

Xây dựng chỉ tiêu xếp hạng năng lực cạnh tranh cho các công ty vận tải biển, áp dụng đối với Việt Nam

■ PGS. TS. ĐẶNG CÔNG XƯƠNG

Trường Đại học Hàng hải Việt Nam

■ THS. NGUYỄN NAM GIANG

Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải

TÓM TẮT: Một trong những nguyên nhân gây nên tình trạng xấu của ngành vận tải biển Việt Nam trong thời gian qua là do bản thân các doanh nghiệp trong lĩnh vực này chưa nhận rõ được năng lực cạnh tranh của mình, đồng thời các cơ quan quản lý nhà nước cũng cần có những thông tin về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhằm hỗ trợ, phục hồi và phát triển, tăng năng lực của ngành vận tải biển Việt Nam. Do vậy, mục đích của bài báo nhằm giới thiệu và đưa ra phương pháp xây dựng các chỉ tiêu xếp hạng chung cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực này và áp dụng trường hợp cụ thể với doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam.

TỪ KHÓA: Chỉ tiêu xếp hạng, năng lực cạnh tranh.

ABSTRACT: One of the causing factors of this situation is the low self-awareness of their competitive capability. In addition, related-departments of Government managing this section did not have sufficient information to identify the companies which needs the supports to survive, recover and develop, in order to improve the general power of Vietnam shipping industry. The target of this article is to introduce and underline the need of the Competitive Capability Rankings and Primary Assessment Factors for companies in Shipping industry.

KEYWORDS: Rankings index, competitive capability.

1. TÁC DỤNG CỦA VIỆC XẾP HẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG NGÀNH VẬN TẢI BIỂN

** Đối với doanh nghiệp:*

Cạnh tranh có tác dụng rất quan trọng đối với công ty vận tải biển, giúp họ cải tiến khả năng quản lý, hoàn thiện tổ chức quản lý, nâng cao năng lực đội tàu, năng động trong việc tìm kiếm hàng hóa và khách hàng, từ đó làm tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất và hiệu quả kinh tế.

Bên cạnh mặt tích cực, cạnh tranh cũng có những tác dụng tiêu cực thể hiện ở cạnh tranh không lành mạnh như

những hành động vi phạm đạo đức hay vi phạm pháp luật (buôn lậu, trốn thuế, tung tin phá hoại...).

Thông qua chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh, các tổ chức đầu tư trong và ngoài nước biết được năng lực của các doanh nghiệp, để họ đầu tư vào cổ phiếu của những doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường vận tải biển.

** Đối với quản lý nhà nước:*

Một nền kinh tế có năng lực cạnh tranh cao phải có nhiều doanh nghiệp có sức cạnh tranh, ngược lại để tạo điều kiện cho doanh nghiệp có sức cạnh tranh, môi trường kinh doanh của nền kinh tế phải thuận lợi, các chính sách vĩ mô phải rõ ràng, nền kinh tế phải ổn định, bộ máy Nhà nước phải trong sạch, có tính chuyên nghiệp. Đồng thời, tính nhạy bén, năng động trong quản lý của doanh nghiệp là nhân tố quan trọng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, của sản phẩm vừa là bộ phận cấu thành, vừa là một trong những mục tiêu của nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia.

Thông qua việc xếp hạng năng lực cạnh tranh, các cơ quan quản lý nhà nước nắm được vị thế của các doanh nghiệp tại từng thời đoạn, có biện pháp tích cực điều chỉnh và hỗ trợ trong trường hợp xấu.

2. CÁCH TIẾP CẬN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG VẬN TẢI BIỂN

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vận tải biển là khả năng doanh nghiệp tạo ra được lợi thế cạnh tranh, có khả năng tạo ra năng suất và chất lượng cao hơn đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần lớn, tạo ra thu nhập cao và phát triển bền vững.

Đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vận tải biển thông qua các chỉ tiêu mang tính cốt lõi phản ánh các vấn đề chủ yếu như: quy mô hoặc thị phần, doanh thu, thu nhập bình quân, trình độ quản lý, uy tín của doanh nghiệp, chất lượng dịch vụ và các yếu tố khác. Các yếu tố này tạo nên lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có khả năng triển khai các hoạt động với hiệu suất cao hơn... Lợi thế cạnh tranh là xuất phát điểm, là điều kiện cần còn khả năng cạnh tranh mạnh là điều kiện đủ để doanh nghiệp có vị thế cạnh tranh mạnh trên thương trường. Doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh thì

nhất thiết phải có lợi thế cạnh tranh nhưng ngược lại thì chưa chắc hoàn toàn đã đúng.

3. CÁC YẾU TỐ CẤU THÀNH NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VẬN TẢI BIỂN

- *Trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp*: Tổ chức quản lý tốt trước hết là áp dụng phương pháp quản lý hiện đại đã được doanh nghiệp của nhiều nước áp dụng thành công như phương pháp quản lý theo tình huống, quản lý theo tiếp cận quá trình và tiếp cận hệ thống, quản lý theo chất lượng của ISO. Bản thân doanh nghiệp phải tự tìm kiếm và đào tạo cán bộ quản lý cho chính mình đảm bảo đủ độ linh hoạt, thích nghi cao với sự thay đổi.

- *Nguồn lực của doanh nghiệp*: Bao gồm các nguồn lực chủ yếu dưới đây:

+ *Nguồn nhân lực*: Là một nguồn lực rất quan trọng vì nó đảm bảo nguồn sáng tạo trong mọi tổ chức. Trình độ nguồn nhân lực thể hiện ở trình độ quản lý của các cấp lãnh đạo, trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên, trình độ tư tưởng văn hóa của mọi thành viên trong doanh nghiệp. Trình độ nguồn nhân lực cao sẽ tạo ra các sản phẩm có hàm lượng chất xám cao, từ đó uy tín của sản phẩm sẽ ngày càng tăng, doanh nghiệp sẽ tạo được vị trí vững chắc của mình trên thương trường, hướng tới sự phát triển bền vững.

+ *Nguồn vốn*: Đây là một nguồn lực liên quan trực tiếp tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao là doanh nghiệp có nguồn vốn dồi dào, luôn đảm bảo huy động được vốn trong những điều kiện cần thiết, có nguồn vốn huy động hợp lý, có kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả để phát triển lợi nhuận và phải hạch toán các chi phí rõ ràng để xác định được hiệu quả chính xác. Vì vậy, điều quan trọng nhất là doanh nghiệp có kế hoạch huy động vốn phù hợp và phải có chiến lược đa dạng hóa nguồn cung vốn.

+ *Công nghệ*: Công nghệ là phương pháp, là công thức tạo ra sản phẩm. Để có năng lực cạnh tranh doanh nghiệp phải được trang bị bằng công nghệ hiện đại. Công nghệ hiện đại là công nghệ sử dụng ít nhân lực, thời gian tạo ra sản phẩm ngắn, tiêu hao năng lượng và nguyên liệu thấp, năng suất cao, tính linh hoạt cao, chất lượng sản phẩm tốt, ít gây ô nhiễm môi trường. Sử dụng công nghệ hiện đại giúp doanh nghiệp tăng năng suất lao động, giảm giá thành, chất lượng sản phẩm, do đó làm cho năng lực cạnh tranh của sản phẩm tăng.

- *Năng lực cạnh tranh của sản phẩm*: Là khả năng sản phẩm đó bán được nhiều và nhanh chóng trên thị trường có sản phẩm tương tự. Nó bị ảnh hưởng bởi các yếu tố: chất lượng, giá cả sản phẩm, thời gian cung cấp, dịch vụ đi kèm, điều kiện mua bán, danh tiếng và uy tín... Khi lập kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình, doanh nghiệp cần nhận định đầy đủ về các mức độ của sản phẩm. Mức cơ bản nhất là lợi ích cốt lõi, chính là dịch vụ hay lợi ích cơ bản mà khách hàng thực sự mua. Doanh nghiệp phải biến lợi ích cốt lõi thành sản phẩm chung.

- *Khả năng liên kết và hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế*: Mỗi một doanh nghiệp đều phải tồn tại trong mối liên

hệ đa chiều với các đối tượng hữu quan trong môi trường kinh doanh. Trong kinh doanh thường xuất hiện nhu cầu liên kết và hợp tác giữa nhiều đối tác với nhau làm tăng khả năng cạnh tranh. Khả năng liên kết và hợp tác của doanh nghiệp thể hiện ở việc nhận biết các cơ hội kinh doanh mới, lựa chọn đúng đối tác liên minh và khả năng vận hành liên minh một cách có kết quả và đạt hiệu quả cao, đạt được các mục tiêu đặt ra.

- *Uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp*: Được hình thành trong cả một quá trình phấn đấu lâu dài, kiên trì theo đuổi mục tiêu và chiến lược đúng đắn. Thương hiệu trước hết được xây dựng bằng con đường chất lượng: chất lượng của hệ thống quản lý, chất lượng sản phẩm doanh nghiệp sản xuất cung cấp cho thị trường.

4. CÁC CHỈ TIÊU QUAN TRỌNG CẤU THÀNH CHỈ SỐ XẾP HẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CÁC HÃNG VẬN TẢI BIỂN

- *Giá cả dịch vụ (X1)*: Các công ty vận tải biển phải đầu tư nhiều loại tàu để cung cấp các loại dịch vụ với mức cước hợp lý nhằm đáp ứng các nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Thực tế cho thấy, giá cước là vấn đề quan trọng tác động đến mức cầu của vận tải biển, khi tỷ trọng cước trong cấu trúc chi phí toàn bộ của hàng càng lớn thì chủ hàng càng phải cân nhắc các quyết định bán hàng. Nếu giá cước cao quá, tới mức không có lợi cho chủ hàng thì họ sẽ hạn chế việc kinh doanh, dẫn đến cầu giảm.

Giá cước vận chuyển là số tiền công mà người thuê vận chuyển phải trả cho người chuyển chở về việc chuyển chở 1 đơn vị hàng hóa hoặc hành khách từ cảng này đến cảng khác trong 1 điều kiện vận tải nhất định.

Có nhiều yếu tố tác động tới khách hàng khi lựa chọn loại hình vận tải và doanh nghiệp vận tải. Giá cước luôn gắn liền với chi phí sản xuất của doanh nghiệp, do vậy nếu doanh nghiệp có kết cấu chi phí hợp lý thì sẽ đưa ra giá cước thấp khả dĩ ở mức cạnh tranh.

- *Thời gian giao hàng và độ tin cậy*: Thời gian vận tải sẽ gây ra chi phí tồn kho cho hàng hóa là tất yếu khách quan, do vậy chủ của hàng hóa giá trị cao sẽ quan tâm đến tốc độ vận chuyển. Ví dụ, lô hàng có giá trị 100.000 USD với hành trình mất ba tháng sẽ tạo chi phí tồn kho 2.500 USD nếu lãi suất là 10% một năm, nếu thời gian chuyển đi có thể được giảm một nửa thì chi phí tồn kho chỉ phải trả là 1.250 USD với cùng mức lãi suất trên. Tốc độ vận chuyển có thể là yếu tố quan trọng để khách hàng lựa chọn phương thức vận tải vì các lý do thương mại.

Các chủ tàu kinh doanh vận tải định tuyến phải đảm bảo duy trì đúng lịch chạy tàu đã công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng để khách hàng chủ động trong việc gửi và nhận hàng tại cảng, từ đó gây ra ảnh hưởng tới uy tín của công ty trước khách hàng. Vì vậy, việc đánh giá khả năng cạnh tranh của công ty cần phải đánh giá trên phương diện tàu có đến cảng đúng thời gian quy định hay không? tỷ lệ số chuyến bị hủy lịch đã công bố vì bất kỳ lý do của hãng tàu trong một năm kinh doanh.

- *Tính liên tục và đều đặn của dịch vụ*: Các ngành sản xuất vật chất và các nhà phân phối sản phẩm sẽ được hưởng lợi nhờ vào hoạt động vận tải diễn ra liên tục và

đều đặn. Để đánh giá chỉ tiêu này phải dựa vào tần suất cung cấp dịch vụ và mức độ cung cấp dịch vụ trong năm. Thực tế, một số hãng không đủ khả năng cung cấp dịch vụ liên tục quanh năm do yếu tố bất bình hành về hàng hóa theo thời gian.

- *Uy tín của công ty:* Mặc dù tổn thất và thiệt hại trong quá trình vận chuyển là một rủi ro có thể được bảo hiểm nhưng các chủ hàng thường gặp rất nhiều khó khăn, mất thời gian, công sức cho việc đòi bồi thường khi có rủi ro hàng hải xảy ra. Vì vậy, khi gửi một lượng hàng có giá trị lớn, họ thường quan tâm xem công ty vận chuyển có khả năng tài chính bồi thường khi tổn thất xảy ra không. Để đánh giá chỉ tiêu này, chúng ta căn cứ vào tổng số vụ tổn thất được bồi thường đúng thời hạn.

- *An toàn:* Vấn đề an toàn về mặt số lượng cũng như chất lượng cho đối tượng vận chuyển sẽ được các chủ hàng quan tâm khi lựa chọn nhà vận chuyển để đảm bảo giao hàng đúng hạn và tiết kiệm chi phí bảo hiểm hàng hóa. Tính an toàn càng có ý nghĩa hơn khi một số mặt hàng hay một số tuyến vận chuyển không thu xếp được các hợp đồng bảo hiểm hàng hóa.

Nếu công ty để xảy ra nhiều lần tổn thất hàng hóa sẽ làm cho các chủ hàng không còn niềm tin với công ty, từ đó dẫn tới giảm khả năng cạnh tranh của công ty. Căn cứ vào tỷ lệ số lượng hàng bị tổn thất trên tổng số lượng hàng công ty vận chuyển để đánh giá tiêu chí này cao hay thấp.

- *Chất lượng dịch vụ:* Đây là một chỉ tiêu khó lượng hóa bằng tính toán các tham số cụ thể, nhưng được coi là quan trọng khi đánh giá năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp. Chất lượng dịch vụ thường thể hiện mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ mà công ty cung cấp. Chỉ tiêu này thường được xác định thông qua việc điều tra trực tiếp từ khách hàng. Từ kết quả điều tra, chúng ta chuyển hóa sang dạng số hóa để xếp hạng vị trí doanh nghiệp.

- *Năng lực quản lý và khai thác tàu:* Chỉ tiêu này biểu thị thông qua mức độ vận hành của đội tàu cao hay thấp. Một công ty có số tàu bị lưu giữ cao bởi Cơ quan kiểm tra Nhà nước cảng biển hoặc nằm bờ dài ngày bất kể nguyên nhân gì cũng đều chứng tỏ năng lực quản lý thấp. Đồng thời, hệ số vận hành thấp cũng chứng tỏ khả năng thương vụ và khai thác tàu của doanh nghiệp ở mức độ kém.

- *Năng suất lao động (X2):* Đây là chỉ tiêu phổ biến đánh giá một cách tổng hợp về trình độ quản lý và khai thác phương tiện của từng hãng tàu. Năng suất lao động ở đây được đo bằng lượng sản phẩm vận tải do một tấn trọng tải toàn phần của tàu tạo ra trong một năm khai thác.

- *Doanh thu bán hàng/chi phí (X3):* Chỉ tiêu này phản ánh mức thu của một đồng chi phí của từng hãng tàu trong một năm kinh doanh. Doanh thu bán hàng càng lớn chứng tỏ năng lực cạnh tranh của công ty càng cao. Khi sử dụng chỉ tiêu này trong bộ chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh sẽ mang tính khách quan hơn so với chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế hoặc chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận, tức là loại bỏ được các yếu tố có tính chất thiếu khách quan làm cho lợi nhuận biến đổi thiếu tin cậy.

- *Đảm bảo thời gian và tính an toàn của việc giao hàng (X4):* Chỉ tiêu này phản ánh cam kết của người vận chuyển

với khách hàng về thời gian giao hàng, số lượng và chất lượng hàng hóa khi giao cho người nhận. Đây là chỉ tiêu rất quan trọng tác động trực tiếp đến uy tín, thương hiệu của công ty.

- *Chất lượng vận chuyển và bảo quản hàng hóa (X5):* Phản ánh chất lượng công tác vận chuyển, đảm bảo an toàn đối với hàng hóa trong quá trình vận chuyển: không bị rách nát bao bì, hàng hóa bị rơi vãi, ngấm nước...

5. XÂY DỰNG CHỈ SỐ ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM

* *Quan điểm:*

Khi xây dựng chỉ số xếp hạng cần chọn tên của chỉ số phải dễ nhớ và không trùng lặp với các chỉ số khác đã công bố ở Việt Nam, phù hợp với các ký hiệu ở Việt Nam. Do vậy, chỉ số này nên được đặt tên tiếng Việt là "Chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam", Ký hiệu là VSCI "Vietnam Shipping Competitive Index".

* *Công thức chung xác định chỉ số VSCI:*

Chỉ số đánh giá năng lực cạnh tranh của các công ty vận tải biển Việt Nam là số bình quân gia quyền của các chỉ tiêu chủ yếu và các trọng số tương ứng. Do vậy, công thức xác định chỉ số VSCI để xuất như sau:

$$VSCI = \frac{(X_1 \cdot W_1) + (X_2 \cdot W_2) + (X_3 \cdot W_3) + \dots + (X_m \cdot W_m)}{W_1 + W_2 + W_3 + \dots + W_m} = \frac{\sum_{i=1}^m X_i \cdot W_i}{\sum_{i=1}^m W_i}$$

Trong đó: X_i : Chỉ tiêu thứ i ($i=1 \rightarrow m$). Các chỉ tiêu này được phát triển theo thời gian, tùy theo từng loại hình tổ chức vận tải và quan điểm đánh giá.

W_i - Trọng số của chỉ tiêu thứ i . Trọng số (Weighting) này thể hiện mức độ ảnh hưởng của chỉ tiêu i so với các chỉ tiêu khác tới năng lực cạnh tranh của một công ty. Đối với từng loại hình vận tải thì mức độ ảnh hưởng của các chỉ tiêu thông qua các trọng số của chúng đối với VSCI sẽ khác nhau.

Trong m chỉ tiêu cơ bản nêu trên, đối với mỗi loại hình vận tải nhất định sẽ có mức độ quan trọng khác nhau, do vậy mà khi tính chỉ số cạnh tranh theo từng loại hình tổ chức vận tải thì ta cần xác định trọng số riêng cho từng chỉ tiêu.

Việc xác định trọng số của từng chỉ tiêu được thực hiện thông qua việc điều tra trên tất cả các công ty tham gia vào thị trường vận tải biển, bao gồm các hãng vận tải, các nhà môi giới thuê tàu, các đại lý và các chủ hàng về tầm quan trọng của các chỉ tiêu.

Trên cơ sở đó, chúng ta có thể có bảng xếp hạng năng lực cạnh tranh của các công ty vận tải biển trong khoảng thời gian, theo các chỉ tiêu trên:

TT	Tên Công ty VTB	X1	X2	X3	X4	X5	X...	Xếp hạng
1	Công ty A							
2	Công ty B							
3	Công ty C							

6. KẾT LUẬN

Việc xếp hạng năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp vận tải biển là hoàn toàn cần thiết và cần được thực hiện bởi bất kỳ một tổ chức xếp hạng có uy tín hoặc một cơ quan quản lý nhà nước về hàng hải hoặc cơ quan quản lý ở địa phương. Việc xếp hạng này cần phải làm ngay, khi mà chỉ số của nhiều ngành khác trong nước đã được công bố.

Chỉ số VSCI là một chỉ số linh hoạt, có thể bổ sung hoặc loại bỏ một số chỉ tiêu đánh giá nào đó theo thời gian, có thể áp dụng cho các cấp độ đánh giá khác nhau từ cấp ngành, địa phương cho đến cấp quốc gia.

Tài liệu tham khảo

- [1]. PGS. TS. Phạm Văn Cương, TS. Nguyễn Hữu Hùng (2012), *Tổ chức kỹ thuật vận tải*, NXB. GTVT.
- [2]. TS. Đặng Công Xường (2014), *Kinh doanh dịch vụ vận tải biển*, NXB. Hàng hải.
- [3]. *Tạp chí Vietnam Logistics*, 2012.
- [4]. Martin Stopford (2009), *Maritime Economics*.
- [5]. UNCTAD (2013), *Review Of Maritime Transport*.

Ngày nhận bài: 25/02/2021

Ngày chấp nhận đăng: 10/3/2021

**Người phản biện: PGS. TS. Đỗ Thị Mai Thơm
TS. Phạm Việt Hưng**