

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp logistics Việt Nam tại Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc

Lâm Tuấn Hưng, Phạm Thị Oanh
Nguyễn Thị Bích Thủy, Nguyễn Thị Thanh Mai
Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Thương mại

Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc có những thế mạnh của thị trường giao thương trọng yếu tại khu vực Đông Nam Á và đáp ứng các nhu cầu về xuất nhập khẩu hàng hóa tại địa phương. Tại vùng này, các công ty logistics thế giới đầu tư một cách mạnh mẽ vào trên cơ sở thế mạnh về vốn, đầu tư thị trường & công nghệ tạo ra áp lực rất lớn đối với các doanh nghiệp trong nước. Bài viết này nhóm tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh dựa trên 4 thành tố năng lực cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp logistics bao gồm: năng lực cung ứng dịch vụ; chất lượng nguồn nhân lực; khả năng đổi mới công nghệ & ứng dụng công nghệ thông tin; khả năng liên kết và hợp tác.

1. Mở đầu

Khu vực phía Bắc cũng như ta có những lợi thế phát triển cho ngành logistics. Tại đây, các nhà cung cấp dịch vụ logistics hoạt động khá nhộn nhịp với 2 nhóm doanh nghiệp tham gia vào hoạt động cung cấp dịch vụ logistics.

- Nhóm 1 là nhóm doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bao gồm: các tập đoàn công ty đa quốc gia liên doanh và các chi nhánh của công ty đa quốc gia đặt tại vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc, với sự hoạt động rất tích cực. Nhóm này hướng đến đối tượng khách hàng toàn cầu tại các quốc gia. Đối tượng khách hàng này có nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics trọn gói. Điển hình cho nhóm này phải kể đến: APL, NYK, DHL, Maersk logistics..

- Nhóm 2 là nhóm các doanh nghiệp logistics nội địa, bao gồm: các tập đoàn, tổng công ty nhà nước & các công ty tư nhân, công ty cổ phần. Nhóm các tập đoàn, tổng công ty nhà nước chiếm lĩnh gần như dịch vụ về giao nhận, vận tải nội địa phục vụ phân khúc khách hàng khá đa dạng và chủ yếu có thế mạnh trong từng mảng riêng lẻ. Đại diện cho các DN ở nhóm này là: Vietrans, Vinalines, Vietfracht,... Các DN ở nhóm này được tận dụng tối đa lợi thế về nguồn lực như: vốn, kho bãi.....; Nhóm các công ty tư nhân, công ty cổ phần với số lượng đông đảo nhất & hướng tới nhóm khách hàng tương ứng cũng là các công ty tư nhân, công ty cổ phần. Đặc điểm chung của nhóm này là các DN có quy mô vừa & nhỏ, mới thành lập, vốn điều lệ bình quân chỉ từ 4-6 tỷ đồng, tỷ lệ nguồn nhân lực được đào tạo bài bản ở mức khiêm tốn chỉ từ 5-7%.

Ở nghiên cứu này, nhóm tác giả tiến hành điều tra khảo sát 129 doanh nghiệp logistics hoạt động tại vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc. Trong đó, có 50 doanh nghiệp được khảo sát đến từ nhóm FDI và 79 doanh

niệp thuộc nhóm doanh nghiệp nội địa. Các tác giả tiến hành khảo sát các doanh nghiệp và so sánh dựa trên các 4 thành tố năng lực cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp logistics bao gồm: năng lực cung ứng dịch vụ; chất lượng nguồn nhân lực; khả năng đổi mới công nghệ & ứng dụng công nghệ thông tin; khả năng liên kết và hợp tác. Từ đó rút ra các kết luận về năng lực cạnh tranh của nhóm các doanh nghiệp logistics nội địa.

2. Kết quả khảo sát

2.1. Năng lực cung ứng dịch vụ

Năng lực cung ứng dịch vụ của LSPs theo đánh giá của chính họ có sự phân hóa khá rõ rệt giữa hai nhóm doanh nghiệp. Trong đó, nhóm doanh nghiệp logistics nội địa ở mức 3,28 điểm; nhóm doanh nghiệp FDI ở mức 3,76 điểm.

- Khả năng cung ứng đa dạng các loại hình dịch vụ: theo đánh giá của nhóm DN nội địa là 3,56 điểm, nhóm DN FDI là 4,05 điểm. Các xếp loại này đều ở mức tiệm cận với mức khá. Thực tế dữ liệu khảo sát cho thấy, đa phần các doanh nghiệp logistics nội địa được khảo sát đều là các DN nhỏ & siêu nhỏ, chủ yếu cung ứng dịch vụ cơ bản: giao nhận, kho bãi...(73% các doanh nghiệp trả lời họ đang cung ứng dịch vụ ở đơn lẻ), khả năng cung ứng đa dạng các loại hình dịch vụ vẫn còn ở mức khiêm tốn, chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

- Khả năng cung ứng dịch vụ trên phạm vi rộng: Theo dữ liệu khảo sát đối với nhóm doanh nghiệp nội địa, chỉ có 11/79 doanh nghiệp trong tổng thể mẫu khảo sát có tham gia hoạt động trên phạm vi quốc tế (chiếm 13,9%); 24 doanh nghiệp (24/79 doanh nghiệp, chiếm tỷ lệ 30,3%) có hoạt động trên phạm vi toàn quốc. Khả năng cung ứng trên phạm vi rộng có mối

quan hệ với sự đa dạng các loại hình dịch vụ cung ứng. Các DN FDI có lợi thế với các dịch vụ vận tải quốc tế và ho hoạt động trên phạm vi rộng hơn các DN nội địa. Trong khi đó, các doanh nghiệp logistics nội địa mới chỉ hoạt động trên các thị trường truyền thống, khá hạn hẹp với các dịch vụ cơ bản.

- Độ tin cậy về thời gian về thời gian cung ứng hay khả năng đáp ứng đúng về thời gian giao hàng như đã cam kết: Yếu tố đúng về thời gian là một trong những quan tâm số một của khách hàng đối với các nhà cung cấp dịch vụ logistics. Trên thực tế, việc giao hàng chậm trễ hoặc không đúng như đã cam kết sẽ làm trì hoãn tiến độ kinh doanh của khách hàng, thậm chí có thể gây ra những hậu quả đáng tiếc. Các DN tự đánh giá đều ở mức khá (nhóm DN nội địa: 3,54 điểm & nhóm DN FDI: 3,69 điểm - xếp loại khá).

- Tính linh hoạt: Với khả năng này nhóm DN nội địa tự đánh giá ở mức 3,33 điểm — mức trung bình; nhóm DN FDI cho kết quả ở cao hơn (xếp loại khá — mức 3,76 điểm)..

- Bên cạnh khả năng đáp ứng đúng về mặt thời gian, khả năng đảm bảo an toàn hàng hóa hay khả năng giao đúng số lượng & khối lượng như đã cam kết là một tham số nữa để đo lường chất lượng dịch vụ của các nhà cung cấp dịch vụ logistics. Với tiêu chí này, các DN đều tự đánh giá ở mức độ khá, tuy nhiên vẫn có sự khác biệt (nhóm DN nội địa: 3,54 điểm & nhóm DN FDI 3,84 điểm).

- Mức giá phù hợp với chất lượng dịch vụ: các DN FDI theo đánh giá đạt mức điểm bình quân 3,44 điểm, tiệm cận mức độ khá. Kết quả này cho thấy mức giá dịch vụ của các DN thuộc nhóm này được đánh giá ở mức độ tương đối phù với chất lượng dịch vụ cung ứng cho khách hàng. Kết quả đánh giá năng lực này khá nhất quán với các đánh giá về khả năng cung ứng đa dạng các loại hình dịch vụ & khả năng cung ứng trên phạm vi rộng. Bên cạnh đó, nhóm các DN nội địa đánh giá ở mức trung bình (2,77 điểm), thấp hơn khá nhiều so với nhóm DN FDI. Trên thực tế, các DN có quy mô lớn thường sẽ có khả năng cung cấp dịch vụ với mức giá cạnh tranh hơn các DN có quy mô nhỏ. Bởi vì họ có lợi thế hơn khi mở rộng thị trường cùng như thuận lợi hơn trong việc triển khai các gói dịch vụ tích hợp.

- Khả năng nghiên cứu và đáp ứng nhu cầu khách hàng: theo đánh giá của nhóm DN FDI mức đánh giá về khả năng này đạt mức khá (3,81 điểm) & nhóm DN nội địa đạt ở mức trung bình (3,32 điểm). Với đặc điểm phức tạp và đa dạng trong nhu cầu về dịch vụ logistics của khách hàng: đòi hỏi DN cung ứng phải tích hợp nhiều gói dịch vụ, hoạt động trên phạm vi rộng tạo ra áp lực buộc các DN cung cấp dịch vụ phải thường xuyên nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để đổi mới chất lượng dịch vụ cùng như tạo dựng lợi thế cạnh tranh.

2.2. Chất lượng nguồn nhân lực

- Quy mô nhân lực: với 2.63/5 & 3.74/5 điểm trung bình khi đánh giá. Theo ý kiến đánh giá của các doanh nghiệp, yếu tố nhân lực được đánh giá có tác động lớn nhất tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp logistics Việt Nam tại vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ.

Qua số liệu khảo sát cho thấy, có sự phân hóa mạnh mẽ giữa hai nhóm doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI về quy mô nhân lực. Trong khi nhóm các doanh nghiệp nội địa chủ yếu là các doanh nghiệp siêu nhỏ; doanh nghiệp nhỏ và vừa thì các doanh nghiệp FDI phân đồng lại nằm ở nhóm các doanh nghiệp lớn.

- Độ ngũ nhân lực chất lượng cao: Bên cạnh quy mô nhân lực của các doanh nghiệp logistics FDI có phần đồng đều về số lượng thì chất lượng cũng được đánh giá ở mức độ cao hơn (đạt 3,66/5 điểm); đòi ngũ nhân lực chất lượng cao của các doanh nghiệp nội địa đạt 2,77 điểm, ở mức thấp hơn 0,89 điểm.

- Mức độ chú trọng về đầu tư cho nhân lực: thể hiện sự quan tâm của các doanh nghiệp liên quan đến hoạt động đầu tư, bồi dưỡng và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp logistics. Ở các công ty logistics FDI, mặt độ tổ chức các khóa đào tạo và tự đào tạo diễn ra khá thường xuyên, bình quân 1 tháng/lần. Hoạt động này của các doanh nghiệp logistics nội địa cũng trái ngược với các doanh nghiệp FDI, các doanh nghiệp nội địa chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ, quy mô về lao động ít, khả năng tự tổ chức các khóa đào tạo còn nhiều hạn chế, gần như không tổ chức các khóa bồi dưỡng và cập nhật kiến thức.

2.3. Khả năng đổi mới công nghệ và ứng dụng công nghệ thông tin

- Mức độ tập trung đổi mới công nghệ: nếu như các doanh nghiệp FDI tập trung ở mức độ cao vào đổi mới công nghệ (4,02 điểm/5 điểm đánh giá) thì các doanh nghiệp nội địa cũng đã có những động thái đổi mới công nghệ nhưng vẫn còn khá rụt rè, chưa tập trung cao độ (3,12/5 điểm đánh giá); cách biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp nói trên ở mức 0,9 điểm đánh giá.

- Mức độ ứng dụng trang thiết bị, phần mềm phục vụ hoạt động tác nghiệp doanh nghiệp: nhìn chung, mức độ ứng dụng của các doanh nghiệp logistics hoạt động tại vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ khá cao tuy nhiên vẫn có sự phân hóa nhất định giữa hai nhóm doanh nghiệp, cụ thể: mức độ ứng dụng của các doanh nghiệp FDI được đánh giá ở mức độ cao hơn (3,96 điểm) so với các doanh nghiệp nội địa (3,34 điểm).

- Cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp phục vụ hoạt động logistics: theo kết quả đánh giá cơ sở hạ tầng của các DN FDI ở mức độ tốt hơn so với các DN nội địa, khoảng cách về chất lượng cơ sở hạ tầng là: 0,64 điểm.

2.4. Khả năng liên kết & hợp tác

- Mức độ liên kết với nhà cung cấp & các bên đối tác khác (tổ chức tín dụng & bảo hiểm)

+ Liên kết với nhà cung cấp: khả năng này chỉ ở ngưỡng trung bình đối với nhóm DN nội địa (3,14 điểm); đạt ngưỡng khá đối với nhóm DN FDI (3,76 điểm).

+ Liên kết với các tổ chức tín dụng & bảo hiểm: sự liên kết này giữa các nhóm có sự phân hóa rõ nét. Qua đó, nhóm DN FDI có mức độ liên kết chặt chẽ (4,02/5 điểm đánh giá) thì nhóm các DN nội địa có mức độ liên kết trung bình, tiệm cận với mức yếu (2,69/5 điểm).

Có thể thấy rằng, các DN logistics Việt Nam chủ yếu là các DN có quy mô nhỏ & cung cấp các dịch vụ đơn lẻ, cần thiết phải kết nối lại với nhau tạo nên gói dịch vụ tích hợp, một quy trình cung ứng dịch vụ khép kín đáp ứng yêu cầu cao nhất của khách hàng, bên cạnh đó nâng cao năng lực cạnh tranh so với các nhà cung cấp quốc tế.

- Mức độ liên kết với khách hàng: của cả hai nhóm doanh nghiệp được khảo sát cho kết quả khá tương đồng với nhau, nhóm DN FDI cho kết quả liên kết ở mức khá (3,91 điểm) & nhóm DN nội địa (3,78 điểm). Liên kết với khách hàng giúp cho các DN nhận biết và có thể đáp ứng tốt nhất những yêu cầu từ phía khách hàng. Ở một khía cạnh khác, khi được hỏi về lý do thay đổi các nhà cung cấp dịch vụ logistics, có 58,5% chủ hàng đưa ra lý do có nhiều nhà cung cấp dịch vụ tốt hơn; 20,2% khách hàng không thỏa mãn với dịch vụ được cung cấp; 14,9% do địa bàn hoạt động của chủ hàng thay đổi dẫn tới ý định tìm nhà cung cấp dịch vụ mới và 6,4% từ những lý do khác. Ngoài ra, mối quan hệ lâu dài giữa khách hàng và nhà cung cấp không phải là tiêu chí quan trọng để quyết định việc duy trì dịch vụ của khách hàng.

- Mức độ liên kết đối với các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành: nếu như các doanh nghiệp FDI có liên kết khá tốt với các đối thủ cạnh tranh (3,89 điểm) trong khi đó nhóm các DN nội địa thì sự liên kết này còn ở mức độ rất hạn chế (2,77 điểm).

3. Kết luận

Các công ty logistics có vốn nước ngoài đầu tư tại Việt Nam thường xuất phát điểm từ những tập đoàn kinh tế lớn, hoạt động đa ngành, hệ thống mạng lưới được phủ rộng khắp thế giới. Khả năng cung ứng dịch vụ của họ đối với các khách hàng (DN sản xuất, xuất nhập khẩu) cao hơn nhiều lần so với những dịch vụ đơn lẻ từ những nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam, năng lực cạnh tranh của họ ở mức độ cao hơn so với các doanh nghiệp nội địa (cả 4 nhóm yếu tố khi được đánh giá đều cho kết quả tốt hơn, thậm chí có những yếu tố đánh giá có sự khác biệt khá rõ nét). Ngoài ra, các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam chủ yếu làm đại lý hoặc đảm nhận từng công đoạn trong chuỗi dịch vụ logistics cho LSPs quốc tế. Thực trạng này khiến các DN Việt Nam mới chỉ khai thác một phần rất nhỏ thị trường logistics trong bối cảnh thị

trường này đang phát triển với tốc độ rất nhanh & mạnh. Phạm vi khai thác của các nhà cung cấp nội địa còn nhiều hạn chế, chủ yếu chỉ cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ chưa có sự kết nối với đường sắt, cho thuê kho bãi và một số dịch vụ có liên quan. Mặc dù trong thời gian qua, các DN này cũng đã có những đổi mới để cung cấp nhiều dịch vụ logistics mang tính chuyên sâu hơn tuy nhiên khoảng cách so với các công ty logistics quốc tế vẫn còn khá dài. Nhìn chung mặc dù đã có sự cải thiện hơn so với trước đây, các DN đã dành nhiều sự quan tâm và đầu tư đến chất lượng nguồn nhân lực cũng như trang thiết bị phục vụ. Tuy nhiên đa phần các DN logistics ở khu vực phía Bắc còn hoạt động manh mún, tự phát, thiếu tính chuyên nghiệp, thiếu sự liên kết, sự hợp tác giữa chủ hàng và DN chưa thực sự tốt, khả năng cạnh tranh còn hạn chế so với các doanh nghiệp nước ngoài và hiệu quả kinh doanh còn thấp chưa tương xứng với tiềm năng phát triển/.

Tài liệu tham khảo

- Đặng Đình Đào & Nguyễn Minh Sơn (2011). Dịch vụ logistics ở Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế. Sách chuyên khảo, Nxb Chính trị Quốc gia - Sự thật.
- Phạm Thái Hà (2018). Mạnh mẽ và phát triển DN logistics ở Việt Nam. Tạp chí tài chính online, đăng ngày 21/3/2018.
- Lâm Tuấn Hùng (2019). Xây dựng mô hình nghiên cứu về năng lực cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp logistics tại vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc. Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia: "Nâng cao năng suất để phát triển kinh doanh thương mại: bền vững trong xu thế công nghiệp 4.0"
- Phạm Thu Hương (2017). Năng lực cạnh tranh của DN nhỏ và vừa, nghiên cứu trên địa bàn thành phố Hà Nội, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Mỏ - Địa chất.
- Mai Thanh Lan (2012). Nâng cao NLCUDV tư vấn quản lý của các DN tư vấn Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Thương mại