

HỢP TÁC- GIẢI PHÁP TĂNG SỨC CẠNH TRANH CHO DOANH NGHIỆP LOGISTICS VIỆT NAM

Nguyễn Thị Thúy Hà
Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh
Email: hantt78@dhhp.edu.vn

Ngày nhận bài: 09/5/2024
Ngày PB đánh giá: 27/7/2024
Ngày duyệt đăng: 24/9/2024

Tóm tắt: Hiện nay, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã và đang thay đổi toàn bộ viễn cảnh của ngành dịch vụ kho bãi và phân phối hàng hóa trên toàn thế giới. Trong khi đó, các doanh nghiệp logistics Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa với tiềm lực tài chính, công nghệ hạn chế, thiếu kinh nghiệm, chưa có cơ hội vươn ra thị trường có nhu cầu lớn. Nếu chỉ cung cấp các dịch vụ đơn thuần mà không tích hợp thành quá trình, chuỗi dịch vụ, người cung ứng dịch vụ khó có thể thỏa mãn khách hàng về mặt chi phí cũng như khả năng đáp ứng nhanh của nhu cầu xuất, nhập khẩu. Nghiên cứu này đề cập tới giải pháp hợp tác giữa các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp. Nghiên cứu được thực hiện dựa trên khảo sát của 345 doanh nghiệp logistics Việt Nam. Nghiên cứu cho thấy khó khăn và cơ hội hợp tác từ các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics từ đó đưa ra khuyến nghị nâng cao khả năng hợp tác giữa các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics tại Việt Nam.

Từ khóa: hợp tác, cạnh tranh, doanh nghiệp, dịch vụ logistics, Việt Nam

CO-OPERATION- SOLUTIONS TO INCREASE COMPETITIVENESS FOR VIETNAMESE LOGISTICS ENTERPRISES

Abstract: Nowadays, the 4.0 industrial revolution has been changing the entire outlook of the warehousing and goods distribution service industry worldwide. Meanwhile, Vietnamese logistics businesses are mainly small and medium-sized enterprises with limited financial and technological potential, lack of experience, and no opportunity to reach out to markets with great demand. If only providing simple services without integrating them into a process or service chain, service providers will have difficulty in satisfying customers in terms of cost as well as the ability to quickly respond to import and export needs. This study shows the cooperation solutions among logistics service providers to increase business competitiveness. The research was conducted based on a survey of 345 Vietnamese logistics enterprises. The study shows the difficulties and opportunities for collaboration among logistics service businesses, thereby making recommendations to improve the partnership among logistics service enterprises in Vietnam.

Keyword: cooperation, competition, enterprise, logistics services, Vietnam.

CO-OPERATION- SOLUTIONS TO INCREASE COMPETITIVENESS FOR VIETNAMESE LOGISTICS ENTERPRISES

Abstract: Nowadays, the 4.0 industrial revolution has been changing the entire outlook of the warehousing and goods distribution service industry worldwide. Meanwhile, Vietnamese logistics businesses are mainly small and medium-sized enterprises with limited financial and technological potential, lack of experience, and no opportunity to reach out to markets with great demand. If only providing simple services without integrating them into a process or service chain, service providers will have difficulty in satisfying customers in terms of cost as well as the ability to quickly respond to import and export needs. This study shows the cooperation solutions among logistics service providers to increase business competitiveness. The research was conducted based on a survey of 345 Vietnamese logistics enterprises. The study shows the difficulties and opportunities for collaboration among logistics service businesses, thereby making recommendations to improve the partnership among logistics service enterprises in Vietnam.

Keyword: cooperation, competition, enterprise, logistics services, Vietnam.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Logistics từ lâu được xem là ngành thương mại "huyết mạch" trong toàn bộ chuỗi cung ứng trên toàn thế giới, vì đây là ngành đảm bảo quá trình lưu thông hàng hóa nội địa và quốc tế.

Việt Nam hiện có hơn 30.000 doanh nghiệp đăng ký hoạt động trong lĩnh vực logistics. Theo Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (VLA), thị trường logistics có sự tham gia của hơn 5.000 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics 3PL, trong đó chiếm 89% là doanh nghiệp trong nước, 10% là doanh nghiệp liên doanh và 1% là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ logistics xuyên quốc gia. [1] Cho dù các doanh nghiệp trong nước chiếm tỷ lệ lớn nhưng lại chỉ chiếm khoảng 30% thị phần, còn lại thuộc về các doanh nghiệp nước ngoài vì doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ, quy mô hạn chế cả về vốn và nhân lực cũng như kinh nghiệm hoạt động quốc tế, chưa có sự liên kết giữa các khâu trong chuỗi cung ứng logistics và giữa doanh nghiệp dịch vụ logistics với doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Chính vì vậy, ở cả chiều mua và bán, doanh nghiệp logistics trong nước đều bị hạn chế.

Điểm yếu là chi phí dịch vụ còn cao, chất lượng cung cấp một số dịch vụ tương đối thấp trong điều kiện thị trường hiện nay có sự cạnh tranh gay gắt. Bởi phần lớn doanh nghiệp trong nước đều hạn chế về quy mô và vốn, về kinh nghiệm, trình độ quản lý, khả năng áp dụng công nghệ thông tin, đồng thời nguồn nhân lực còn thiếu hụt, nhất là nhân viên kinh doanh, công nghệ thông tin và điều phối khai thác vận tải, kho hàng.

Hầu hết các doanh nghiệp, trình độ người lao động chưa đáp ứng yêu cầu hoạt động quốc tế, thiếu kiến thức, kỹ năng về logistics. Một lý do quan trọng khác là doanh nghiệp thiếu đầu mối nguồn hàng do Việt Nam chủ yếu xuất FOB và nhập CIF. Đây sẽ là những thách thức lớn đối với sự phát triển của ngành cũng như các doanh nghiệp logistics Việt Nam trong giai đoạn tới.

Do đó, để hỗ trợ các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển dịch vụ logistics thời gian tới, trước hết, việc khơi thông thị trường logistics rất cần thiết, tạo điều kiện đưa doanh nghiệp Việt Nam nhanh chóng vươn lên, bắt kịp trình độ phát triển của thế giới. Khi có cơ hội tiếp xúc với nước ngoài, học hỏi được nhiều kinh nghiệm, các doanh nghiệp logistics trong nước cần chủ động xây dựng chiến lược phát triển bài bản, từng bước mở rộng phạm vi

và quy mô hoạt động, đem lại dịch vụ chất lượng cao với chi phí thích hợp cho khách hàng, tăng cường khả năng thích ứng với rủi ro của chuỗi cung ứng, theo dõi chặt chẽ, bám sát diễn biến của thị trường thế giới để có giải pháp ứng phó phù hợp, kịp thời. Một trong những giải pháp đó là sự hợp tác giữa các doanh nghiệp logistics tận dụng các lợi thế của doanh nghiệp, tạo ra cơ hội cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

Với 90% số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics là doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc ứng dụng logistics thông minh còn nhiều hạn chế.

Việc đẩy mạnh liên kết giữa các doanh nghiệp logistics với nhau, giữa doanh nghiệp logistics và doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu còn yếu, chưa hình thành được mạng lưới các doanh nghiệp logistics có quy mô lớn, có năng lực dẫn dắt thị trường, thúc đẩy ngành logistics phát triển... Ngoài các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp xuyên quốc gia, số lượng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tích hợp (3PL và 4PL) chưa nhiều và chưa đủ mạnh để cạnh tranh được với các doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động trên thị trường Việt Nam. Sự hợp tác, kết nối giữa các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics và doanh nghiệp sử dụng dịch vụ logistics (nhà sản xuất, chủ hàng hóa xuất - nhập khẩu) còn nhiều vấn đề cần kịp thời tháo gỡ. Trung tâm logistics chưa phát triển, nhất là trung tâm logistics mang tính chất vùng để tập trung hàng hóa và phục vụ trực tiếp cho hàng nông sản, thủy sản sau thu hoạch và xuất - nhập khẩu...

Các lý do trên dẫn đến chi phí logistics tại Việt Nam hiện nay cao hơn các quốc gia trong khu vực, chiếm 18% GDP, cao hơn đáng kể so với Thái Lan (8,5%) và các nước phát triển khác (8 - 15%). Trong khi đó, logistics chiếm 30 - 40% chi phí sản xuất - kinh doanh, do đó, hàng hóa Việt Nam trở nên kém cạnh tranh hơn so với các quốc gia khác. [2]

Có nhiều công trình nghiên cứu về logistics nhưng nghiên cứu chuyên sâu về

hợp tác trong kinh doanh dịch vụ logistics không nhiều và chưa được công bố tại Việt Nam. Trong số các nghiên cứu quốc tế, phải kể đến bài báo Horizontal cooperation in logistics: Opportunities and impediments (Hợp tác ngang trong logistics: cơ hội và trở ngại) của Frans Cruijssen trên Tạp chí Scicendirect số 43 năm 2007. Tác giả công bố kết quả khảo sát các doanh nghiệp logistics tại Flanders của Hà Lan và chỉ ra rằng, hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSPs) tin tưởng vào khả năng có lợi nhuận cao hơn từ hợp tác với các LSPs khác, nhưng cũng đồng thời cho thấy trở ngại dẫn đến việc các LSPs không thể hoặc phải chấm dứt hợp tác ngay sau lần đầu là do khó khăn trong việc tìm ra một đối tác tin cậy để tổ chức và thiết kế mô hình hợp tác hiệu quả. [3]

Bài báo Win - win cooperation model between shippers and logistics providers in Korea base on the fair trade (Hợp tác cùng có lợi giữa chủ tàu và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics tại Hàn Quốc dựa trên thương mại công bằng) đăng trên International Journal on Advanced Logistics năm 2014 tập trung phân tích các vấn đề cấu trúc của thị trường logistics thông qua các số liệu, phân tích bảng câu hỏi về các thông lệ giao dịch phổ biến giữa các chủ hàng và LSPs cũng như giữa các công ty logistics lớn và các nhà thầu phụ. Qua đó, định hình các mô hình hợp tác thành công giữa các bên tham gia chuỗi cung ứng và các khuyến nghị về thương mại công bằng giữa các LSPs. [5]

Năm 2019, trên Scientific Electronic Library, các nhà khoa học của Đức và Malaysia (Herbert Codzab, Inga Léna Darkow, Iljar Baumler và Cristoph Geogi) đã công bố một nghiên cứu về hợp tác trong logistics mang tên Coordination, cooperation and collaboration in logistics and supply chains: a bibliometric analysis (phối hợp, hợp tác và liên kết trong logistics và chuỗi cung ứng: một phân tích lý thuyết) đã chỉ ra

một số cơ chế hợp tác hiệu quả trong kinh doanh logistics, bao gồm việc thông qua các thỏa thuận ràng buộc, chia sẻ thông tin, hợp nhất khách hàng và nhà cung cấp. [4]

Các nghiên cứu trên đưa ra mô hình hợp tác cho các doanh nghiệp nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh. Bài nghiên cứu này cũng xây dựng dựa trên ý tưởng như vậy, thực hiện khảo sát đối với các doanh nghiệp logistics Việt Nam. Việc đẩy mạnh hợp tác giữa các doanh nghiệp logistics với nhau, giữa doanh nghiệp logistics và doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu còn yếu, chưa hình thành được mạng lưới các doanh nghiệp logistics có quy mô lớn, có năng lực dẫn dắt thị trường, thúc đẩy ngành logistics phát triển.

3. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP LOGISTICS VIỆT NAM KHI THAM GIA HỢP TÁC

Nhóm nghiên cứu tiến hành khảo sát các doanh nghiệp logistics Việt Nam các vấn đề liên quan đến cơ sở vật chất, khó khăn của doanh nghiệp khi tham gia vào liên kết.

3.1. Quy mô doanh nghiệp khảo sát

Đã có hơn 500 phiếu điều tra doanh nghiệp logistics được phát tra trong quá trình thực hiện khảo sát và số lượng phiếu điều tra nhận lại là hơn 345 phiếu, đạt tỷ lệ phản hồi 66% (trên 50%) là tỷ lệ khá cao đối với việc sử dụng phương pháp gửi thư/email/câu hỏi điện tử. Các đối tượng phản hồi đều là nhà quản lý tại các doanh nghiệp kinh doanh các dịch vụ giao nhận, vận tải, xếp dỡ và kho bãi.

Phần lớn các doanh nghiệp được khảo sát cho kết quả quy mô lao động dưới 100 với tỷ lệ phần trăm là 52% và 48% còn lại là các

doanh nghiệp có quy mô lớn hơn - từ 100 lao động trở lên. Quy mô lao động phổ biến nhất trong nhóm doanh nghiệp này là từ 30 lao động cho đến dưới 100 lao động - chiếm tỷ trọng 29%. Tỷ trọng những doanh nghiệp lớn có số lao động trên 100 đến 300 đứng thứ 2 với 51%. Tỷ trọng các doanh nghiệp rất nhỏ - dưới 30 lao động chiếm tỷ trọng 23%. Có thể thấy được phần lớn các doanh nghiệp logistics được khảo sát đó là những doanh nghiệp vừa và nhỏ

3.2. Tình hình sử dụng cơ sở vật chất của doanh nghiệp

Theo kết quả khảo sát, hoạt động của các doanh nghiệp trong những năm vừa qua khá ổn định. So sánh mức độ đáp ứng nhu cầu thị trường trong điều kiện cơ sở vật chất hiện tại, hầu hết các doanh nghiệp đều cho rằng với cơ sở vật chất hiện có, họ hoàn toàn đủ khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường. Trong số các doanh nghiệp vận chuyển chỉ có 1% là chưa vận hành hết công suất và cơ sở vật chất hiện tại của doanh nghiệp có thể đáp ứng được nhu cầu cao hơn nữa của thị trường. Trong khi đó, con số này của các doanh nghiệp giao nhận và kho bãi lần lượt là 32% và 39%. Như vậy, khoảng 1/3 doanh nghiệp giao nhận và kho bãi chưa vận hành hết công suất và hoàn toàn có thể mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai. Trong khi đó số lượng các doanh nghiệp có cơ sở vật chất còn hạn chế không thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường chiếm một tỷ lệ khá nhỏ so với hai nhóm còn lại. Những doanh nghiệp này chiếm khoảng 7% trong số các công ty giao nhận, 10% các doanh nghiệp vận chuyển và 15% các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kho bãi.

Bảng 1: Khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường

Cơ sở vật chất có đủ đáp ứng nhu cầu của thị trường	Giao nhận	Vận chuyển	Kho bãi
Dư thừa	32%	1%	39%
Không đủ đáp ứng hết nhu cầu	7%	10%	15%
Vừa đủ	61%	89%	46%
Tổng	100%	100%	100%

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

3.3. Khó khăn của doanh nghiệp logistics

Bảng 2 và 3 cho thấy các doanh nghiệp đang đối mặt với một số vấn đề chung là hạn chế về cơ sở vật chất, sức ép cạnh tranh đến từ các đối thủ cạnh tranh, quy định của pháp luật các quy tắc luật lệ, hạn chế về nguồn nhân lực và các vị trí địa lý của các doanh nghiệp đối với doanh nghiệp kho bãi và xếp dỡ. Đây là những khó khăn phổ biến mà các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ logistics đang gặp phải hiện tại.

Đối với các doanh nghiệp giao nhận, tỷ lệ doanh nghiệp gặp phải những khó khăn về cơ sở vật chất chiếm khoảng 30%. Con số này thấp hơn so với các doanh nghiệp cũng cấp dịch vụ vận chuyển, kho hàng và xếp dỡ với tỷ lệ lần lượt là 46%, 44% và 42%. Có thể thấy được do đặc thù của các doanh nghiệp, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận có yêu cầu về cơ sở vật chất ít hơn so với các doanh nghiệp còn lại. Trong khi đó các doanh nghiệp xếp dỡ và doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kho bãi hay vận chuyển đều yêu cầu đầu tư cơ sở vật chất ban đầu lớn hơn.

Một khó khăn khác mà các doanh nghiệp đang phải đối mặt là sức ép từ các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Theo kết quả khảo sát, chỉ có 3% doanh nghiệp giao nhận cho biết họ gặp khó khăn vì sức ép của các doanh nghiệp giao nhận khác. Bên cạnh đó,

56% các doanh nghiệp vận chuyển cho rằng đối thủ cạnh tranh lớn, tạo ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ xếp dỡ và kho hàng thì cho rằng sức ép của đối thủ cạnh tranh là khó khăn lớn nhất mà doanh nghiệp đang gặp phải với tỷ lệ là 77% và 61%.

Quy định và luật lệ cũng là một vấn đề khó khăn mà phần lớn các doanh nghiệp đang gặp phải trong giai đoạn hiện nay. Đối với các doanh nghiệp vận chuyển thì quy định luật lệ là vấn đề lớn nhất, 71% các doanh nghiệp đều cho rằng họ đang gặp khó khăn trong quá trình hoạt động bởi sự phức tạp của các quy định pháp luật và luật lệ. Ngược lại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận và xếp dỡ có tỷ lệ xác nhận gặp nhiều khó khăn với những quy định pháp luật và luật lệ lần lượt là 69% và 42%. Thấp nhất là các doanh nghiệp kho bãi với tỷ lệ những doanh nghiệp gặp khó khăn với các quy định, luật lệ là 31%.

Các doanh nghiệp được khảo sát gặp một số vấn đề như là tuyến đường vận chuyển đối với các doanh nghiệp vận chuyển. Các doanh nghiệp giao nhận cho rằng chất lượng nguồn nhân lực còn hạn chế là một trong những khó khăn mà 52% các doanh nghiệp trong nhóm này đang phải đối diện. 56% và 42% các doanh nghiệp kho bãi và xếp dỡ đều gặp phải khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh khi mà kho bãi đặt ở vị trí không thuận lợi.

Bảng 2: Khó khăn của doanh nghiệp vận chuyển và kho bãi

Khó khăn của doanh nghiệp vận chuyển	Tỷ lệ	Khó khăn của doanh nghiệp kho bãi	Tỷ lệ
Cơ sở vật chất	46%	Cơ sở vật chất	44%
Đối thủ cạnh tranh	56%	Đối thủ cạnh tranh	61%
Quy định luật lệ	71%	Quy định luật lệ	31%
Tuyến đường	52%	Vị trí kho hàng	56%

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

Bảng 3: Khó khăn của doanh nghiệp giao nhận và xếp dỡ

Khó khăn của doanh nghiệp giao nhận	Tỷ lệ	Khó khăn của doanh nghiệp xếp dỡ	Tỷ lệ
Cơ sở vật chất	31%	Cơ sở vật chất	42%
Đối thủ cạnh tranh	3%	Đối thủ cạnh tranh	77%
Quy định luật lệ	69%	Quy định luật lệ	55%
Chất lượng nhân lực	27%	Vị trí kho bãi	42%
Loại hàng hóa	42%		

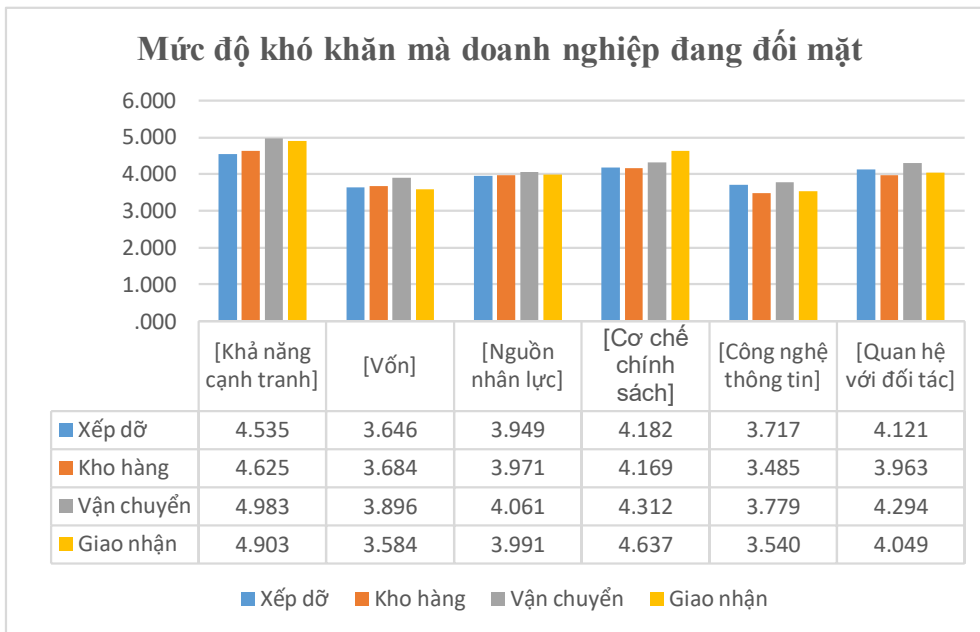
Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

Nhóm tác giả cũng đồng thời khảo sát mức độ tác động của các khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải và nhận thấy những khó khăn này rất đa dạng, mức độ tác động tới doanh nghiệp cũng rất khác nhau. Với qui ước điểm 1 có nghĩa là khó khăn đó có mức độ rất yếu và hầu như không tác động nhiều đến doanh nghiệp và điểm 7 là những khó khăn có mức độ rất mạnh, tác động khá lớn đến doanh nghiệp.

Có thể thấy phần lớn kết quả khảo sát là ở mức 4 (mức độ trung bình). Trong số 6 nhóm khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải thì khó khăn về vốn và hạn chế về công nghệ thông tin là nhóm những khó khăn có mức điểm trung bình thấp nhất trong khoảng từ 3,5 đến 3,9 (cho tất cả các doanh nghiệp). Điều đó có nghĩa là có doanh nghiệp gặp những khó khăn về vốn tuy nhiên có thể đây chỉ là vấn đề trong thời điểm nhất định và doanh nghiệp có thể giải quyết được thông qua các kênh huy động vốn. Nhóm khó khăn có điểm số dao động xung quanh 4 đó là nhóm khó khăn nguồn nhân lực. Nguồn nhân lực được đánh giá có điểm trung bình cao hơn so với công nghệ thông tin cho thấy các doanh nghiệp gặp khó khăn lớn hơn đối với vấn đề con người. Các con số này là 3,95, 3,97, 3,99 và 4,06 đối với nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp xếp dỡ, kho hàng, giao nhận và vận chuyển. Đồng thời những khó khăn về công nghệ thông tin được các doanh nghiệp xếp dỡ, kho hàng, giao nhận và vận chuyển đánh giá ở mức độ 3,72, 3,49, 3,54 và 3,78. Việc áp dụng công nghệ thông tin vào

trong quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang dần trở nên phổ biến. Khi mức độ áp dụng công nghệ thông tin trở nên phổ biến thì các hoạt động quản lý nội bộ hay tương tác với doanh nghiệp khác, với khách hàng hay cơ quan quản lý yêu cầu nền tảng công nghệ thông tin hiện tại sẽ không còn gây trở ngại nhiều cho doanh nghiệp.

Ngoài những khó khăn đề cập ở trên, còn 3 khó khăn lớn hơn mà doanh nghiệp đang phải đối mặt trong giai đoạn hiện nay đó là khả năng cạnh tranh, cơ chế chính sách của nhà nước và vấn đề quan hệ với các đối tác. Những khó khăn trên đều được đánh giá ở mức điểm từ 4 cho đến 5 - mức điểm trung bình cao hơn nhiều so với mức điểm từ 3.5 đến 4 của các khó khăn về vốn, chất lượng lao động và công nghệ thông tin. Trong đó áp lực cạnh tranh đến từ các doanh nghiệp khác được đánh giá là khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp. Doanh nghiệp vận chuyển đánh giá sức ép cạnh tranh đến từ các doanh nghiệp khác là 4,98 cao nhất trong 4 nhóm, thấp nhất là doanh nghiệp xếp dỡ với 4,54. Doanh nghiệp vận chuyển cũng đánh giá khó khăn trong hợp tác là cao nhất trong 4 nhóm trên với số điểm trung bình lên đến 4,29. Còn cơ chế chính sách là khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp giao nhận với chỉ số đánh giá là 4,64. Doanh nghiệp gặp ít khó khăn với cơ chế chính sách nhất đó là doanh nghiệp kho hàng với chỉ số đánh giá 4,17 - thấp nhất trong số 4 nhóm doanh nghiệp.



Hình 1: Mức độ khó khăn của doanh nghiệp

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

4. KẾT QUẢ KHẢO SÁT KHẢ NĂNG HỢP TÁC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP LOGISTICS VIỆT NAM

4.1. Hợp tác giữa các doanh nghiệp

Thông qua các doanh nghiệp được khảo sát có thể thấy được thực trạng quan hệ với các đối tác - bao gồm cả quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp khác là một khó khăn của doanh nghiệp tuy nhiên không phải là một rào cản quá lớn. Các doanh nghiệp đều đánh giá mức độ khó khăn trong quan hệ với các đối tác ở mức trung bình dao động xung quanh mức 4 trên thang điểm 7.

4.2. Lợi ích của hợp tác

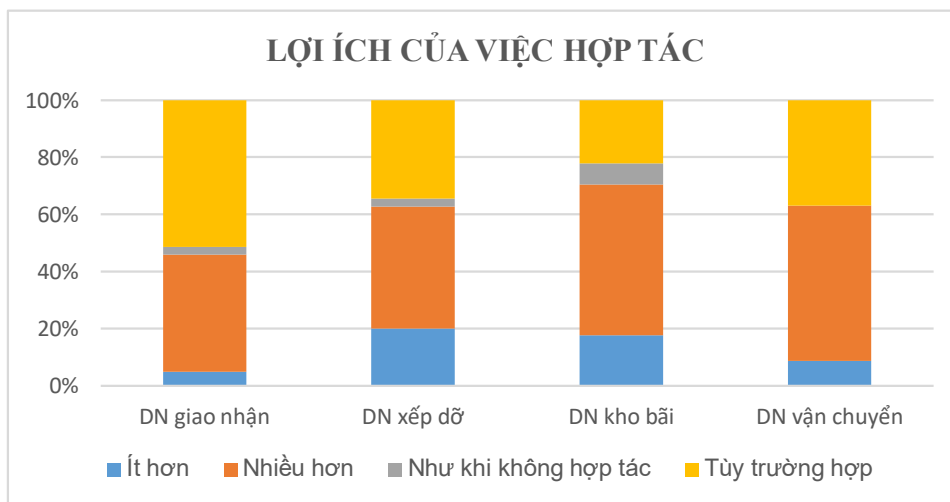
Theo kết quả khảo sát thì phần lớn các doanh nghiệp cho rằng việc hợp tác với các doanh nghiệp khác mang lại cho họ nhiều lợi ích hơn. Trong đó, gần 55% các doanh nghiệp vận chuyển đã khẳng định việc hợp tác với các doanh nghiệp khác (bao gồm cả hợp tác chuỗi và hợp tác ngang) mang lại lợi ích kinh tế. Tỷ lệ các doanh nghiệp giao nhận, xếp dỡ và kho bãi đồng ý với quan điểm hợp tác mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp thấp hơn so với

doanh nghiệp vận chuyển không đáng kể. Con số này cho các doanh nghiệp giao nhận, xếp dỡ và kho bãi là 41%, 42% và 52%. Số lượng các doanh nghiệp giao nhận trên tổng số các doanh nghiệp giao nhận khảo sát đánh giá việc hợp tác tạo ra nhiều lợi ích cho doanh nghiệp là thấp nhất. Một lý do có thể là do đặc thù của hoạt động của doanh nghiệp, không yêu cầu cơ sở vật chất quá lớn nên doanh nghiệp có thể hoàn toàn đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Đồng thời lượng khách hàng của doanh nghiệp tương đối ổn định và việc liên kết dọc giữa các doanh nghiệp giao nhận với các doanh nghiệp khác còn yếu. Chính vì mà dưới 50% các doanh nghiệp giao nhận đồng ý với quan điểm hợp tác mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp hơn là không hợp tác. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp giao nhận cho rằng lợi ích của doanh nghiệp có tăng khi hợp tác với doanh nghiệp khác hay không là còn tùy trường hợp khác nhau. Tỷ lệ này lên đến hơn 51%. Ngược lại tỷ lệ các doanh nghiệp khác đánh giá việc hợp tác mang lại lợi ích cho doanh nghiệp có thể nhiều hơn hoặc ít hơn tùy trường hợp chỉ khoảng trên 30%. Cụ thể, 34% doanh nghiệp xếp dỡ, 22% doanh nghiệp kho

bãi và 37% doanh nghiệp vận chuyển có chung quan điểm trên. Cuối cùng chỉ có một tỷ lệ nhỏ các doanh nghiệp cho rằng hợp tác hay không hợp tác đều không ảnh hưởng gì đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có một đặc điểm chung của các doanh nghiệp có chung quan điểm này đó là phần lớn các doanh nghiệp trên đều là những doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ (có lượng lao động dưới 30 người). Như vậy, nhu cầu hợp tác của các doanh nghiệp quy mô nhỏ còn khá hạn chế, các doanh nghiệp này ưa thích lựa chọn hoạt động độc lập hơn là hợp tác các bên cùng có lợi.

Vi hợp tác trong thực hiện hợp đồng mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp nên tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp đã tiến hành hợp tác. Khoảng 60% doanh nghiệp được

khảo sát cho rằng họ đã hợp tác trong phần lớn các hợp đồng kinh doanh của mình, tỷ lệ hợp tác thấp nhất là đối với các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vận chuyển nhưng con số này cũng lên đến 62%. Cao nhất là các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận và xếp dỡ với 71%. Theo chiều ngược lại chỉ có dưới 10% các doanh nghiệp cho rằng họ chưa hợp tác với các doanh nghiệp khác trong quá trình thực hiện hợp đồng. Tương tự cũng có khoảng 10% các doanh nghiệp cho rằng họ đã hợp tác với các doanh nghiệp khác trong quá trình thực hiện tất cả các hợp đồng. Tỷ lệ các doanh nghiệp có hợp tác trong quá trình thực hiện hợp đồng tuy nhiên không thường xuyên chiếm xấp xỉ 20% đối với cả 4 nhóm doanh nghiệp trên.



Hình 2: Lợi ích của việc hợp tác

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

4.3. Mức độ thường xuyên và khó khăn khi hợp tác

Có thể thấy được tỷ lệ các doanh nghiệp thực hiện hoạt động hợp tác kinh doanh sẽ phụ thuộc rất nhiều vào lợi ích mà nó mang lại cho doanh nghiệp. Những doanh nghiệp thấy được hợp tác mang lại nhiều lợi ích hơn sẽ đồng ý hợp tác để thực hiện phần lớn và có thể là tất cả các hợp đồng. Như các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ xếp dỡ, trong số 42% những doanh nghiệp

cho rằng hợp tác mang lại lợi ích nhiều hơn cho doanh nghiệp thì tất cả đều hợp tác trong nhiều và một số doanh nghiệp hợp tác trong tất cả các hợp đồng. Doanh nghiệp kho bãi thì có tỷ lệ các doanh nghiệp đã hợp tác (bao gồm phần lớn là hợp tác trong thực hiện nhiều và tất cả các hợp đồng) trong tổng số những doanh nghiệp cho rằng hợp tác là có lợi cho doanh nghiệp lên đến 100%. Đối với các doanh nghiệp giao nhận và vận chuyển thì có một tỷ lệ nhỏ các doanh nghiệp mặc dù nhận thấy được hợp tác mang lại

lợi ích lớn hơn trước cho mình nhưng có dưới 4% các doanh nghiệp vẫn không thực hiện các hoạt động hợp tác kinh doanh trong thực hiện hợp đồng. Trong đó vẫn có một số doanh nghiệp nhận thấy việc hợp tác không mang lại lợi ích nhiều hơn, hoặc tùy trường hợp cụ thể mà lợi ích có thể ít hơn hay nhiều hơn, hay thậm chí hợp tác làm cho lợi ích kinh tế có thể giảm xuống. Tuy nhiên tỷ lệ doanh nghiệp không hợp tác trong quá trình thực hiện hợp đồng trong nhóm này rất nhỏ - tất cả đều dưới 5%.

Như vậy, hợp tác trong quá trình thực hiện hợp đồng đã trở thành một xu hướng chung đối với các doanh nghiệp. Có thể trước mắt chưa có được những lợi ích kinh tế cụ thể, những về lâu dài, hợp tác kinh doanh có thể mang lại những lợi ích khác cho doanh nghiệp. Chính vì vậy mà họ vẫn đang thực hiện các hoạt động hợp tác kinh doanh.

Bảng 4: Mức độ thường xuyên hợp tác thực hiện hợp đồng

DN XẾP DỠ					
Lợi ích của hợp tác	Chưa bao giờ	Hiếm khi	Nhiều	Tất cả các hợp đồng	Tổng
Ít hơn	3%	11%	3%	3%	20%
Nhiều hơn	0%	0%	39%	3%	42%
Như khi không hợp tác	0%	0%	3%	0%	3%
Tùy trường hợp	3%	0%	28%	3%	34%
Tổng	6%	11%	74%	9%	100%
DN KHO BÁI					
Lợi ích của hợp tác	Chưa bao giờ	Hiếm khi	Nhiều	Tất cả các hợp đồng	Tổng
Ít hơn	0%	10%	7%	0%	18%
Nhiều hơn	0%	2%	46%	4%	53%
Như khi không hợp tác	0%	4%	0%	3%	7%
Tùy trường hợp	2%	2%	18%	0%	22%
Tổng	2%	19%	71%	7%	100%
DN VẬN CHUYỂN					
Lợi ích của hợp tác	Chưa bao giờ	Hiếm khi	Nhiều	Tất cả các hợp đồng	Tổng
Ít hơn	3%	2%	4%	0%	9%
Nhiều hơn	1%	6%	34%	13%	55%
Tùy trường hợp	0%	13%	24%	0%	37%
Tổng	4%	20%	62%	13%	100%
DN GIAO NHẬN					
Lợi ích của hợp tác	Chưa bao giờ	Hiếm khi	Nhiều	Tất cả các hợp đồng	Tổng
Ít hơn	0%	2%	3%	0%	5%
Nhiều hơn	3%	3%	29%	6%	41%
Như khi không hợp tác	0%	0%	1%	1%	3%
Tùy trường hợp	0%	9%	37%	5%	51%
Tổng	3%	14%	71%	12%	100%

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

Mặc dù hợp tác mang lại những lợi ích nhất định nhưng các doanh nghiệp đang gặp một số những khó khăn trong quá trình hợp tác. Một số khó khăn đến từ yếu tố bên ngoài, nhưng cũng có một số những khó khăn đến từ nội tại các doanh nghiệp. Một số khó khăn mà các doanh nghiệp hay gặp trong quá trình lựa chọn đối tác để hợp tác được liệt kê trong bảng 3.8. Những khó khăn xuất phát từ nội tại doanh nghiệp đó là sự lo ngại phải chia sẻ những thông tin quan trọng, lo ngại bị các đối tác bội ước. Trong đó lo ngại về việc phải chia sẻ các thông tin quan trọng với các đối tác là rào cản lớn khiến cho các doanh nghiệp hạn chế hợp tác với nhau. Trên 50% các

doanh nghiệp cho rằng phải chia sẻ thông tin làm cho các doanh nghiệp cần phải cân nhắc trước khi hợp tác với doanh nghiệp khác. Cũng theo đánh giá của các doanh nghiệp thì rào cản lớn nhất cho việc hợp tác đó chính là chi phí cao, có đến 72% doanh nghiệp kho bãi cho rằng chi phí cao là khó khăn của doanh nghiệp khi hợp tác (cao nhất trong số các doanh nghiệp trên) và 51% doanh nghiệp xếp dỡ có chung quan điểm (tỷ lệ thấp nhất trong 4 nhóm doanh nghiệp). Ngoài ra tỷ lệ các doanh nghiệp gặp khó khăn khác như không tìm được đối tác phù hợp, lo ngại bị bội ước và luật pháp, chính sách dao động xung quanh mức 30%.

Bảng 5: Những khó khăn khi hợp tác thực hiện hợp đồng

	DN giao nhận	DN xếp dỡ	DN Kho bãi	DN Vận chuyển
Chi phí cao	57%	51%	72%	62%
Không tìm được cách thức hợp tác phù hợp	34%	34%	39%	54%
Lo ngại bội ước	34%	30%	26%	35%
Luật pháp, chính sách	26%	25%	12%	24%
Phải chia sẻ thông tin	59%	69%	58%	52%
Khác	0%	0%	2%	3%

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

5. KẾT LUẬN

Cơ hội kinh doanh kiếm lời từ logistics những năm qua là nguyên nhân làm gia tăng số lượng các LSPs ở Việt Nam, cả về quy mô cũng như số lượng. Số lượng các doanh nghiệp nhiều hơn, quy mô các doanh nghiệp lớn hơn sẽ làm cho mức độ cạnh tranh của thị trường trở nên gay gắt hơn. Bên cạnh việc thị trường đang phát triển mạnh dẫn đến số lượng đối thủ cạnh tranh trong nước tăng lên đáng kể thì quá trình hội nhập còn làm cho doanh nghiệp trong nước còn phải đối mặt với các đối thủ đến từ nước ngoài. Hiện tại, các doanh nghiệp logistics Việt Nam không chỉ chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn từ các

doanh nghiệp trong nước mà còn đến từ các doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp logistics nước ngoài được cho rằng có nhiều lợi thế hơn so với các doanh nghiệp nội địa về quy mô, cơ sở vật chất, vốn... Điều này tạo ra sức ép rất lớn cho các LSPs Việt Nam.

Mục tiêu phát triển của ngành logistics tới năm 2025 là tỷ trọng đóng góp vào GDP đạt 5 - 6%, tốc độ tăng trưởng đạt 15 - 20%, tỷ lệ thuê ngoài đạt 50 - 60%, chi phí giảm xuống tương đương 16 - 20% GDP, xếp hạng theo chỉ số LPI trên thế giới đạt từ 50 trở lên...[6] Để đạt được mục tiêu trên cần những giải pháp đồng loạt từ nhà nước, bộ, ngành,

địa phương và doanh nghiệp.

Để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp logistics nhỏ và vừa tại Việt Nam cần có sự hợp tác, liên kết để tạo ra sức mạnh tổng hợp trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Mức độ hợp tác cũng khá đa dạng từ việc hợp tác ở tất cả các hợp đồng, phần lớn các hợp đồng hay một số ít các hợp đồng.

Theo kết quả khảo sát, các doanh nghiệp đang đối mặt với một số vấn đề chung là hạn chế về cơ sở vật chất, sức ép cạnh tranh đến từ các đối thủ cạnh tranh, quy định của pháp luật các quy tắc luật lệ, hạn chế về nguồn nhân lực và các vị trí địa lý của các doanh nghiệp đối với doanh nghiệp kho bãi và xếp dỡ. Đây là những khó khăn phổ biến mà các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ logistics đang gặp phải hiện tại. Phần lớn các doanh nghiệp cho rằng mong muốn hợp tác là có và việc hợp tác với các doanh nghiệp khác mang lại cho họ nhiều lợi ích hơn. Nhưng khó khăn gây cản trở hợp tác chính là phải chia sẻ thông tin và sợ tăng chi phí.

Vì vậy một trong những giải pháp thúc đẩy các doanh nghiệp hợp tác là có thể cải thiện lợi ích của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể chia sẻ các nguồn lực hiện có, các mối quan hệ kinh tế của mình để cải thiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường và nâng cao sức cạnh tranh. Các doanh nghiệp logistics và xuất khẩu của Việt Nam cần có các cơ hội gặp gỡ, trao đổi hợp tác và học tập kinh nghiệm phát triển dịch vụ logistics của thế giới, mở ra cơ hội tăng cường xuất nhập khẩu, nâng cao sức cạnh tranh. Đặc biệt, sự hợp tác các doanh nghiệp và các chuyên gia trong nước và quốc tế để chia sẻ về xu hướng phát triển mới trong lĩnh vực, Công nghệ 4.0 tiên tiến trong ngành logistics đã giúp các doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam nắm bắt được xu hướng phát triển, ứng dụng thực tiễn vào hoạt động

kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Công Thương, *Báo cáo logistics Việt Nam 2021, 2022, 2023*, Nhà xuất bản Công thương, Hà Nội

2. C. C. Linh, “Phát triển dịch vụ logistics ở Việt Nam trong bối cảnh kinh tế số,” *Tạp chí tài chính*, 2021. [Online]. Available: <https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/phat-trien-dich-vu-logistics-o-viet-nam-trong-boi-can-kinh-te-so>

3. F. Cruijssen, “Horizontal cooperation in logistics : Opportunities and J. Li and B. Jiang, “Cooperation Performance Evaluation between Seaport and Dry Port; Case of Qingdao Port and Xi’an Port,” *Int. J. e-Navigation Marit. Econ.*, vol. 1, pp. 99-109, 2014.

4. Herbert Kotzab, Inga-Lena Darkow, Ilja Bäumlner Christoph Georgi, (2019) *Coordination, cooperation and collaboration in logistics and supply chains: a bibliometric analysis*, từ <https://www.researchgate.net/publication/334526739_Coordination_cooperation_and_collaboration_in_logistics_and_supply_chains_a_bibliometric_analysis >

5. M Kim J Chae & H lee, (2014) *win win Cooperation Model between Shipper and Logistics Service Providers in Korea based on the Fair Trade*, *International Journal of Advanced Logistics*

6. Thủ tướng chính phủ nước CHXHCNVN (2021), *Kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2025*, Quyết định số 221/QĐ-TTg ngày 22/2/2021.