanh nghiệp tại khu vực thị trường này.

***Có hai cách tiếp cận chính trong việc xây dựng chiến lược logistics cho hoạt động sản xuất, kinh doanh tại thị trường ASEAN:***

*Chiến lược xuyên biên giới*: Theo thỏa thuận này, các sản phẩm được vận chuyển từ một quốc gia qua biên giới tới người mua ở nước ngoài. Đây là lựa chọn phổ biến hơn cho các doanh nghiệp nhỏ hoặc đơn đặt hàng nhỏ vì nó không đòi hỏi quá nhiều chi phí vốn. Tuy nhiên, khi doanh nghiệp phát triển và số đơn hàng tăng mạnh, các công ty chuyển sang thực hiện chiến lược bản địa hóa.

*Bản địa hóa:* Chiến lược này giúp thời gian giao hàng ngắn hơn và được sự dụng phổ biến hơn cho các công ty quy mô lớn hơn hoặc khối lượng lớn các đơn đặt hàng. Nó liên quan đến đầu tư vào hệ thống kho, nhân viên hậu cần và đội phương tiện vận tải giao hàng để cung cấp thực hiện trên toàn quốc. Một lựa chọn khác là gia công các nhiệm vụ thực hiện cho một nhà cung cấp hậu cần của bên thứ ba, chẳng hạn như Kerry Logistics và FedEx.

Khi một doanh nghiệp mới tham gia thị trường và không chắc chắn về nhu cầu cho sản phẩm của mình, phương pháp tiếp cận từng giai đoạn là một cách hiệu quả để kiểm tra thị trường mà không có cam kết đầy đủ. Bắt đầu với phương pháp tiếp cận thực hiện xuyên biên giới có nghĩa là doanh nghiệp sẽ không cần đầu tư nhiều và chỉ cần tìm các nhóm địa phương để điều hành hoạt động. Cách thức này cho phép thời gian để ước tính khả năng mở rộng của doanh nghiệp trước khi đầu tư địa phương lớn.

***Trung tâm vận chuyển B2C và Trung tâm phân phối xuyên biên giới trực tiếp***

Không có quy tắc cứng và nhanh nào để xác định phương pháp nào phù hợp hơn. Quyết định cuối cùng phụ thuộc vào một tập hợp các yếu tố liên quan đến đặc tính, điều kiện và kế hoạch của mỗi doanh nghiệp. Ví dụ, một trung tâm thực hiện chiến lược bản địa hóa ở khu vực này kết hợp với vận tải xuyên biên giới được các công ty Hồng Kông sử dụng rộng rãi để vận hành bán hàng thương mại điện tử tại các thị trường ASEAN bị phân mảnh. Trong khi đó, các doanh nghiệp Trung Quốc chủ yếu sử dụng chiến lược xuyên biên giới. Một số doanh nghiệp ở Hàn Quốc và Nhật Bản đã thành công với chiến lược bản địa hóa và xây dựng được thương hiệu cho mạng lưới phân phối, logistics của họ ở ASEAN…

Nhiều công ty chọn Singapore làm trung tâm cho dịch vụ B2C khu vực để gia nhập thị trường ASEAN do những thuận lợi cả về thuế quan, cơ sở hạ tầng và môi trường pháp lý cởi mở, hoàn thiện bậc nhất trong ASEAN. Chương trình Kho hàng Zero-GST của Singapore (ZGS) cho phép các công ty lưu trữ hàng hóa không có thuế nhập khẩu trong một thời gian không xác định trong một khu vực được chỉ định bởi Hải quan Singapore.

Để đáp ứng nhu cầu logistics xuyên biên giới trong khu vực, DHL Express đã mở trung tâm logistics khu vực Đông Nam Á tại Singapore vào năm 2016. Cơ sở này đặt tại Trung tâm Hàng không Sân bay Changi (CAC) tại Sân bay Quốc tế Changi. Một công ty chủ chốt khác, Tập đoàn Fung, chuyên cung cấp các giải pháp chuỗi cung ứng, cũng thành lập văn phòng và trụ sở khu vực tại Singapore để tận dụng khả năng kết nối của thành phố với các thị trường trọng điểm ở Đông Nam Á.

Alibaba, tuy nhiên, đã chọn Malaysia cho trung tâm phân phối khu vực của mình. Sự lựa chọn này cho thấy ưu tiên các nền kinh tế có quy mô, cũng như chi phí vận hành và lao động thấp hơn ở Malaysia. Chi phí thuê đất thấp hơn là một lợi thế bổ sung, vì Alibaba đòi hỏi hơn 20.000 mẫu Anh cho riêng trung tâm thực hiện điện tử của mình. Có những lợi ích khác để lựa chọn Malaysia. Đầu tiên, Malaysia là một thị trường lớn khi thương mại điện tử xuyên biên giới chiếm 40% tổng thị trường thương mại điện tử tại Malaysia. Thứ hai, Malaysia có một cộng đồng người Hoa ở nước ngoài lớn hơn là những người sử dụng của Tmall, Alibaba và AliExpress. Thứ ba, Malaysia ổ gần Indonesia, là thị trường lớn nhất của Alibaba và Lazada ở ASEAN, và Malaysia được kết nối với phần phía nam của Thái Lan, tạo điều kiện tiếp cận các quốc gia ASEAN khác như Việt Nam, Campuchia và Myanmar.

***Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược Logistics tại thị trường ASEAN:***

Trước khi quyết định chiến lược tốt nhất, có một số yếu tố quan trọng cần xem xét:

Thời gian vận chuyển: Có thể phân phối trong một khung thời gian ngắn sẽ giúp cải thiện sự hài lòng của khách hàng. Đối với một thương hiệu nước ngoài, hợp tác với một nhà cung cấp hậu cần địa phương sẽ giúp cắt giảm thời gian vận chuyển và giao hàng.

Thuế và phí: Theo quy định thuế quuan của các quốc gia khác nhau, việc mua hàng hóa trực tuyến từ một điểm đến không thuộc ASEAN có mức thuế khá chênh lệch và là điểm cần cân nhắc, bởi nó cấu thành trực tiếp vào chi phí hàng bán. Hiện nay, sử dụng một công ty phân phối tại Singapore có thể giúp doanh nghiệp hưởng các quyền lợi FTA trong khu vực trong khi có thuận lợi về thuế và phí. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng các chi phí khác tại Singapore khá đắt đỏ. Quy định về phí đường bộ của Singapore cũng khá chặt chẽ.

Chuyển tiền mặt (COD): Thanh toán kỹ thuật số chưa phát triển tại một số thị trường trong khu vực và phụ thuộc nhiều vào COD ở. Tùy thuộc vào từng quốc gia, COD có thể chiếm 50-95% tổng số đơn đặt hàng được giao. Do đó, chiến lược logistics tại các thị trường này phải cân đối với đặc tính thanh toán tại từng quốc gia. Khi đưa ra quyết định về đối tác logistics, các nhà cung cấp cũng được khuyến nghị nên chọn một đối tác cung cấp thỏa thuận COD, bên cạnh các giao dịch điện tử.

Có chiến lược thực hiện thương mại điện tử được bản địa hoá trong ASEAN có nghĩa là kiểm soát nhiều hơn đối với quá trình hậu cần. Đầu tư cho mạng lưới logistics tại địa phương trong quá trình thực hiện bao gồm giám sát tốt hơn về quản lý hàng tồn kho, bàn giao, giao dặm cuối cùng và hậu cần ngược, ví dụ, giảm số lượng các bên liên quan để tinh giản chi phí và thực hiện các giải pháp một cách nhanh nhất. Giảm khoảng cách đến khách hàng cuối cùng cũng sẽ giảm chi phí.

Khi vị thế của thương hiệu trở nên mạnh hơn ở một quốc gia và khối lượng đơn đặt hàng tăng lên, việc quản lý kỳ vọng của khách hàng từ xa trở nên khó khăn hơn và có thể cản trở tăng trưởng của doanh nghiệp. Về lâu dài, chi phí logistics xuyên biên giới có thể cao hơn so với chi phí đầu tư vào cơ sở hạ tầng địa phương.

Mỗi nước ASEAN có bộ quy định riêng cho thương hiệu nước ngoài kinh doanh, vì những thách thức này có thể khác nhau giữa các nước. Chọn đúng đối tác địa phương là bắt buộc trong kinh doanh tại các thị trường mới mà doanh nghiệp chưa hiểu biết nhiều. Các doanh nghiệp có thể tận dụng chuyên môn địa phương của mình để xác định chiến lược tốt nhất trong khai thác thị trường ASEAN.

## *1.2. Tình hình kinh tế, sản xuất, thương mại, đầu tư liên quan đến hoạt động logistics*

**Philippines**

Tốc độ tăng của lạm phát tại Philippines đang gây ra những tác động xấu đối với người tiêu dùng và doanh nghiệp, đồng thời có thể gây chệch hướng tăng trưởng kinh tế. Lạm phát ở nước này đã tăng lên mức 6,4% trong tháng 8/2018 và ước tính có thể lên tới 7% trong tháng 9 này. Chính phủ Philippines đang cân nhắc thiết lập giá trần đối với những mặt hàng thực phẩm như gạo, thịt lợn và thịt gà.

Bên cạnh đó, thâm hụt thương mại cũng là vấn đề khó khăn đối với Chính phủ Philippines khi mức thâm hụt tiếp tục tăng dần, 7 tháng đầu năm 2018 đã lên đến 22,49 tỷ USD, cao hơn so với mức 13,06 tỷ USD của cùng kỳ năm 2017.

**Thái Lan**

Tính đến tháng 8/2018, chỉ số PMI của Thái Lan tăng 16 tháng liên tiếp. Xuất khẩu cũng tăng so với cùng kỳ năm ngoái. Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế Thái Lan, quyết định của Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump về việc áp thuế 10% lên 5.745 mặt hàng trị giá khoảng 200 tỷ USD của Trung Quốc sẽ mang đến nhiều lợi ích, mở đường cho các sản phẩm của Thái Lan thâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ và là cơ hội để hàng hóa nước này thay thế các sản phẩm của Trung Quốc tại Hoa Kỳ. Nhóm các sản phẩm tiềm năng bao gồm quả hạch và hạt điều; cao su hun khói dạng tấm và khối; gạo nhiều màu; hoa quả và thực phẩm đã chế biến như chuối, dừa, xoài, dứa; thủy sản đã qua chế biến như cá thu; các sản phẩm động vật như mật ong tự nhiên. Các nhóm hàng tiềm năng khác gồm nước chấm, gia vị, bia, đồ uống không cồn, hóa chất và hạt nhựa, linh kiện ô tô và phụ kiện.

**Singapore**

Ngành chế tạo và xuất khẩu hàng điện tử là một trong những động lực tăng trưởng chính của kinh tế Singapore. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu hàng điện tử của Singapore đến nay đã giảm 6 tháng liên tiếp. Riêng tháng 8/2018, sản lượng công nghiệp của Singapore tăng 3,3% so với cùng kỳ năm 2017, nhưng vẫn thấp hơn so với mức tăng 6,7% của tháng 7/2018 và 4,4% theo dự báo của thị trường, do sản lượng hàng điện tử và dược phẩm giảm tốc. Tăng trưởng kinh tế Singapore chậm lại trong quý II/2018 không đạt như dự báo do ngành chế tạo giảm tốc, chỉ tăng 1% so với quý I/2018.

1. **Thị trường logistics Singapore**
	1. **Hoạt động vận tải và cảng biển**
2. Vận tải biển và cảng biển:

Theo số liệu của Cơ quan thống kê quốc gia Singapore, số lượng tàu qua cảng của Singapore trong tháng 8/2018 giảm nhẹ so với tháng trước đó, đạt 11.389 chiếc. Tổng số tàu qua cảng trong 8 tháng đầu năm đạt 94.862 chiếc, giảm 1% so với cùng kỳ năm 2017.

Hình 1: Số lượng tàu cập cảng biển Singapore qua các tháng

*Nguồn: Cơ quan Hàng hải và Cảng biển Singapore*

Lượng hàng hóa qua cảng biển của Singapore đạt 53.298.300 tấn trong tháng 8/2018, tăng 1,96% so với tháng trước đó. Tính chung 8 tháng đầu năm 2018, lượng hàng hóa qua cảng biển đạt 417.512.000 tấn, tăng nhẹ 0.99% so với cùng kỳ năm 2017.

Hình 2: Lượng hàng qua cảng Singapore các tháng

*Nguồn: Cơ quan Hàng hải và Cảng biển Singapore*

 Lưu lượng container qua cảng của Singapore 8 tháng 2018 đạt 24.311,1 triệu TEUs, tăng 10,6% so với cùng kỳ năm 2017.

Hình 3: Lưu lượng container qua cảng biển của Singapore

*Nguồn: Cơ quan Hàng hải và Cảng biển Singapore*

1. Vận tải hàng không:

Trong tháng 8/2018, lượng hàng hóa vận chuyển của Singapore Airlines Cargo (SIA) tăng 0,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Nhu cầu hàng hóa hàng không châu Á tiếp tục là “động lực tốt” vào tháng 8 nhưng tăng trưởng dự kiến giảm trong tháng 9 do điều kiện thời tiết khắc nghiệt. Báo cáo lưu lượng hàng tháng mới nhất từ các hãng vận tải có trụ sở tại khu vực cho thấy nhu cầu tăng trưởng gần như phù hợp với hiệu suất trong tám tháng đầu năm.

* 1. **Kho bãi, giao nhận, logistics trong thương mại điện tử:**

Dịch vụ eTrade toàn cầu (GeTS) là một công ty con của CrimsonLogic và là công cụ tăng trưởng quan trọng cho Tập đoàn. Nền tảng chính của GeTS - CALISTA, giúp các doanh nghiệp phối hợp các yêu cầu về hậu cần, tuân thủ và tài chính cho thương mại xuyên biên giới theo cách dễ tiếp cận, có thể dự đoán và dễ dàng. CrimsonLogic là đối tác của các chính phủ và doanh nghiệp trên toàn cầu. Trong hơn 30 năm, Tập đoàn đã hợp tác với khách hàng để đổi mới các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ bền vững trên thế giới trong Thương mại, Pháp lý và Chính phủ kỹ thuật số, cho phép chuyển đổi ảnh hưởng tích cực đến cuộc sống và cộng đồng.

OTB của GeTS cũng là blockchain xuyên biên giới đầu tiên trên thế giới cho thương mại nối ASEAN và Đường tơ lụa kỹ thuật số của Trung Quốc. Nó tăng cường sự an toàn của các tài liệu liên quan đến thương mại, từ Giấy chứng nhận xuất xứ cho hóa đơn thương mại, và cải thiện tính minh bạch và sự tin cậy giữa các chủ hàng, giao nhận và khách hàng. OTB là một phần của nền tảng GeTS 'CALISTA giúp các doanh nghiệp phối hợp các yêu cầu về hậu cần, tuân thủ và tài chính về thương mại xuyên biên giới theo cách dễ tiếp cận, có thể dự đoán và dễ dàng.

GeTS hiện đang thực hiện hơn 13,5 triệu giao dịch và ghi nhận tổng giá trị gia tăng (GMV) hơn 400 tỷ đô la trong nửa đầu năm 2018. Công ty đã liên kết tới 24 nút hải quan trên toàn thế giới, với hơn 175.000 bên được kết nối, tiếp tục cải thiện tiết kiệm thời gian thêm 60% và tăng năng suất gấp 1,5 lần để giao dịch dễ dàng hơn, dễ dự đoán và dễ tiếp cận hơn.

Trong triển lãm lần thứ 15 của Trung Quốc-ASEAN (CAEXPO tại Nam Ninh, Quảng Tây, Trung Quốc), GeTS sẽ ký thỏa thuận hợp tác với Trung Quốc - ASEAN Information Harbor Co. (CAIH) để cùng nhau triển khai Open Trade Blockchain (OTB), bao gồm và dịch vụ blockchain mở rộng được xây dựng cho các cộng đồng thương mại để nâng cao hiệu quả tổng thể, an ninh và minh bạch cho thương mại toàn cầu.

1. **Thị trường logistics Malaysia:**
	1. ***Tình hình chung***

 Thách thức đối với công cuộc phát triển kinh tế của Malaysia hiện nay không chỉ là những nhân tố bất lợi trong nước mà bao gồm hàng loạt ảnh hưởng tiêu cực từ bên ngoài. Do đó, Chính phủ mới đã phải nỗ lực rất lớn trên phương diện tái cơ cấu và tìm lại năng lực cạnh tranh cho nền knh tế.

Theo Văn phòng Thống kê Malaysia, CPI của Malaysia tháng 8/2018 tăng 0,2% so với cùng kỳ năm 2017, thấp hơn so với 0,9% của tháng 7/2018 và 0,4% theo dự báo của thị trường. Đây là mức thấp nhất kể từ tháng 02/2015 do giá thực phẩm và vận tải đều tăng chậm.

Malaysia là quốc gia thương mại lớn thứ 24 trên thế giới, điều đó cũng đồng nghĩa với việc ngành logistics rất có tiềm năng phát triển ở đất nước này. Từ cơ sở hạ tầng logistics; cảng, sân bay, đường cao tốc và đường sắt đến các nhà cung cấp dịch vụ và nhà quản lý chính phủ phải cùng nhau để cung cấp một hệ sinh thái giải pháp tổng thể hậu cần.

Vai trò của hậu cần là một yếu tố quan trọng trong tăng trưởng kinh tế và thương mại của Malaysia.

Malaysia từ lâu đã được xem như là một cửa ngõ vào ASEAN, và có một loạt các thỏa thuận quốc tế và một lịch sử lâu dài về thương mại toàn cầu. Chủ tịch tổ chức Diễn đàn Kinh doanh Toàn cầu Malaysia, Nordin Abdullah nhận xét “Malaysia có lợi thế thỏa thuận thương mại với các quốc gia chủ chốt như Nhật Bản, Pakistan, New Zealand, Ấn Độ, Chile và Úc và tất cả các quốc gia ASEAN theo AFTA. Tăng trưởng của ngành logistics ở Malaysia gần như được đảm bảo khi nền kinh tế được kỳ vọng tăng từ 5% đến 6% hàng năm trong những năm tới, trong khi tương đối thấp so với một số nước châu Á, tương đối cao so với mức trung bình toàn cầu 3,7% .

Malaysia có cơ sở hạ tầng phát triển tốt. Cơ sở hạ tầng ở Malaysia được thiết kế để phục vụ cộng đồng doanh nghiệp

. Mạng viễn thông được phục vụ bởi công nghệ kỹ thuật số và cáp quang, 5 sân bay quốc tế (tất cả đều có các thiết bị vận tải hàng không), đường cao tốc được duy trì tốt và bảy cảng biển quốc tế làm Malaysia trở thành một bàn đạp lý tưởng cho thị trường châu Á-Thái Bình Dương.

Các ngành công nghiệp ở Malaysia chủ yếu nằm ở hơn 500 khu công nghiệp và khu tự do phát triển trên toàn quốc. Các khu này được phân loại là khu chế xuất, phục vụ cho các yêu cầu của các ngành công nghiệp định hướng xuất khẩu. Ngoài ra còn có các công viên chuyên ngành đã được phát triển để đáp ứng nhu cầu của các ngành cụ thể.

* 1. ***Giao nhận, thương mại điện tử***

 CEVA Logistics đã được chỉ định để vận hành trung tâm phân phối đầu tiên ở Châu Á Thái Bình Dương cho Honeywell Aerospace Trading (HAT).

Có trụ sở tại Kuala Lumpur, Malaysia, trung tâm phân phối mới cung cấp các giải pháp chuỗi cung ứng cho các bộ phận được chứng nhận trước thuộc sở hữu của HAT cho người tiêu dùng cuối cùng.

Thuận tiện nằm trong Khu công nghiệp Bukit Jelutong, CEVA Logistics sẽ vận hành một cơ sở ngoại quan, gắn máy lạnh và môi trường xung quanh cho cả nguyên liệu và thành phẩm để xuất khẩu và phân phối tại địa phương.

CEVA Logistics cũng sẽ là một trong những nhà cung cấp chịu trách nhiệm về quản lý và vận chuyển hàng hóa và đóng gói hàng hóa toàn cầu của HAT tại Malaysia. Giải pháp tổng thể này sẽ cho phép HAT tập trung vào các năng lực cốt lõi của mình trong việc cung cấp hỗ trợ chất lượng và kịp thời cho người dùng cuối.

Logistics có một hồ sơ theo dõi tốt và mối quan hệ lâu dài với Honeywell trên toàn cầu và khu vực, cung cấp các giải pháp chuỗi cung ứng đầu cuối cho phép cải thiện hiệu quả và giảm chi phí, cơ sở mới này sẽ là một hoạt động bổ sung.

Tại Đông Nam Á, CEVA Logistics có danh mục đầu tư mạnh với Honeywell bao gồm các giải pháp quản lý hậu cần và vận chuyển hàng hóa tại Kuala Lumpur và Jakarta, Indonesia cũng như các doanh nghiệp môi giới hải quan ở Indonesia, Malaysia và Singapore.

Nhóm sẽ tiếp tục hợp tác chặt chẽ với Honeywell để tiếp tục thiết kế các giải pháp chuỗi cung ứng mạnh mẽ trên toàn khu vực.

Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ: Nhà đầu tư: Pierre Benaich SVP Quan hệ đầu tư pierre.benaich@cevalogistics.com +41 41 547 0048Media: Matthias Hochuli Group Trưởng phòng Tiếp thị và Truyền thông matthias.hochuli@cevalogistics.com +41 41 547 00 52

CEVA Logistics là công ty quản lý chuỗi cung ứng tài sản toàn cầu hàng đầu, thiết kế và thực hiện các giải pháp hàng đầu trong ngành cho các công ty đa quốc gia và vừa và lớn. Khoảng 56.000 nhân viên tại hơn 160 quốc gia đang tập trung cung cấp các giải pháp chuỗi cung ứng hiệu quả và mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực mà CEVA áp dụng chuyên môn hoạt động để cung cấp các dịch vụ tốt nhất trên mạng tích hợp logistics của mình.

1. **Thị trường logistics Thái Lan:**
	1. ***Tình hình chung***

 Các tỉnh phía đông của Thái Lan là Chonburi, Rayong và Chachoengsao là các trung tâm sản xuất chính của Thái Lan trong nhiều thập kỷ, sản xuất thành công hóa dầu, ô tô và điện tử. Trên hết, bởi vì các tỉnh có vị trí chiến lược trên Vịnh Thái Lan, họ cũng là những trung tâm xuất khẩu lớn. Hiện nay, khu vực này đã xuất khẩu nhiều sản phẩm khác nhau ra thế giới và thu hút hàng triệu du khách mỗi năm. Đây cũng là nơi đang diễn ra các đự án nâng cấp cơ sở hạ tầng chưa lớn trong Hành lang Kinh tế phía Đông mới (EEC).

EEC hứa hẹn mang lại một thị trường 45 tỷ đô la và là một phần của chiến lược “Thái Lan 4.0”, một mô hình kinh tế mới nhằm chuyển đổi các ngành công nghiệp Thái Lan sang công nghệ cao. Trọng tâm là các đổi mới trong các ngành công nghiệp mục tiêu như robot, hàng không vũ trụ, và nền kinh tế kỹ thuật số. Nhờ mạng lưới cơ sở hạ tầng hiện tại và các sáng kiến của chính phủ, Thái Lan hy vọng biến những tỉnh này trở thành một trung tâm kỹ thuật số và đổi mới hàng đầu kết nối các quốc gia khác trong khu vực bằng đường bộ, đường biển và hàng không.

***Tạo mạng lưới logistics kết nối châu Á***

Cốt lõi của EEC là ý định kết nối các cường quốc kinh tế của châu Á. Việc tạo ra đường sắt cao tốc đầu tiên của quốc gia nối liền với nhau ba sân bay chính (Suvarnabhumi, Don Mueang và U-Tapao) cũng như một bản cải tạo rộng lớn của sân bay U-Tapao, là một trong những bước đầu tiên để giảm đáng kể chi phí hậu cần. Dự án cũng sẽ mở rộng khả năng tiếp cận các khu vực như Chiang Mai ở phía bắc, Nong Khai ở phía đông bắc và Hua Hin ở phía nam.

Tương tự, việc mở rộng hai cảng biển sâu tiên tiến tại Laem Chabang và Map Ta Phut sẽ hỗ trợ tăng trưởng xuất khẩu của Thái Lan. Ngoài ra, việc phát triển một cảng thương mại ở Sattahip sẽ cho phép khu vực này dễ tiếp cận hơn với các tàu du lịch và du thuyền sang trọng, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận khu vực này.

Việc phát triển cơ sở hạ tầng, vẫn đang được tiến hành, sẽ sẵn sàng để sử dụng trong vòng 5 đến 10 năm tới. Tuy nhiên, nhiều nhà lãnh đạo doanh nghiệp đã nhìn thấy tiềm năng và công ty của họ có chiến lược có trụ sở tại Thái Lan đang gặt hái những lợi ích. Theo ông Alessandro Piscini, Giám đốc điều hành của công ty thương mại điện tử Lazada, những sáng kiến mà chính phủ Thái đang làm việc đang đi đúng hướng để hỗ trợ phát triển kinh doanh. Cơ sở hạ tầng, các cảng mới, và các hỗ trợ mới hỗ trợ các mạng lưới logistics sẽ là động lực tăng trưởng rất lớn cho Thái Lan trong những năm tới.

***Trở thành trung tâm đổi mới của châu Á***

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), việc tiếp cận và kết nối các nguồn lực của logistics sẽ tạo thúc đẩy nhờ tăng trưởng kinh tế kỹ thuật số. Đây là lý do tại sao Thái Lan đã phát triển công viên kỹ thuật số (Digital Park) Thái Lan (EECd), một trung tâm dữ liệu với cơ sở hạ tầng băng thông rộng cực kỳ tốc độ cao. Cụm kinh tế, có vị trí chiến lược trên Hành lang Kinh tế Đông, sẽ là nơi phát triển rất tốt cho những người sáng tạo toàn cầu kỹ thuật số ở châu Á. Hơn nữa, kế hoạch trang bị EECd của Thái Lan với cáp ngầm, trạm vệ tinh và trung tâm dữ liệu sẽ đảm bảo rằng trung tâm đáp ứng nhu cầu của các công ty công nghệ đòi hỏi khắt khe nhất.

Thái Lan đang sử dụng phương pháp tương tự với Hành lang đổi mới kinh tế phía Đông (EECi), nơi các nhà nghiên cứu sẽ phát triển những đổi mới sẽ để sử dụng trong thế giới thực, cải thiện cuộc sống của người dân địa phương và biến Thái Lan trở thành trung tâm cho sự đổi mới tư duy trong tương lai.

Cùng với đó, các dự án này đang giúp Thái Lan trở thành một nơi hấp dẫn cho các công ty công nghệ tăng cao, theo David Sun, Giám đốc điều hành khu vực Đông Nam Á của Huawei. Các công ty như Huawei đã thành công trong việc khai thác nhu cầu các thiết bị điện tử trong khu vực.

Theo OECD, châu Á được dự báo sẽ vẫn là khu vực phát triển nhanh nhất thế giới đến năm 2030, với nhiều nước ASEAN đang hướng tới nền kinh tế kỹ thuật số. Sự tăng trưởng kinh tế này, cùng với sự phát triển của các cơ sở hạ tầng tiên tiến ở Thái Lan như EECd và EECi để thúc đẩy các doanh nghiệp sáng tạo, tạo ra những cơ hội chưa từng có cho các doanh nghiệp tầm nhìn xa trông rộng. Đây cũng là cơ hội để e-logistics bùng nổ ở Thái Lan trong thời gian tới.

* 1. ***Thị trường kho bãi***

Công ty vận tải và hậu cần tích hợp của Hàn Quốc CJ Logistics đã hoàn thành việc nâng cấp trung tâm phân phối trung tâm tại Thái Lan và mở rộng các chi nhánh khu vực để đạt được 100% phạm vi toàn quốc.

Động thái này nhằm mục đích hỗ trợ các nhà cung cấp dịch vụ điện tử Thái Lan với các dịch vụ phân phối chất lượng đáng tin cậy trên toàn quốc để hỗ trợ tăng trưởng thương mại điện tử mạnh mẽ, chuyển CJ Logistics đến gần hơn với mục tiêu trở thành nhà lãnh đạo trong kinh doanh bưu kiện của Thái Lan vào năm 2020.

Là một vị trí chiến lược trong khu vực để hỗ trợ tăng trưởng kinh doanh của CJ, công ty đã đầu tư vào việc phát triển một trung tâm hậu cần trung tâm 71.900m² (774.000ft²) ở Bangna, Bangkok.

Kết nối với các xa lộ chính, các sân bay và bến cảng chính, dự kiến ​​sẽ hoàn thành vào tháng 5 năm 2019, với khả năng xử lý lên đến 408.000 bưu kiện mỗi ngày nhờ việc thực hiện một phân loại tự động được gọi là Wheel Sorter. Sau khi hoàn thành, công suất sẽ tăng gấp 10 lần so với 40.000 bưu kiện hiện có mỗi ngày.

Ngoài việc cải tiến các cơ sở vật chất, CJ Logistics không ngừng mở rộng các điểm dịch vụ trên toàn quốc. Công ty hiện có 74 chi nhánh, 650 lái xe và công suất xử lý hàng ngày là 40.000 bưu kiện.

Trong năm 2018, CJ Logistics sẽ mở thêm bốn chi nhánh tại Bangkok và các tỉnh lớn ở miền Trung, Đông, Bắc, Đông Bắc và Nam. Vào năm 2020, nó sẽ mở rộng các điểm dịch vụ đến 200 chi nhánh bao gồm tất cả các thành phố lớn với thêm 4.249 lái xe và công suất hàng ngày tối đa 300.000 bưu kiện.

Trong khi CJ Logistics có 50% thị trường nội địa tại Hàn Quốc, công ty hiện đang chuyển hướng tập trung sang thị trường Thái Lan, nơi mà nó thấy cơ hội tăng trưởng đáng kể.

1. **Thị trường logistics của một số nước khác trong khu vực**
	1. ***Lào***

*Lào khai trương cảng thông quan nội địa để tạo điều kiện thuận lợi thương mại với các nước láng giềng.* Lào đã khai trương cảng thông quan nội địa/cảng cạn (ICD) đầu tiên của nước này thuộc sở hữu của Công ty ICD Quốc tế Lào. Cảng ICD được bố trí tại trung tâm hành lang kinh tế nối Lào với Trung Quốc và Thái Lan trên diện tích 22,3 ha sẽ phục vụ nhu cầu của 3 nước về vận tải, thương mại và hợp tác kinh tế.

Việc khai trương cảng thông quan nội địa sẽ tạo điều kiện cho việc vận tải qua biên giới một cách linh động hơn, an toàn hơn và dễ dàng hơn. Mục đích của Công ty không chỉ nhằm tăng vận tải biên giới mà còn để giảm chi phí logistics và thu hút đầu tư nước ngoài vào Lào. Tổng đầu tư của ICD này là 14 triệu USD, trong đó, Lào sở hữu 51% cổ phần, còn lại do Trung Quốc sở hữu.

 ICD được phát triển phù hợp với tầm nhìn và kế hoạch phát triển logistics của Chính phủ, kỳ vọng sẽ góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội của đất nước nói chung, tỉnh Luang Namtha nói riêng; đồng thời, giúp chuyển đổi Lào thành trung tâm dịch vụ quá cảnh hàng hóa trong khu vực.

*Lào cải thiện dịch vụ e-banking để tạo điều kiện tiếp cận tài chính.* Theo đó, nhiều ngân hàng tại Lào đang đẩy nhanh tăng cường chất lượng phòng giao dịch và chất lượng sản phẩm để tạo điều kiện tốt hơn cho việc tiếp cận dịch vụ tài chính.

Theo Ngân hàng quốc gia Lào (BOL), người dân Lào vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn so với các nước láng giềng, các nước ASEAN hay các nước trong khu vực. Điều này có nghĩa là mức độ tiếp cận vốn của người dân vẫn còn thấp. Sự phát triển sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng vẫn là biện pháp tạo điều kiện tốt nhất để tiếp cận dịch vụ của ngân hàng.

Hiện nay, các sản phẩm dịch vụ e-banking, đặc biệt là dịch vụ quét mã QR hay sử dụng các ứng dụng qua điện thoại di động đang nở rộ tại Lào. Hiện có khoảng hơn 40 ngân hàng và văn phòng đại diện ngân hàng ở Lào. Một số ngân hàng đã giới thiệu việc sử dụng các ứng dụng qua điện thoại di động hay dịch vụ qua mã QR như Ngân hàng Ngoại thương Lào, Ngân hàng Lào – Việt và Ngân hàng Lào ACLEDA. Như vậy, có thể thấy là các sản phẩm dịch vụ tài chính mới sẽ thúc đẩy việc tiếp cận vốn cho người dân, đặc biệt tạo điều kiện cho người dân trong việc thanh toán và quản lý tài khoản. Việc phát triển các sản phẩm dịch vụ mới này sẽ làm giảm bớt việc sử dụng tiền mặt trong cộng đồng do có rủi ro khi sử dụng tiền mặt. Người dân có thể sử dụng các ứng dụng để biết được thông tin tài khoản, giao dịch, chuyển khoản bằng điện thoại di động, thanh toán… thông qua sử dụng mã QR mọi nơi mọi lúc.

Để thúc đẩy và mở rộng việc sử dụng các dịch vụ mới này, BOL đã thúc giục các ngân hàng cải thiện, nâng cấp dịch vụ e-banking và mở rộng ứng dụng. Các sản phẩm này bao gồm e-banking, thanh toán, internet banking, ATM và các thanh toán khác như rút tiền, chuyển khoản và các dịch vụ sử dụng thẻ tín dụng khác. Cải thiện các sản phẩm dịch vụ và phát triển hệ thống dịch vụ đang đáp ứng yêu cầu của khách hàng và hướng tới đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

* 1. ***Philippines***

Ủy ban Mạng lưới Giao thông Vận tải và Hậu cần của Hội đồng Phát triển Xuất khẩu đã xác định các chương trình có thể giúp cải thiện hiệu quả của các dịch vụ cơ sở hạ tầng của Philipinnes. Chương trình chính là Kế hoạch Tổng thể về Logistics Quốc gia được điều hành bởi Hội đồng Cạnh tranh Quốc gia (NCC) nhằm thúc đẩy khả năng cạnh tranh của Philippines thông qua phát triển lĩnh vực logistics.

Kế hoạch tổng thể nhằm phát triển một hành lang hậu cần đa phương liền mạch, được kỳ vọng sẽ hỗ trợ chính phủ trong việc xác định các tắc nghẽn giao thông và hậu cần chính, cả về cơ sở hạ tầng mềm và cứng.

Kế hoạch cũng sẽ cung cấp hướng phát triển cơ sở hạ tầng trong tương lai và các chính sách mà chính phủ sẽ thực hiện. Đây cũng được coi là chất xúc tác cho việc phối hợp và thực hiện dự án tốt hơn giữa các cơ quan, đặc biệt cho các dự án được xác định theo kế hoạch.

Một trong nút thắt lớn cho ngành logistics của nước này chính là tắc nghẽn giao thông gần các cảng Manila. Do đó, Hệ thống Đặt chỗ Đón (TABS) được thực hiện bởi các nhà khai thác cảng ở Manila để giúp giảm bớt lưu lượng truy cập cảng. TABS quy định số lượng xe tải chạy dọc Metro Manila, ra vào các cảng, tránh sự tái diễn của tắc nghẽn cảng và giải quyết tham nhũng. TABS là một giải pháp hợp tác của Cơ quan Phát triển Manila (MMDA) và các bên liên quan chuỗi cung ứng, hợp tác với One-Stop Connections Pty Ltd. của Úc, để đáp ứng các chính sách cấm và xe tải do chính quyền địa phương giới thiệu trong năm 2014 chống ùn tắc ở Manila. Xe tải đăng ký theo TABS được miễn lệnh cấm xe tải MMDA vào những giờ giới hạn.

Để giảm chi phí hậu cần trong vận chuyển nội địa, hiệu quả của mạng roll-on, roll-off (Roro) sẽ được tăng cường bởi sự chấp thuận gần đây của Lệnh điều hành 204, mở rộng chính sách mạng Roro cho khung Roro (Charo). Với Charo, chi phí xử lý hàng hóa sẽ ít hơn 15 phần trăm đến 20 phần trăm. Nó sẽ cho phép tài xế xe tải hoạt động hiệu quả hơn vì xe tải của họ sẽ không đi cùng với container trong các tàu Roro nữa. Hơn nữa, việc xuất và nhập hàng từ và đến các cảng địa phương có thể được các tàu nước ngoài thực hiện theo Luật đồng tải nước ngoài mới được phê duyệt hoặc Đạo luật Cộng hòa 10668 và các quy tắc và quy định thực hiện. Điều này sẽ loại bỏ chi phí cho việc chuyển hàng hóa nước ngoài này từ các tàu quốc tế trong các cảng quốc tế sang các tàu nội địa trong các cảng địa phương.

Đối với vận tải hàng không, Chính sách Sân bay Kép, như Sân bay Quốc tế Ninoy Aquino (Naia) và Sân bay Clark, sẽ được chuyển sang chính quyền tiếp theo.

Ngoài ra, các sân bay thứ cấp sẽ tiếp nhận các chuyến bay đến đêm muộn hoặc các giờ định trước để giảm lưu thông tại ba nhà ga của Naia. Việc thành lập Hội đồng An toàn Giao thông Quốc gia được đề xuất sẽ được thông qua trong Đại hội lần thứ 17. Ban đề xuất có nhiệm vụ tiến hành các nghiên cứu đặc biệt liên quan đến an toàn giao thông và đề xuất các cải tiến về an toàn giao thông.

Cuối cùng, vận chuyển hàng không và hậu cần cần tăng cường của Cơ quan Hàng không Dân dụng của Philippines-cơ quan quản lý sân bay và hàng không.

.