

ISSN 0868-3808 TRUNG TÂM KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

# Kinh tế

## Châu Á - Thái Bình Dương

**Phát triển du lịch quốc tế của Việt Nam**

**Bảo hiểm trực tuyến: kinh nghiệm quốc tế**

**Hiệu quả tài chính của doanh nghiệp may mặc Việt**

**Thương mại, đầu tư và tăng trưởng của ASEAN**

**Thị trường khoa học và công nghệ trong AEC**

ASIA - PACIFIC ECONOMIC REVIEW

Số 551 - Tháng 10 năm 2019



**TRU SỞ CHÍNH**

176 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội

**VĂN PHÒNG GIAO DỊCH**

18 ngõ 49 Linh Lang, Ba Đình, Hà Nội  
ĐT / Fax: (04) 38574312  
Email: ktcatbd@gmail.com

**TỔNG BIÊN TẬP**

Lê Văn Sang

**PHÓ TỔNG BIÊN TẬP**

Lê Kim Sa (Việt Hà)  
Nguyễn Hồng Phối

**HỘI ĐỒNG KHOA HỌC**

Trần Văn Thọ  
Võ Đại Lược  
Nguyễn Xuân Thắng  
Trần Đình Thiên  
Lê Bộ Linh  
Nguyễn Đức Thanh  
Trần Đức Hiệp  
Lê Văn Chiến

**BAN TRỊ SỰ**

Hồng Huế: 0962002215  
Email: lehonghue0511@gmail.com

**BAN THƯ KÝ - BIÊN TẬP**

Hoàng Dung: 0938016618  
Email: hoangdung.brand@gmail.com  
Văn Anh: 0903833489  
Email: ktcatbd.nc@gmail.com

**Văn phòng đại diện tại Tp. Hồ Chí Minh**

14 Út Tịch, P.4, Q. Tân Bình, Tp. HCM  
ĐT: (08)38117227 Fax: (08)38117997  
Email: ktcatbd.hcm@gmail.com

**Thường trú tại Tp. Hồ Chí Minh**

Ngọc Thủy: 0933.69.38.98  
Email: nhabaongocthuay@gmail.com

**GIẤY PHEP XUẤT BẢN:** 1545/BC-GPXB;  
175/GP-BVHTT; 11/GP-SDBS-GPHĐBC;  
274/GP-BTTTT

In tại Công ty in My link  
Giá: 25.000 VND

04. Quản trị doanh nghiệp trong xu hướng phát triển kinh tế số  
*Vũ Thị Thu Hằng*
07. Vai trò và tiềm năng phát triển du lịch quốc tế của Việt Nam  
*Nguyễn Thị Thu Hà, Nguyễn Gia Thọ, Phạm Thị Hương, Tống Thị Thu Hòa*
10. Bảo hiểm trực tuyến (E-insurance) tại một số nước trên thế giới và ý nghĩa của nghiên cứu bảo hiểm trực tuyến tại thị trường bảo hiểm Việt Nam  
*Tô Thị Hồng*
13. Phân tích thực trạng hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp may mặc Việt Nam  
*Đỗ Thị Thanh*
16. Máy học và ứng dụng trong khai phá dữ liệu khách hàng trên website của doanh nghiệp  
*Nguyễn Thị Thanh Hương*
19. Ảnh hưởng của tiền lương tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam trong bối cảnh tự do hóa thương mại (Phần 2)  
*Cao Thị Hồng Vinh, Nguyễn Thị Ngân Hà, Phạm Thị Hồng Diên, Vũ Thị Hạnh, Phạm Thị Minh Thủy*
23. Thực hiện trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp thuộc Tập đoàn Dệt May Việt Nam: bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp ngành dệt may  
*Vương Thị Thanh Trì*
26. Thực trạng một số nhân tố tác động đến động lực làm việc của nhân viên bán hàng tại các siêu thị ở Hà Nội  
*Trương Đức Thao*
29. Phát triển Khu kinh tế Nghi Sơn và các Khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa  
*Nguyễn Gia Thọ, Nguyễn Thị Thu Hà, Phạm Thị Hương, Tống Thị Thu Hòa*
31. Hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics của Công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi: Thực trạng và giải pháp phát triển  
*Nguyễn Thanh Thủy, Nguyễn Lan Hoàng Thảo*
34. Vùng động lực ở tỉnh Hòa Bình: Thực trạng và giải pháp  
*Nguyễn Thị Hằng, Bùi Thị Cẩm Tú, Ngô Minh Đức*
37. Thành công bước đầu trong thu hút đầu tư nước ngoài tỉnh Bình Dương  
*Trần Minh Đức*
40. Phân tích thực trạng chuỗi giá trị ngành hàng hạt điều tại Vùng Đông Nam bộ  
*Nguyễn Hữu Tị*
43. Vận dụng quan điểm của Hồ Chí Minh vào thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo ở một số tỉnh miền núi phía Bắc hiện nay  
*Vi Thị Lại*
46. Xu hướng thương mại và đầu tư: Ảnh hưởng kết hợp đến tăng trưởng kinh tế của ASEAN  
*Bùi Thị Lý, Vũ Thị Hạnh, Phạm Thị Cẩm Anh, Phạm Thị Minh Thủy*
50. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng có việc làm sau tốt nghiệp của sinh viên cơ sở II, trường Đại học Ngoại thương tại Tp. Hồ Chí Minh  
*Lê Hằng Mỹ Hạnh, Lý Ngọc Yến Nhi*
53. Cơ hội tiếp cận thị trường khoa học và công nghệ khi Việt Nam tham gia vào Cộng đồng Kinh tế ASEAN  
*Trần Thị Tuyết Lan*
56. Quan hệ liên kết giữa các tác nhân trên chuỗi giá trị hồ tiêu tỉnh Gia Lai  
*Nguyễn Trường Sơn, Nguyễn Đặng Toàn Chương*
59. Nhân tố ảnh hưởng đến khả năng chi trả bảo hiểm cây lúa của hộ nông dân khu vực đồng bằng sông Hồng  
*Phan Anh Tuấn*
62. Giải pháp gia tăng khả năng tiếp cận các khoản vay trên thị trường tài chính của các công ty cổ phần xây dựng công trình niêm yết ở Việt Nam  
*Chu Kiều Linh, Phan Nguyễn Hoài Nam, Phạm Ngọc Hải, Phạm Thị Kim Ngân, Nguyễn Thị Thùy Dung*
64. Quan hệ Việt Nam với một số nước lớn những năm đầu thế kỷ XXI  
*Hà Anh Tuấn*

---

# Hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics của Công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi: Thực trạng và giải pháp phát triển

Nguyễn Thanh Thủy  
Nguyễn Lan Hoàng Thảo  
Trường Đại học Mở- Địa chất

Trong những năm gần đây, Việt Nam đã và đang tham gia vào chuỗi cung ứng giá trị toàn cầu, đi kèm với đó là nhu cầu rất lớn đối với dịch vụ logistics. Nắm bắt thời cơ này, Công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi (PTSC Quảng Ngãi) xác định hướng phát triển: ổn định và nâng cao cạnh tranh để trở thành một đơn vị cung ứng dịch vụ logistics có uy tín trong ngành dầu khí nói chung, khu vực kinh tế miền Trung và Việt Nam nói riêng. Bài báo đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của PTSC Quảng Ngãi, qua đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hoạt động này nhằm đáp ứng định hướng phát triển của doanh nghiệp và phù hợp với chủ trương phát triển kinh tế biển của tỉnh Quảng Ngãi trong giai đoạn hiện nay và tầm nhìn tới năm 2030.

## 1. Mở đầu

Việt Nam đã thực hiện các cam kết về tự do hoá dịch vụ logistics trong WTO và Hội nhập ASEAN về logistics theo lộ trình 4 bước là tự do hoá thương mại, dỡ bỏ rào cản thuế; tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics; nâng cao năng lực quản lý logistics và phát triển nguồn nhân lực. Chính sự phát triển dịch vụ logistics góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, mở rộng thị trường kinh doanh, đảm bảo vận hành sản xuất, kinh doanh hiệu quả, tiết giảm chi phí, hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, đồng thời tạo ra chuỗi giá trị toàn cầu.

Tỉnh Quảng Ngãi nằm trong phạm vi hoạt động của 2 trung tâm logistics thuộc Hành lang kinh tế đường 14B và Hành lang kinh tế đường 19 và duyên hải Nam Trung Bộ (theo quy hoạch phát triển hệ thống trung tâm logistics trong cả nước đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt), Quảng Ngãi có tiềm năng, thế mạnh phát triển các hoạt động logistics vì có hạ tầng giao thông, cảng biển tương đối thuận lợi. Bên cạnh đó, tỉnh Quảng Ngãi đã ban hành Quyết định số 691/QĐ-UBND ngày 20/05/2019 về việc Ban hành kế hoạch cải thiện chỉ số hiệu quả logistics trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động liên quan đến lĩnh vực logistics có những giải pháp nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên môn hóa và hiện đại hóa. Vì vậy, giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi là cần thiết, đáp ứng xu hướng phát triển chung của tỉnh Quảng Ngãi trong lĩnh vực logistics.

## 2. Khái niệm, nội dung của hoạt động quản trị logistics

Luật Thương mại Việt Nam “Dịch vụ 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 (Điều 233-Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

Theo Hiệp hội các nhà chuyên nghiệp về quản trị chuỗi cung ứng (CSCMP): “Quản trị logistics là một phần của quản trị chuỗi cung ứng bao gồm việc hoạch định, thực hiện, kiểm soát việc vận chuyển và dự trữ hiệu quả, có hiệu suất cao hàng hóa, dịch vụ cũng như những thông tin liên quan từ nơi xuất phát đến nơi tiêu thụ để đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Hoạt động của quản trị logistics cơ bản bao gồm quản trị vận tải hàng hóa xuất và nhập, quản lý vận tải, kho bãi, nguyên vật liệu, thực hiện đơn hàng, thiết kế mạng lưới logistics, quản trị tồn kho, hoạch định cung/cầu, quản trị nhà cung cấp dịch vụ thứ ba. Ở một số mức độ khác nhau, các chức năng của logistics cũng bao gồm việc tìm nguồn đầu vào, hoạch định sản xuất, đóng gói, dịch vụ khách hàng. Quản trị logistics là chức năng tổng hợp kết hợp và tối ưu hóa tất cả các hoạt động logistics cũng như phối hợp hoạt động logistics với các chức năng khác như marketing, kinh doanh, sản xuất, tài chính, công nghệ thông tin.”

### 3. Thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của PTSC Quảng Ngãi giai đoạn 2014-2018

#### 3.1. Khái quát tình hình kinh doanh dịch vụ của công ty PTSC Quảng Ngãi giai đoạn 2014-2018

Công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi đang tập trung vào 04 ngành kinh doanh chính là Dịch vụ cơ khí dầu khí và xây lắp, dịch vụ sửa chữa và Bảo dưỡng, Dịch vụ cảng và logistics. Kết quả tình hình kinh doanh dịch vụ của Công ty giai đoạn 2014-2017 (bảng 1)

**Bảng 1. Bảng tình hình kinh doanh dịch vụ của Công ty giai đoạn 2014-2018 (tỷ đồng)**

	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Dịch vụ căn cứ Cảng và logistics	88,84	104,99	132,35	154,34	164,64
Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí	169,01	172,15	176,19	170,75	191,32
Dịch vụ kỹ thuật và cung cấp tư thiết bị cho nhà máy lọc dầu Dung Quất	110,42	99,38	111,76	132,28	88,96
Dịch vụ cơ khí Dầu khí và xây lắp công trình công nghiệp	185,64	527,31	496,10	222,96	168,66
Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh	553,91	903,83	916,39	680,33	613,58

Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Công ty PTSC

Tình hình kinh doanh dịch vụ của Công ty trong giai đoạn 2014-2018 cho thấy giá trị kinh doanh các dịch vụ đều tăng từ năm 2014-2016, riêng năm 2017 và năm 2018 có sự giảm sút so với năm 2015 và năm 2016. Giảm nhiều nhất vẫn là dịch vụ cơ khí dầu khí và xây lắp Việt Nam giảm dẫn đến các hoạt động dịch vụ giảm sút. Tuy nhiên, các dịch vụ logistics vẫn giữ được mức ổn định trong kinh doanh và có chiều hướng tăng lên. Hoạt động dịch vụ cơ khí dầu khí và xây lắp dầu khí có doanh thu chiếm tỉ trọng lớn trong tổng nguồn thu chính của Công ty song có thể bị biến động tăng giảm bất thường do các yếu tố chủ quan như giá dầu, lạm phát, chính trị và khách hàng. Trong khi đó, doanh thu từ dịch vụ căn cứ cảng và logistics thì chiếm tỉ trọng thấp hơn mặc dù nhu cầu đối với dịch vụ này xu hướng tăng lên do sự phát triển nền kinh tế toàn cầu, kinh tế liên kết giữa các ngành lĩnh vực khác phát triển, đồng thời công ty đã khẳng định uy tín trên thị trường các tỉnh miền Trung. Các hoạt động dịch vụ khác đều phục vụ chủ yếu cho ngành dầu khí nên sự chủ động cao, tương đối ổn định nhưng không phát huy được hết năng lực của cơ sở hạ tầng, chủ trương phát triển của tỉnh Quảng Ngãi về kinh tế biển.

Vì vậy, qua phân tích trên cho thấy việc phát huy lợi thế nguồn lực cũng như nâng cao hơn nữa kinh doanh dịch vụ logistics đang cung cấp là vấn đề cần thiết đối với Công ty PTSC Quảng Ngãi nói riêng và tỉnh Quảng Ngãi nói chung trong thời gian tới.

#### 3.2. Thực trạng kinh doanh dịch vụ logistics của PTSC Quảng Ngãi giai đoạn 2014-2018

Công ty đang cung cấp các dịch vụ logistics chính gồm: Xếp dỡ và vận chuyển hàng hóa, cho thuê thiết bị nâng hạ, thuê tàu lai dắt và ứng cứu sự cố, đại lý tàu biển, thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa, thuê kho bãi...Kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics trong 5 năm qua ở bảng 2.

**Bảng 2. Bảng tình hình kinh doanh dịch vụ logistics của Công ty 2014-2018**

	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Doanh thu từ Dịch vụ căn cứ Cảng và logistics (tỷ đồng)	88,84	104,99	132,35	154,34	164,64
Chỉ số liên hoàn (%)	100,00	118,18	126,06	116,62	106,67
Chỉ số bình quân (%)	113,51				
Doanh thu từ Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí (tỷ đồng)	169,01	172,15	176,19	170,75	191,32
Chỉ số liên hoàn (%)	100,00	101,86	102,35	96,91	112,05
Chỉ số bình quân (%)	102,63				
<b>Tổng cộng</b>	<b>257,85</b>	<b>277,14</b>	<b>308,54</b>	<b>325,09</b>	<b>355,96</b>
Chỉ số liên hoàn (%)	100,00	107,48	111,33	105,36	109,50
Chỉ số bình quân (%)	106,73				

Doanh thu từ dịch vụ logistics bao gồm doanh thu từ dịch vụ căn cứ Cảng và logistics; doanh thu từ Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí đều tăng từ năm 2014-2018 với tốc độ tăng bình quân 6,73%. Trong đó, doanh thu từ Dịch vụ căn cứ Cảng và logistics có tốc độ tăng mạnh hơn với mức trung bình tăng là 13,51%. Mặc dù áp lực cạnh tranh gia tăng rất lớn khi Cảng Hào Hưng đã chính thức đi vào hoạt động nhưng với sự quyết tâm và sự đồng lòng của toàn thể CBCNV, Công ty đã chủ động đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ, các chính sách giữ chân và duy trì các Khách hàng truyền thống, Khách hàng thân thiết, chủ động và tích cực trong công tác marketing để tìm kiếm nhiều Khách hàng mới. Kết quả là, PTSC Quảng Ngãi tiếp tục khai thác an toàn, hiệu quả Bến số 1- Cảng Dung Quất (Bến số 1) và Bến số 2 - Cảng tổng hợp Dung Quất (Bến số 2). Năm 2017, Cảng đã đón tàu được 356 tàu, sà lan ra/vào làm hàng với tổng sản lượng hàng hóa thông qua Cảng đạt 2,58 triệu tấn và đến năm 2018 cảng đón được 466 tàu, sà lan ra/vào với sản lượng hàng hóa thông qua là 2,78 triệu tấn. Điều này cho thấy sự cố gắng rất lớn của ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên trong việc chủ động tìm kiếm thị trường cũng như phát huy cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng dịch vụ.

Đối với Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí là cũng có sự tăng lên tuy nhiên tốc độ tăng trưởng bình quân chỉ đạt 2,63% do công ty mới chỉ khai thác dịch vụ trong ngành dầu khí là chính, chưa phát triển nhiều khách ở bên ngoài ngành để tận dụng những chiến lược phát triển kinh tế biển của tỉnh Quảng Ngãi.

**Bảng 3. Cơ cấu mặt hàng kinh doanh logistics của Công ty PTSC Quảng Ngãi**

	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Doanh thu từ Dịch vụ căn cứ Cảng và logistics (tỷ đồng)	88,84	104,99	132,35	154,34	164,64
Doanh thu từ Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí (tỷ đồng)	169,01	172,15	176,19	170,75	191,32
<b>Tổng cộng</b>	<b>257,85</b>	<b>277,14</b>	<b>308,54</b>	<b>325,09</b>	<b>355,96</b>

Xét về cơ cấu kinh doanh dịch vụ logistics của Công ty, dịch vụ căn cứ cảng và logistics có tỉ trọng ngày càng tăng lên và ngược lại dịch vụ tàu lai dắt có dự giảm xuống. Vì vậy, công ty cần khai thác tiềm năng, thế mạnh của mình và cơ hội bên ngoài để ổn định phát triển.

Bên cạnh đó, Công ty được đánh giá cao so với doanh nghiệp khác trong tỉnh nhờ có cơ sở hạ tầng tốt và vị trí thuận lợi; đội tàu vận tải được đầu tư đáp ứng

như cầu thị trường. Ngoài ra, trình độ lãnh đạo có kinh nghiệm quản trị logistics, nguồn nhân lực trình độ, sáng tạo có khả năng áp dụng công nghệ mới, công nghệ thông tin, tiếp cận nhiều khách hàng lớn, khách hàng nước ngoài.

Tuy nhiên, Công ty chỉ mới thực hiện một số công đoạn trong quy trình logistics mà trong khi đó các công ty nước ngoài lớn có xu hướng trọn gói nên chưa phát huy tiềm lực cơ sở vật chất, con người và kinh nghiệm để mở rộng thị trường, đa dạng dịch vụ. Công ty đã chú trọng áp dụng công nghệ thông tin, thương mại điện tử song chưa đồng bộ nên dẫn đến ách tắc trong xử lý đơn hàng, xử lý sự vụ phát sinh. Cơ sở hạ tầng mới phục vụ ở mức trung bình, công suất khai thác các dịch vụ chưa cao, chưa tương xứng với tiềm năng của Công ty nói riêng và của tỉnh Quảng Ngãi nói chung.

#### 4. Một số đề xuất giải pháp đối với Công ty PTSC Quảng Ngãi

Nhằm thực hiện kế hoạch phát triển dịch vụ logistics tỉnh Quảng Ngãi đến năm 2025, mỗi doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics nói chung và PTSC Quảng Ngãi nói riêng cần có những giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh logistics như sau:

Thứ nhất: Phải có sự phối hợp chặt chẽ, tạo thành khối liên kết giữa các doanh nghiệp trong tỉnh Quảng Ngãi (doanh nghiệp ngoại thương, doanh nghiệp logistics, doanh nghiệp vận tải biển, bảo hiểm, ngân hàng) nhằm phát huy sức mạnh cạnh tranh với các công ty nước ngoài, các công ty lớn. Đồng thời tận dụng các cơ hội ưu tiên phát triển logistics của tỉnh Quảng Ngãi đã đầu tư.

Thứ hai: PTSC cần triển khai đầy đủ các công đoạn trong quy trình Logistics để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng nhằm tránh mất những hợp đồng mà khách hàng yêu cầu cung cấp trọn gói hoặc phải chi

phí cho đơn vị khác khi thuê lại một số quy trình khi triển khai hợp đồng cung cấp dịch vụ Logistics.

Thứ ba: Công ty PTSC Quảng Ngãi cần chú trọng đầu tư đổi mới cơ sở hạ tầng, trang thiết bị máy móc, áp dụng công nghệ thông tin trong quản trị logistics cân đồng bộ, hiện đại theo xu hướng hội nhập quốc tế.

Thứ tư: Đội ngũ nhân lực luôn được bồi dưỡng nâng cao trình độ, đặc biệt là khả năng sử dụng ngoại ngữ thành thạo, kỹ năng chuyên nghiệp để phục vụ nhanh chóng, chính xác, đồng thời có khả năng tiếp cận và đáp ứng yêu cầu khách hàng lớn, khách hàng nước ngoài.

Thứ năm: Thực thi tốt công tác marketing nhằm truyền thông uy tín, hình ảnh của Công ty đến với khách hàng có hiệu quả nhất. Có chính sách hậu mãi tốt đối với những khách hàng lớn và khách hàng truyền thống để duy trì được những hợp đồng dài hạn./.

#### Tài liệu tham khảo

Công ty cổ phần dịch vụ dầu khí Quảng Ngãi PTSC (2014-2018). Báo cáo đại hội cổ đông thường niên về tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 đến năm 2018.

Quyết định (2019). Quyết định 691/QĐ-UBND, ngày 20/05/2019 của tỉnh Quảng Ngãi về việc ban hành kế hoạch cải thiện chỉ số hiệu quả logistics trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi.

Quyết định (2017). Quyết định 907/QĐ-UBND, ngày 17/05/2017 của tỉnh Quảng Ngãi về việc ban hành kế hoạch phát triển dịch vụ logistics tỉnh Quảng Ngãi đến năm 2025.

Việt Hương (2018). Quảng Ngãi: Ưu tiên dịch vụ logistics để thu hút nhà đầu tư, truy cập từ <http://w.w.w>. Nhà đầu tư.vn

## Phân tích thực trạng chuỗi giá trị ngành hàng...

Tiếp theo trang 42

Doanh thu và lợi nhuận trong chuỗi có sự chênh lệch rất lớn và tập trung chủ yếu ở các khâu chế biến và thương mại thành phẩm; tại các khâu sản xuất và thu mua nguyên liệu doanh thu và lợi nhuận không có sự khác biệt quá lớn. Chính vì vậy, tình trạng thiếu nguyên liệu, doanh nghiệp chế biến phải nhập khẩu điều tăng lên hàng năm./.

#### Tài liệu tham khảo

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2014), Đề án phát triển ngành điều Việt Nam đến năm 2020.

Bộ Nông nghiệp và PTNT, 2015. Quyết định số 579/QĐ.BNN-TT ngày 13 tháng 02 năm 2015 Phê duyệt Quy hoạch phát triển ngành điều đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030.

Trần Công Khanh và cộng sự (2013), Cây điều Việt Nam, hiện trạng và giải pháp phát triển, Viện Khoa học kỹ thuật nông nghiệp Miền Nam (IASVN), 2013

Nguyễn Anh Phong, Nguyễn ngọc Quế và cộng sự (2008). Nghiên cứu vai trò của doanh nghiệp chế biến trong chuỗi giá trị ngành điều Việt Nam. Báo cáo Dự án Nghiên cứu các đề xuất chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực nông nghiệp và địa bàn nông thôn.