

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HÀNG HẢI VIỆT NAM

THUYẾT MINH ĐỀ TÀI NCKH CẤP TRƯỜNG

**NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CÁC
CHỈ TIÊU KINH TẾ-KỸ THUẬT ĐÁNH GIÁ NĂNG
LỰC CẠNH TRANH CỦA CẢNG HẢI PHÒNG**

CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TS. NGUYỄN HỮU HÙNG

THÀNH VIÊN: THS. TRƯƠNG THẾ HINH

HẢI PHÒNG, NĂM 2016

MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
MỞ ĐẦU	1
Chương 1: Cơ sở lý luận về cảng biển và năng lực cạnh tranh của cảng	3
1.1 Các vấn đề cơ bản về cảng biển	3
1.2 Cơ sở lý luận về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh	7
1.3 Các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	22
1.4 Năng lực cạnh tranh của cảng biển	25
Chương 2: Thực trạng và các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng	31
2.1 Quan điểm về Cảng Hải Phòng trong phạm vi nghiên cứu	31
2.2. Thực trạng việc đánh giá năng lực cạnh tranh của các bến cảng trên khu vực Hải Phòng	32
2.3. Xây dựng các chỉ tiêu kinh tế- kỹ thuật để đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng	38
Chương 3: Ứng dụng xếp hạng năng lực cạnh tranh cảng Hải Phòng	48
3.1 Tính toán các chỉ số cạnh tranh đối với các bến container tại Hải Phòng	48
3.2 Đánh giá năng lực cạnh tranh các bến container tại Hải Phòng	55
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	58
Tài liệu tham khảo	60

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động cảng biển trên khu vực Hải Phòng rất quan trọng đối với việc phát triển kinh tế xã hội của cả khu vực Miền Bắc Việt Nam nói chung và đối với Thành phố Hải Phòng nói riêng.

Trong thời gian qua, trên khu vực Hải Phòng có hàng chục bến làm hàng có quy mô và trình độ kỹ thuật khác nhau được đầu tư và khai thác bởi nhiều thành phần kinh tế khác nhau, trong đó phải kể đến sự ra đời ngày càng nhiều bến chuyên dụng làm hàng container nằm dọc theo sông Cấm.

Mặc dù các bến cảng trên khu vực Hải Phòng đã có những đóng góp đáng kể cho sự lưu thông hàng hóa trên khu vực Miền Bắc, nhưng chưa có một tổ chức hoặc đơn vị nào đứng ra tiến hành đánh giá năng lực cạnh tranh của các chủ cảng trên khu vực Hải Phòng. Điều đó dẫn đến sự bất lợi cho các chủ cảng khi muốn tiếp cận với khách hàng về các dịch vụ có lợi thế của mình thông qua các cấp độ cạnh tranh.

Để góp phần giúp các tổ chức, cá nhân có thẩm quyền đánh giá năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh cảng biển và giúp các chủ cảng trên khu vực Hải Phòng có những cái nhìn cụ thể hơn về năng lực của họ thì cần thiết phải có các nghiên cứu về việc xếp hạng năng lực cạnh tranh của cảng biển.

Vì vậy, việc lựa chọn đề tài “ *Nghiên cứu thực trạng và xây dựng các chỉ tiêu kinh tế-kỹ thuật đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng*” là có tính thời sự và có ý nghĩa thiết thực.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hình thành cơ sở lý luận và thực tiễn cho việc đánh giá năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh cảng biển.

Xây dựng bộ chỉ tiêu kinh tế để đánh giá năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh cảng biển trên khu vực Hải Phòng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là các hoạt động kinh doanh và các chỉ thể kinh doanh dịch vụ cảng biển.

Phạm vi nghiên cứu là các hoạt động kinh doanh và các chỉ thể kinh doanh dịch vụ cảng biển trên địa bàn Hải Phòng trong thời gian gần đây.

4. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp thống kê, phân tích, biện chứng, so sánh và toán học đều được sử dụng để phục vụ cho việc nghiên cứu đề tài.

5. Kết quả đạt được

Đề tài đã phân tích thực trạng việc đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng trong thời gian gần đây và đã sơ bộ xây dựng được hệ thống các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật để đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng trong thời gian tới, giúp cho các doanh nghiệp biết được vị thế cạnh tranh của mình để từ đó có biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng.

6. Nội dung chủ yếu

Chương 1: Cơ sở lý luận về cảng biển và năng lực cạnh tranh của cảng

Chương 2: Thực trạng và các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng

Chương 3: Ứng dụng xếp hạng năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CẢNG BIỂN VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CẢNG BIỂN

1.1 Các vấn đề cơ bản về cảng biển

1.1.1 Quan niệm chung về cảng biển

Khi nghiên cứu về cảng, chúng ta cần phải nắm rõ ba thuật ngữ: cảng biển; cơ quan quản lý cảng; bến cảng [2].

Cảng biển:

-Theo góc độ quản lý Nhà nước: “Cảng biển là khu vực bao gồm vùng đất cảng và vùng nước cảng, được xây dựng kết cấu hạ tầng và lắp đặt trang thiết bị cho tàu thuyền vào, ra để bốc dỡ hàng hóa, đón trả khách và thực hiện các dịch vụ khác” [1]

-Theo quan điểm kinh doanh: Cảng biển là khu vực để phục vụ các nhu cầu của tàu biển và hàng hóa qua cảng vì các mục đích thương mại.

Cơ quan quản lý cảng: là một tổ chức chịu trách nhiệm cung cấp những dịch vụ hàng hải được yêu cầu trong khi tàu neo tại cảng. Cảng có thể là của công cộng, của những tổ chức chính phủ hoặc của công ty tư nhân. Một cơ quan quản lý cảng có thể điều hành một vài cảng trong vùng hoặc phạm vi quốc gia. (Ví dụ như Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn và Tổng công ty Hàng hải Việt Nam đang điều hành khai thác nhiều cảng biển trên phạm vi cả nước Việt Nam).

Bến cảng là một phần của cảng, bao gồm một hoặc nhiều chỗ neo tàu dành riêng cho từng kiểu làm hàng.

Bên cảng có thể là bến hàng rời, bến hàng tổng hợp, bến container, v.v... Bến cảng có thể có chủ riêng và hoạt động dưới sự điều hành bởi cơ quan quản lý cảng hoặc bởi những công ty vận tải biển để khai thác bến cảng cho mục đích riêng của họ.

1.1.2 Vai trò của cảng biển

Cảng là nhân tố tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển đội tàu buôn, từ đó cho phép một quốc gia không bị lệ thuộc và sự kiểm soát của các

quốc gia khác. Ngoài ra cảng còn đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển và giữ vững quan hệ thương mại với các quốc gia khác.

Cảng là cơ sở cho sự phát triển công nghiệp. Cảng là nơi diễn ra các hoạt động xuất nhập khẩu máy móc thiết bị và nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho sản xuất công nghiệp.

Cảng cung cấp dịch vụ cho tàu: lương thực, thực phẩm, nước ngọt, sửa chữa tàu.

Cảng là một mắt xích trong dây chuyền vận tải, là điểm nối giữa sự phục vụ của tàu và các dạng tàu vận tải khác để cung cấp một mạng lưới phân phối hàng hóa quốc tế nói chung, thường là quan điểm vận chuyển liên hợp. Nó có liên quan đến tàu hỏa, đường bộ, đường sông.

1.1.3 Phân loại cảng biển

Căn cứ theo tầm quan trọng, cảng biển được phân thành các loại sau đây [1]:

Cảng biển loại I là cảng biển có bến cảng có quy mô lớn phục vụ cho việc phát triển kinh tế - xã hội của cả nước hoặc liên vùng;

Cảng biển loại IA là cảng biển loại I và là cảng trung chuyển quốc tế hoặc cảng cửa ngõ quốc tế.

Cảng biển loại II là cảng biển quan trọng, có quy mô vừa phục vụ cho việc phát triển kinh tế - xã hội của vùng, địa phương;

Cảng biển loại III là cảng biển có quy mô nhỏ phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp.

Căn cứ vào mặt kinh tế của việc khai thác, cảng biển có thể chia thành hai loại cơ bản sau đây [2]:

Cảng tổng hợp: Đây là loại cảng được xây dựng để phục vụ xếp dỡ cho tất cả các loại hàng hoá khác nhau có nhu cầu thông qua cảng. Nhìn chung, cảng tổng hợp là những cảng có quy mô lớn nhưng năng suất bình quân thấp, thời gian tàu đỗ cảng dài. Ngày nay, loại cảng này có xu hướng thu hẹp lại và nhường chỗ dần cho các bến và cảng chuyên dụng.

Cảng chuyên dụng: Đây là loại cảng có trang bị kỹ thuật phục vụ chủ yếu cho việc xếp dỡ một loại hàng xác định hoặc một nhóm hàng hoá xác định (dầu và sản phẩm dầu, than, container,..). Các cảng chuyên dụng có năng suất làm hàng rất cao, rút ngắn đáng kể thời gian tàu đỗ tại cảng.

1.1.4 Chức năng của cảng biển [4]

Chức năng vận tải

Chức năng vận tải của các cảng biển có lịch sử lâu đời cùng với sự xuất hiện của hệ thống cảng biển. Chức năng này phản ánh thông qua khối lượng hàng hóa được cảng phục vụ trong thời gian nhất định (Tổng số tấn hàng hóa thông qua cảng, tổng số tấn hàng hóa xếp dỡ của cảng).

Chức năng thương mại

Là chức năng gắn liền với sự ra đời của các cảng, chức năng này ngày càng phát triển theo sự phát triển kinh tế chung của quốc gia, của khu vực và thế giới. Chức năng thương mại của các cảng biển thể hiện ở một số đặc điểm như sau:

Cảng biển là nơi xúc tiến các hoạt động tìm hiểu, ký kết các hợp đồng xuất nhập khẩu;

Cảng biển là nơi thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu; là nơi xuất khẩu các dịch vụ về lao động, kỹ thuật, tài chính...

Chức năng công nghiệp

Chức năng công nghiệp của các cảng biển cũng có lịch sử lâu đời bắt đầu từ những xưởng thủ công và các nhà máy công nghiệp, các cảng biển đã trở thành những trung tâm thuận lợi cho việc định vị các doanh nghiệp công nghiệp của nhiều ngành khác nhau, bởi vì sự định vị này cho phép việc tiết kiệm đáng kể chi phí vận tải so với việc xây dựng chúng ở miền hậu phương xa của cảng. Việc xây dựng các xí nghiệp công nghiệp ở trong cảng, ở khu vực gần cảng, ở hậu phương của cảng có thể mang lại sự tiết kiệm nhiều mặt tùy thuộc và hoạt động của doanh nghiệp là nhập khẩu nguyên liệu hay xuất khẩu sản phẩm hay tạm nhập tái xuất.

Chức năng xây dựng thành phố và địa phương

Chức năng này có nguồn gốc từ các chức năng vận tải, thương mại và công nghiệp thể hiện ở việc cảng biển góp phần làm thay đổi cơ cấu kinh tế của thành phố cảng, đóng góp với ngân sách nhà nước và địa phương có cảng thông qua các khoản thuế, thúc đẩy việc xây dựng thành phố cảng thành một trung tâm công nghiệp, thương mại, dịch vụ, du lịch đồng thời là một trung tâm kinh tế quan trọng của quốc gia.

Cảng biển có chức năng quan trọng tạo nên hiệu quả hoạt động cho tàu tại đó nhờ vào việc cải tiến phương pháp làm hàng trên bờ. Đối với những tàu lớn, cảng phải xây dựng kênh dẫn và những bến tàu có độ sâu lớn. Một cảng đa năng phải có khả năng làm nhiều loại hàng khác nhau, kể từ hàng rời, container, phương tiện trên bánh lăn, hàng bách hoá cho đến các loại hàng đặc biệt. Vấn đề kho bãi để bảo quản tạm thời đối với hàng hoá đến và đi khỏi cảng cũng cần được quan tâm đầu tư xây dựng phù hợp với yêu cầu của các loại hàng. Hệ thống vận tải trên bờ như đường sắt, đường ô tô hội tụ trong cảng phải được quản lý một cách có hiệu quả.

Sự cải tiến cảng biển đóng một vai trò chính trong việc giảm chi phí vận tải. Nếu cảng có độ sâu tốt và trang thiết bị làm hàng hiện đại và năng suất cao sẽ tạo điều kiện tăng sức chở cho tàu và giảm thời gian đỗ cảng, kết quả cuối cùng là chi phí cho một đơn vị vận chuyển giảm xuống. Quy mô và trình độ sản xuất của cảng quyết định nên cỡ tàu và loại tàu đến cảng. Ví dụ, muốn thay thế tàu vận chuyển ngũ cốc từ cỡ nhỏ 20.000 dwt sang cỡ lớn 60.000 dwt và cao hơn phụ thuộc vào cấu trúc của những bến làm hàng rời và những phương tiện lưu kho. Tương tự việc đưa dịch vụ container vào hoạt động yêu cầu phải có những bến cảng container. Tuy nhiên, kinh doanh khai thác cảng cũng cạnh tranh như thị trường vận tải biển. Những cảng nằm trong phạm vi một vùng cạnh tranh khốc liệt với nhau để giành được hàng hoá vận chuyển tới những cảng nội địa hoặc phân phối trong vùng. Chẳng hạn như Hong Kong cạnh tranh với Singapore để vận chuyển container trên vùng

Viễn Đông. Rotterdam của Hà Lan là một cảng lớn nhất châu Âu cạnh tranh với Hamburg, Bremen, Antwerp trên vùng Tây Âu.

Việc đầu tư vào các phương tiện, thiết bị làm hàng trong cảng đóng vai trò then chốt trong quá trình cạnh tranh. Những phương tiện, thiết bị làm hàng được cung cấp trong cảng phụ thuộc vào loại hàng và khối lượng hàng hoá được bốc dỡ. Khi việc buôn bán hàng hóa thay đổi, cảng tất yếu phải thay đổi theo. Mỗi cảng phải có sự phù hợp của các phương tiện làm hàng để đáp ứng việc buôn bán hàng hóa trong vùng.

1.1.5 Ý nghĩa kinh tế của cảng biển [3]

Xuất phát từ việc cảng biển là một mắt xích trong dây chuyền hệ thống vận tải quốc gia và quốc tế mà cảng có ý nghĩa kinh tế rất quan trọng, thể hiện trên một số các mặt sau:

Góp phần cải tiến cơ cấu kinh tế của miền hậu phương, thúc đẩy sự phát triển công nghiệp, nông nghiệp, xuất nhập khẩu hàng hóa.

Có ý nghĩa trong việc phát triển đội tàu biển quốc gia.

Hoạt động của cảng là một trong những nguồn lợi khá quan trọng thông qua việc xuất khẩu các dịch vụ tại chỗ đem lại nguồn ngoại tệ cho quốc gia, cải thiện cán cân thanh toán.

Cảng biển còn là nhân tố tăng cường hoạt động của nhiều cơ quan kinh doanh và dịch vụ khác như các cơ quan đại lý môi giới, cung ứng, giám định, du lịch và các dịch vụ khác.

Cảng biển có ý nghĩa quan trọng đối với việc xây dựng thành phố cảng, tạo ra những trung tâm công nghiệp, thương mại, dịch vụ và du lịch, giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân thành phố cảng.

Ý nghĩa kinh tế của mỗi cảng biển còn tùy thuộc vào vị trí địa lý cụ thể mà cảng đó được xây dựng, cũng như vị trí quốc gia trong khu vực và sự phát triển mọi mặt về kinh tế văn hóa của quốc gia đó.

1.2 Cơ sở lý luận về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh

1.2.1 Cơ sở lý luận về cạnh tranh

1.2.1.1. Khái niệm về cạnh tranh

“Cạnh tranh” là một phạm trù kinh tế cơ bản, là một khái niệm được sử dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau và có nhiều cách quan niệm khác nhau dưới các góc độ khác nhau [7]:

Khi bàn về cạnh tranh, Adam Smith- nhà kinh tế học hiện đại cho rằng nếu tự do cạnh tranh, các cá nhân chèn ép nhau thì cạnh tranh buộc mỗi cá nhân phải cố gắng làm công việc của mình một cách chính xác. Ngược lại, chỉ có mục đích lớn lao nhưng lại không có động cơ thúc đẩy thực hiện mục đích ấy thì rất ít có khả năng tạo ra được bất kỳ sự cố gắng lớn nào. Như vậy, có thể hiểu rằng cạnh tranh khơi dậy sự nỗ lực chủ quan của con người, góp phần làm tăng năng lực và hiệu quả.

Khi nghiên cứu về cạnh tranh, Các Mác cho rằng “*Cạnh tranh là sự ganh đua, sự đấu tranh gay gắt giữa các nhà tư bản nhằm giành giật những điều kiện thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ hàng hóa để thu lợi nhuận siêu ngạch*”. Nghiên cứu sâu về sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa và cạnh tranh tư bản chủ nghĩa Mác đã phát hiện ra quy luật cơ bản của cạnh tranh tư bản chủ nghĩa là quy luật điều chỉnh tỷ suất lợi nhuận bình quân, và qua đó hình thành nên hệ thống giá cả thị trường. Quy luật này dựa trên những chênh lệch giữa giá cả chi phí sản xuất và khả năng có thể bán hàng hóa dưới giá trị của nó nhưng vẫn thi được lợi nhuận.

Các nhà kinh tế học của Hoa Kỳ cho rằng: “*Cạnh tranh (Competition) là sự kình địch giữa các doanh nghiệp cạnh tranh để giành khách hàng hoặc thị trường*”. Các tác giả này cho rằng cạnh tranh đồng nghĩa với cạnh tranh hoàn hảo (Perfect Competition) [8].

Từ điển rút gọn về kinh doanh định nghĩa: “*Cạnh tranh là sự ganh đua giữa các nhà kinh doanh trên thị trường nhằm giành cùng một loại tài nguyên sản xuất hoặc cùng một loại khách hàng về phía mình*” tức là

nâng cao vị thế của người này và làm giảm vị thế của người khác.

Theo Từ điển Bách khoa Việt Nam (tập 1) thì “Cạnh tranh (trong kinh doanh) là hoạt động tranh đua giữa những người sản xuất hàng hoá, giữa các thương nhân, các nhà kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, chi phối quan hệ cung cầu, nhằm dành các điều kiện sản xuất, tiêu thụ thị trường có lợi nhất”.

“Cạnh tranh có thể được hiểu là sự ganh đua giữa các doanh nghiệp trong việc giành một số nhân tố sản xuất hoặc khách hàng nhằm nâng cao vị thế của mình trên thị trường, để đạt được mục tiêu kinh doanh cụ thể, ví dụ như lợi nhuận, doanh số hoặc thị phần. Cạnh tranh trong một môi trường như vậy đồng nghĩa với ganh đua”[8].

Ở Việt Nam, khi đề cập đến vấn đề “cạnh tranh” thì người ta thường nghĩ đến vấn đề giành lợi thế về giá cả hàng hóa và dịch vụ mua bán, đó là cách thức cho các chủ thể kinh tế có thể giành lợi nhuận cao nhất. Trên quy mô toàn xã hội, cạnh tranh là phương thức phân bổ các nguồn lực một cách tối ưu và do đó nó trở thành động lực bên trong thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Mặt khác, với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của các chủ thể kinh doanh, cạnh tranh cũng dẫn đến yếu tố thúc đẩy quá trình tích lũy và tập trung tư bản không đồng đều ở các doanh nghiệp.

Mặc dù còn có thể dẫn ra nhiều cách diễn đạt khác nhau về khái niệm cạnh tranh, song qua các định nghĩa trên có thể rút ra những nét chung về cạnh tranh như sau:

Thứ nhất, khi nói đến cạnh tranh là nói đến sự ganh đua giữa một (hoặc một nhóm) người nhằm giành lấy phần thắng của nhiều chủ thể cùng tham dự. Cạnh tranh nâng cao vị thế của người này và làm giảm vị thế của những người còn lại.

Thứ hai, mục đích trực tiếp của cạnh tranh là một đối tượng cụ thể nào đó mà các bên đều muốn giành giật (như một cơ hội, một sản phẩm dịch vụ, một dự án hay một thị trường, một khách hàng...) với mục đích cuối cùng là

kiếm được lợi nhuận cao.

Thứ ba, cạnh tranh diễn ra trong một môi trường cụ thể, có các ràng buộc chung mà các bên tham gia phải tuân thủ như: đặc điểm sản phẩm, thị trường, các điều kiện pháp lý, các thông lệ kinh doanh...

Thứ tư, trong quá trình cạnh tranh, các chủ thể tham gia cạnh tranh có thể sử dụng nhiều công cụ khác nhau: cạnh tranh bằng đặc tính và chất lượng sản phẩm dịch vụ, cạnh tranh bằng giá bán sản phẩm dịch vụ; cạnh tranh bằng nghệ thuật tiêu thụ sản phẩm (tổ chức các kênh tiêu thụ); cạnh tranh nhờ dịch vụ bán hàng tốt; cạnh tranh thông qua hình thức thanh toán...

Từ những phân tích trên đây, có thể đưa ra khái niệm **“cạnh tranh trong lĩnh vực cảng biển”** là việc các doanh nghiệp cảng dựa trên các nguồn lực của mình để giành quyền cung cấp các dịch vụ cảng cho khách hàng về mình nhằm mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Nguồn lực của cảng ở đây chính là cơ sở vật chất kỹ thuật của cảng, con người và hệ thống công nghệ thông tin trong quản lý và khai thác cảng.

1.2.1.2. Vai trò và ý nghĩa của cạnh tranh [7]

Có thể nói, cạnh tranh là một trong những đặc trưng cơ bản, một xu thế tất yếu khách quan trong nền kinh tế thị trường và là động lực phát triển của nền kinh tế thị trường. Đối với các doanh nghiệp, cạnh tranh luôn có tính hai mặt và được coi là con dao hai lưỡi. Một mặt nó đào thải các doanh nghiệp có mức chi phí cao, sản phẩm có chất lượng kém. Mặt khác, nó buộc tất cả các doanh nghiệp phải không ngừng phấn đấu để giảm chi phí, hoàn thiện giá trị sử dụng của sản phẩm, dịch vụ đồng thời tổ chức tốt khâu tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ để tồn tại và phát triển trên thị trường. Do vậy, cạnh tranh đã buộc các doanh nghiệp phải tăng cường năng lực cạnh tranh của mình, đồng thời thay đổi mối tương quan về thế và lực để tạo ra các ưu thế trong cạnh tranh. Do vậy, cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường có vai trò tích cực:

Thứ nhất, đối với các chủ thể sản xuất kinh doanh, cạnh tranh tạo áp lực

buộc họ phải thường xuyên tìm tòi sáng tạo, cải tiến phương pháp sản xuất và tổ chức quản lý kinh doanh, đổi mới công nghệ, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, phát triển sản phẩm mới, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Qua đó nâng cao trình độ của công nhân và các nhà quản lý các cấp trong doanh nghiệp. Mặt khác, cạnh tranh sàng lọc khách quan đội ngũ những người thực sự không có khả năng thích ứng với sự thay đổi của thị trường.

Thứ hai, đối với người tiêu dùng, cạnh tranh tạo ra một áp lực liên tục đối với giá cả, buộc các doanh nghiệp phải hạ giá bán để nhanh chóng bán được sản phẩm, qua đó người tiêu dùng được hưởng các lợi ích từ việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng cấp sản phẩm, dịch vụ. Mặt khác, cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải mở rộng sản xuất, đa dạng hóa về chủng loại, mẫu mã vì thế người tiêu dùng có thể tự do lựa chọn theo nhu cầu và thị hiếu của mình.

Thứ ba, đối với nền kinh tế, cạnh tranh làm sống động nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng và tạo ra áp lực buộc các doanh nghiệp phải sử dụng có hiệu quả các nguồn lực, qua đó góp phần tiết kiệm các nguồn lực chung của nền kinh tế. Mặt khác, cạnh tranh cũng tạo ra áp lực buộc các doanh nghiệp phải đẩy nhanh tốc độ quay vòng vốn, sử dụng lao động có hiệu quả, tăng năng suất lao động, góp phần thúc đẩy tăng trưởng nền kinh tế quốc dân.

Thứ tư, đối với quan hệ đối ngoại, cạnh tranh thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng thị trường ra khu vực và thế giới, tìm kiếm thị trường mới, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài, qua đó tham gia sâu vào phân công lao động và hợp tác kinh tế quốc tế, tăng cường giao lưu vốn, lao động, khoa học công nghệ với các nước trên thế giới.

Bên cạnh các mặt tích cực của cạnh tranh, luôn tồn tại các mặt còn hạn chế, những khó khăn trở ngại đối với các doanh nghiệp mà không phải bất cứ doanh nghiệp nào cũng có thể vượt qua. Trên lý thuyết, cạnh tranh sẽ mang đến sự phát triển theo xu thế lành mạnh của nền kinh tế thị trường. Song, trong một cuộc cạnh tranh bao giờ cũng có “kẻ thắng, người thua”, không phải bao giờ “kẻ

thua” cũng có thể đứng dậy được vì hiệu quả đồng vốn khi về không đúng đích sẽ khó có thể khôi phục lại được. Đó là một quy luật tất yếu và sắt đá của thị trường mà bất cứ nhà kinh doanh nào cũng biết, song lại không biết lúc nào và ở đâu mình sẽ mất hoàn toàn đồng vốn ấy. Mặt trái của cạnh tranh còn thể hiện ở những điểm sau: Thứ nhất, cạnh tranh tất yếu dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp yếu sẽ bị phá sản, gây nên tổn thất chung cho tổng thể nền kinh tế. Mặt khác, sự phá sản của các doanh nghiệp sẽ dẫn đến hàng loạt người lao động bị thất nghiệp, gây ra gánh nặng lớn cho xã hội, buộc Nhà nước phải tăng trợ cấp thất nghiệp, hỗ trợ việc làm... Bên cạnh đó, nó còn làm nảy sinh nhiều tệ nạn xã hội khác.

Thứ hai, cạnh tranh tự do tạo nên một thị trường sôi động, nhưng ngược lại cũng dễ dàng gây nên một tình trạng lộn xộn, gây rối loạn nền kinh tế xã hội. Điều này dễ dàng dẫn đến tình trạng để đạt được mục đích một số nhà kinh doanh có thể bất chấp mọi thủ đoạn “phi kinh tế”, “phi đạo đức kinh doanh”, bất chấp pháp luật và đạo đức xã hội để đánh bại đối phương bằng mọi giá, gây hậu quả lớn về mặt kinh tế xã hội.

1.2.1.3 Nguồn gốc và bản chất của cạnh tranh

Các học thuyết về kinh tế thị trường hiện đại đều khẳng định: cạnh tranh là động lực phát triển nội tại của mỗi nền kinh tế, cạnh tranh chỉ xuất hiện và tồn tại trong điều kiện của kinh tế thị trường. Người tiêu dùng và các doanh nghiệp tác động qua lại lẫn nhau trên thị trường để xác định ba vấn đề trọng tâm: sản xuất cái gì? như thế nào? và cho ai? Do đó, người tiêu dùng giữ vị trí trung tâm trong nền kinh tế và là đối tượng hướng tới của mọi doanh nghiệp. Dưới sự tác động của quy luật cung cầu và quy luật giá trị, các chủ thể kinh doanh cạnh tranh với nhau để cung ứng sản phẩm cho người tiêu dùng, tuy nhiên sản xuất không vượt khả năng kinh doanh. Dưới tác động của cạnh tranh, thị trường tự thân nó luôn giải quyết mâu thuẫn giữa sở thích của người tiêu dùng và năng lực sản xuất hạn chế, do đó cạnh tranh là lực lượng điều tiết trong hệ thống thị trường. Các áp lực liên

tục của người tiêu dùng buộc các chủ thể kinh doanh phải phản ứng, phù hợp với các mong muốn thay đổi của người tiêu dùng. Cạnh tranh thúc đẩy lực lượng sản xuất xã hội phát triển, nâng cao năng suất lao động, đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung sản xuất trong điều kiện các yếu tố của sản xuất đều và luôn thiếu hụt. Cạnh tranh thực sự là một cuộc đua tranh, khi các chủ thể kinh doanh có lợi ích cơ bản là mâu thuẫn nhau. Do vậy, cạnh tranh chỉ xuất hiện trong điều kiện của kinh tế thị trường, nơi mà cung cầu là “cốt vật chất”, giá cả là “diện mạo”, cạnh tranh là “linh hồn sống” của thị trường [7].

Cạnh tranh là một quy luật của kinh tế thị trường trong những điều kiện của những tiền đề pháp lý cụ thể. Đó là tự do thương mại mà theo đó tự do kinh doanh, tự do khế ước và quyền tự chủ của cá nhân được hình thành và bảo đảm. Cạnh tranh xuất hiện khi pháp luật thừa nhận và bảo vệ tính đa dạng của các loại hình sở hữu với tính cách là nguồn gốc của cạnh tranh. Cạnh tranh hiện thân là động lực phát triển của xã hội; là nhân tố làm lành mạnh hoá các quan hệ xã hội khi Nhà nước bảo đảm sự bình đẳng trước pháp luật của mọi thành phần kinh tế. Nhìn từ phía các chủ thể kinh doanh, cạnh tranh là phương thức giải quyết mâu thuẫn về lợi ích tiềm năng giữa các nhà kinh doanh với vai trò quyết định của người tiêu dùng. Trên quy mô toàn xã hội, cạnh tranh là phương thức phân bổ các nguồn lực một cách tối ưu, do đó là động lực bên trong thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Cùng với mục đích tối đa hoá lợi nhuận, cạnh tranh đã thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn diễn ra không đều ở các ngành, lĩnh vực kinh tế khác nhau. Đây là tiền đề vật chất của các hình thái cạnh tranh.

Cạnh tranh còn là môi trường đào thải các doanh nghiệp không thích nghi được với các điều kiện của thị trường. Ở nghĩa này, cạnh tranh là nhân tố hiệu chỉnh bên trong của thị trường. Bản chất kinh tế của cạnh tranh thể hiện mục đích vì lợi nhuận và chi phối thị trường. Bản chất xã hội của cạnh tranh bộc lộ đạo đức và uy tín của mỗi chủ thể kinh doanh. Dưới tác động điều tiết vĩ mô, sự cạnh

tranh ở mỗi nước còn có bản chất chính trị khác nhau.

Cạnh tranh khác về bản chất so với thi đua xã hội chủ nghĩa. Phong trào thi đua xã hội chủ nghĩa nổi lên cùng với chế độ công hữu về tư liệu sản xuất, công cụ kế hoạch hoá như những hiện tượng của động lực thúc đẩy và phát triển kinh tế. Hành động thi đua không mang màu sắc của sự “đấu tranh” giành giật, bởi vì trong đời sống kinh tế, chỉ tồn tại một nhà đầu tư duy nhất và đồng thời là chủ nhân của quyền lực công cộng, đó là Nhà nước. Vì vậy, thi đua không thể xuất hiện với tính cách là cuộc đấu tranh và là động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Bên cạnh đó, cạnh tranh cũng khác với thi đấu thể thao. Trong cơ chế thị trường, con người được tự do và sáng tạo, không có luật chơi cụ thể riêng rẽ trong mọi điều kiện. Do vậy trên thương trường, không thể áp dụng luật chơi và thước đo thành tích như trong thi đấu thể thao. Hơn nữa, sự đua tranh trong hoạt động cạnh tranh cũng khác hẳn với những cuộc đua tranh để đoạt một giải thưởng. Nếu đua tranh để đoạt một giải thưởng là cuộc đua tranh một lần thì cuộc đua tranh trong kinh tế thị trường lại diễn ra liên tục. Người tham gia cạnh tranh trên thương trường không được phép dừng lại, luôn phải tiến về phía trước để giành thắng thế.

Cạnh tranh chỉ xuất hiện khi có các điều kiện sau:

Thứ nhất, phải có ít nhất hai chủ thể cùng tham gia cạnh tranh và các chủ thể có cùng mục đích phải đạt được;

Thứ hai, việc cạnh tranh phải được diễn ra trong một môi trường cụ thể, đó là các ràng buộc chung mà các chủ thể tham gia phải tuân thủ;

Thứ ba, cạnh tranh diễn ra trong khoảng thời gian không cố định, hoặc ngắn (từng vụ việc) hoặc dài (trong suốt quá trình tồn tại và hoạt động của mỗi chủ thể tham gia cạnh tranh); bốn là, sự cạnh tranh diễn ra trong không gian xác định hoặc hẹp (một tổ chức, một ngành, một địa phương), hoặc rộng (một nước, giữa các nước).

1.2.1.4 Chức năng của cạnh tranh [7]

Đối với nền kinh tế, cạnh tranh đảm nhận một số chức năng quan

trọng. Tuy nhiên, tầm quan trọng của những chức năng có thể thay đổi theo từng thời kỳ. Đó là:

- *Chức năng điều chỉnh cung cầu hàng hoá trên thị trường*: Khi cung một hàng hoá nào đó lớn hơn cầu, cạnh tranh giữa những người bán làm cho giá cả thị trường giảm xuống dẫn đến giảm cung. Khi cung một hàng hoá nào đó thấp hơn cầu, hàng hoá đó trở nên khan hiếm trên thị trường, giá cả tăng lên tạo ra lợi nhuận cao hơn mức bình quân, nhưng đồng thời dẫn đến giảm cầu. Như vậy cạnh tranh điều chỉnh “cung cầu” xung quanh điểm cân bằng.

- *Chức năng điều tiết việc sử dụng các nhân tố sản xuất*: Do mục đích tối đa hoá lợi nhuận, các chủ thể kinh doanh khi tham gia thị trường phải cân nhắc các quyết định sử dụng nguồn lực về vật chất và nhân lực vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Họ luôn phải sử dụng một cách hợp lý nhất các nhân tố sản xuất sao cho chi phí sản xuất thấp nhất hiệu quả cao nhất. Chính từ đặc điểm này mà các nguồn lực được vận động, chu chuyển hợp lý về mọi mặt để phát huy hết khả năng vốn có, đưa lại năng suất cao. Tuy nhiên, không vì thế mà coi hoạt động của chức năng này là có hiệu quả tuyệt đối, bởi vì vẫn còn những trường hợp chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro.

- *Chức năng “xúc tác” tích cực làm cho sản xuất thích ứng với biến động của cầu và công nghệ sản xuất*: Điểm mấu chốt của kinh tế thị trường là quyền lựa chọn của người tiêu dùng. Người tiêu dùng có quyền lựa chọn những sản phẩm tốt nhất. Nếu một sản phẩm không đáp ứng được yêu cầu thị trường, thì sự lựa chọn của người tiêu dùng và quy luật cạnh tranh sẽ buộc nó phải tự định hướng lại và hoàn thiện. Do cạnh tranh, các chủ thể kinh doanh chủ động đổi mới công nghệ, áp dụng những kỹ thuật tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ và phương thức kinh doanh để thoả mãn yêu cầu thị trường, nâng cao vị thế của chủ thể cạnh tranh và sản phẩm.

- *Chức năng phân phối và điều hoà thu nhập*: Không một chủ thể kinh

doanh nào có thể mãi mãi thu lợi nhuận cao và thống trị hệ thống phân phối trên thị trường. Các đối thủ cạnh tranh ngày đêm tìm kiếm những giải pháp hữu ích để giành đua. Trong từng thời điểm, một sản phẩm hàng hoá với những ưu việt nhất định thoả mãn yêu cầu của người tiêu dùng có thể chiếm được ưu thế trên thị trường, song vị trí của nó luôn bị đe dọa bởi các sản phẩm cùng loại khác tiến bộ hơn. Do cạnh tranh, các nhà kinh doanh không thể lạm dụng được ưu thế của mình. Vì vậy, cạnh tranh sẽ tác động một cách tích cực đến việc phân phối và điều hoà thu nhập.

- *Chức năng động lực thúc đẩy đổi mới*: Giống như quy luật tồn tại và đào thải của tự nhiên, cạnh tranh kinh tế luôn khẳng định chiến thắng thuộc về kẻ mạnh - những chủ thể kinh doanh có tiềm năng, có trình độ quản lý và tri thức về kỹ thuật công nghệ, có tư duy kinh tế và kinh nghiệm thương trường sẽ tồn tại, phát triển và ngược lại. Do đó, cạnh tranh trở thành động lực phát triển không chỉ thôi thúc mỗi cá nhân các chủ thể kinh doanh, mà còn là động lực phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia.

1.2.1.5 Các cấp độ cạnh tranh

- *Cạnh tranh cấp quốc gia*: thường được phân tích theo quan điểm tổng thể, chú trọng vào môi trường kinh tế vĩ mô và vai trò của Chính phủ. Theo Ủy ban Cạnh tranh Công nghiệp của Hoa Kỳ thì cạnh tranh đối với một quốc gia là mức độ mà ở đó dưới điều kiện thị trường tự do và công bằng, có thể sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đáp ứng được các đòi hỏi của thị trường quốc tế, đồng thời duy trì và nâng cao được thu nhập thực tế của người dân nước đó.

- *Cạnh tranh cấp độ doanh nghiệp*: là các doanh nghiệp căn cứ vào năng lực duy trì lợi nhuận và thị phần trên thị trường trong và ngoài nước cạnh tranh để tồn tại, giữ vững ổn định trong sản xuất kinh doanh.

- *Cạnh tranh ở cấp độ sản phẩm, dịch vụ*: đó là việc các doanh nghiệp đưa ra các hàng hóa, dịch vụ có chất lượng cao, giá cả hợp lý, các dịch vụ hậu mãi và sau bán hàng hấp dẫn, đặc biệt là các sản phẩm đem lại

giá trị gia tăng cao hơn hoặc mới lạ hơn để thu hút các khách hàng sử dụng và tiêu thụ nhiều sản phẩm của mình.

1.2.2 Cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh

1.1.2.1 Khái niệm năng lực cạnh tranh [8]

Cạnh tranh gắn liền với hành vi của chủ thể như hành vi của doanh nghiệp kinh doanh, của cá nhân kinh doanh và của một nền kinh tế. Trong quá trình cạnh tranh với nhau, để giành lợi thế về phía mình, các chủ thể phải áp dụng tổng hợp nhiều biện pháp nhằm duy trì và phát triển vị thế của mình trên thị trường. Các biện pháp này thể hiện một sức mạnh nào đó của chủ thể, được gọi là năng lực cạnh tranh hay sức cạnh tranh hoặc khả năng cạnh tranh của chủ thể đó. Khi muốn chỉ một sức mạnh, một khả năng duy trì được vị trí của một hàng hóa nào đó trên thị trường thì người ta dùng thuật ngữ “sức cạnh tranh của hàng hóa” hoặc “năng lực cạnh tranh của hàng hóa”. Đó cũng là chỉ mức độ hấp dẫn của hàng hóa đó với khách hàng.

Hiện nay, các thuật ngữ “năng lực cạnh tranh”, “sức cạnh tranh” và “khả năng cạnh tranh” được sử dụng nhiều ở Việt Nam, trong khi thông dụng trong tiếng Anh đều được sử dụng là “competitiveness”, cho nên chúng cùng chung một nghĩa và có thể dùng thay thế cho nhau. Khó có thể đưa ra một định nghĩa chính xác cho năng lực cạnh tranh. Dưới đây là một số định nghĩa về năng lực cạnh tranh:

i) Đối với các lãnh đạo doanh nghiệp, *năng lực cạnh tranh có nghĩa là sức cạnh tranh trên thị trường thế giới nhờ áp dụng chiến lược toàn cầu mà có được.*

ii) Trong Từ điển thuật ngữ chính sách thương mại: *“Sức cạnh tranh là năng lực của một doanh nghiệp, hoặc một ngành, một quốc gia không bị doanh nghiệp khác, ngành khác đánh bại về năng lực kinh tế”.*

Nguyên nhân dẫn đến nhiều cách hiểu khác nhau về năng lực cạnh tranh là do các quan điểm khác nhau như sau:

i) Thứ nhất, năng lực cạnh tranh ở cấp độ quốc gia là năng suất.

ii) Thứ hai, năng lực cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp là khả năng tồn tại và phát triển. Doanh nghiệp sẽ phải từ bỏ kinh doanh hoặc phá sản nếu năng lực cạnh tranh thấp.

Do vậy, khi nghiên cứu năng lực cạnh tranh người ta thường xem xét, phân biệt năng lực cạnh tranh theo 4 cấp độ: năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực cạnh tranh ngành, năng lực cạnh tranh doanh nghiệp và năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

1.2.2.2 Các cấp độ năng lực cạnh tranh [8]

- Năng lực cạnh tranh quốc gia

Năng lực cạnh tranh quốc gia có thể hiểu là việc xây dựng một môi trường kinh tế chung, đảm bảo phân bổ hiệu quả các nguồn lực, đạt và duy trì mức tăng trưởng cao, bền vững. Môi trường cạnh tranh kinh tế chung có ý nghĩa rất lớn đối với việc thúc đẩy quá trình tự điều chỉnh, lựa chọn của các nhà kinh doanh và các doanh nghiệp theo các tín hiệu thị trường được thông tin đầy đủ. Ngược lại, sự dịch chuyển cơ cấu ngành theo hướng ngày càng có hiệu quả hơn, tốc độ tăng trưởng, sự phồn thịnh kinh tế lại phụ thuộc vào sự phát triển năng động của doanh nghiệp.

Ngoài những yếu tố về tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa kinh tế..., theo *Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) năm 1999*, khung khổ nội dung xác định năng lực cạnh tranh tổng thể cấp quốc gia bao gồm 8 nhóm nhân tố chủ yếu: độ mở cửa kinh tế; Chính phủ- vai trò của Nhà nước và tác động của chính sách tài khóa; tài chính tiền tệ; công nghệ; cơ sở hạ tầng; quản lý (chất lượng quản lý nói chung); lao động; thể chế (hiệu lực của pháp luật và thể chế của xã hội). Các yếu tố về năng lực cạnh tranh quốc gia có ảnh hưởng rất lớn đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đến thu hút đầu tư nước ngoài dưới điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt hơn. Việc nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và duy trì khả năng đó là một yêu cầu đề ra đối với nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

- Năng lực cạnh tranh ngành

Như đã định nghĩa trong phần phân loại cạnh tranh, cạnh tranh giữa các ngành là cuộc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong các ngành sản xuất khác nhau nhằm mục đích đầu tư có lợi hơn. Kết quả của cuộc cạnh tranh này là hình thành nên tỷ suất lợi nhuận bình quân và giá trị hàng hóa thành giá trị sản xuất. Năng lực cạnh tranh của ngành phụ thuộc vào 4 nhóm yếu tố:

- Nhóm yếu tố do ngành tự quyết định bao gồm chiến lược phát triển ngành, sản phẩm chế tạo, lựa chọn công nghệ, đào tạo cán bộ, đầu tư nghiên cứu công nghệ và phát triển sản phẩm, chi phí sản xuất và quan hệ với bạn hàng...

- Nhóm các yếu tố do Chính phủ quyết định, tạo ra môi trường kinh doanh bao gồm: thuế, lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái, chi ngân sách cho hoạt động R&D, hệ thống luật pháp điều chỉnh quan hệ giữa các bên tham gia thị trường...

- Nhóm các yếu tố mà Chính phủ và ngành chỉ quyết định được một phần như: nguyên liệu, đầu vào sản xuất, nhu cầu của người tiêu dùng, môi trường thương mại quốc tế...

- Nhóm các yếu tố hoàn toàn không thể quyết định được như: môi trường tự nhiên, quy luật kinh tế...

- *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp*

Một doanh nghiệp muốn có một vị trí vững chắc và thị trường ngày càng được rộng mở thì cần có một tiềm lực đủ mạnh để có thể cạnh tranh trên thị trường. Đó chính là năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là thể hiện thực lực và lợi thế của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh trong việc thỏa mãn tốt nhất những đòi hỏi của khách hàng để thu lợi ngày càng cao hơn. Như vậy, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trước hết phải được tạo ra từ thực lực của doanh nghiệp. Đây là các yếu tố nội hàm của mỗi doanh nghiệp, không chỉ được tính bằng các tiêu chí về công nghệ, tài chính, nhân lực, tổ chức quản trị doanh nghiệp... một cách riêng biệt mà cần đánh giá, so sánh với các đối tác cạnh tranh mà hoạt

động trên cùng một lĩnh vực, cùng một thị trường. Sẽ là vô nghĩa nếu những điểm mạnh và điểm yếu bên trong doanh nghiệp được đánh giá không thông qua việc so sánh một cách tương ứng với các đối thủ cạnh tranh.

Trên cơ sở các so sánh đó, muốn tạo nên năng lực cạnh tranh, đòi hỏi doanh nghiệp phải tạo lập được lợi thế so sánh với các đối tác của mình. Nhờ lợi thế này, doanh nghiệp có thể thỏa mãn tốt hơn các đòi hỏi của khách hàng mục tiêu cũng như lôi kéo được khách hàng của đối tác cạnh tranh.

Thực tế cho thấy, không một doanh nghiệp nào có khả năng thỏa mãn đầy đủ tất cả những yêu cầu của khách hàng. Thường thì doanh nghiệp có lợi thế về mặt này và có hạn chế về mặt khác. Vấn đề cơ bản là, doanh nghiệp phải nhận biết được điều này và cố gắng phát huy tốt những điểm mạnh mà mình đang có để đáp ứng tốt nhất những đòi hỏi của khách hàng. Những điểm mạnh và điểm yếu bên trong một doanh nghiệp được biểu hiện thông qua các lĩnh vực hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp như sản xuất, tài chính, nhân sự, công nghệ, marketing, quản trị, hệ thống thông tin... Tuy nhiên, để đánh giá năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp, cần phải xác định được các yếu tố phản ánh năng lực cạnh tranh từ những lĩnh vực hoạt động khác nhau và cần thực hiện việc đánh giá bằng cả định tính và định lượng.

Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp được xác định dựa vào các ưu thế cạnh tranh của nó. Ưu thế mạnh được hiểu là những đặc tính của sản phẩm, dịch vụ nhờ đó sản phẩm, dịch vụ có được ưu việt, sự vượt trội hơn so với các sản phẩm, dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh trực tiếp. Các nhân tố tạo nên khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm:

Uy tín: Đánh giá sự tin tưởng của khách hàng vào doanh nghiệp, tạo được uy tín tốt đối với khách hàng là cơ sở tạo nên sự quan tâm của khách hàng đến sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

Khả năng thích ứng: Là khả năng thích nghi với sự thay đổi của môi trường kinh doanh của doanh nghiệp để đảm bảo sự tồn tại và phát triển.

Sự linh hoạt, nhạy bén của người quản lý doanh nghiệp: Sự nhạy bén của những người quản lý doanh nghiệp tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nắm bắt được các cơ hội sản xuất kinh doanh, cơ hội phát triển trên thị trường.

Kinh nghiệm kinh doanh trên thương trường: Bao gồm những phương pháp chiến thuật, chiến lược trong kinh doanh. Đây là một tài sản vô hình tạo nên lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Vị thế của doanh nghiệp trên thương trường: Được đánh giá trên cơ sở uy tín, hình ảnh, thị phần... Những doanh nghiệp có vị thế cao trên thị trường rất thuận lợi trong cạnh tranh.

Lợi thế về vốn và chi phí: Đây là một nhân tố rất quan trọng khi sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp trên thị trường là tương đối đồng nhất thì việc giảm giá bán là một biện pháp rất có hiệu quả để tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ

Khi nói đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ không thể bàn tới năng lực cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ do doanh nghiệp sản xuất cung cấp. Vì doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh thì một trong những yếu tố quan trọng là các hàng hóa dịch vụ do doanh nghiệp cung cấp phải có năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ thể hiện năng lực của sản phẩm, dịch vụ đó thay thế một sản phẩm, dịch vụ khác đồng nhất hoặc khác biệt, có thể do đặc tính, chất lượng hoặc giá cả sản phẩm, dịch vụ. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ là một trong những yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Như vậy, người ta thường phân biệt năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và năng lực cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ. Nhưng nếu trên cùng một thị trường, có thể nói, năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là hai khái niệm rất gần nhau.

Năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ là khả năng sản phẩm, dịch vụ đó được sử dụng nhiều và nhanh chóng trên thị trường có nhiều doanh nghiệp cùng cung cấp loại sản phẩm, dịch vụ đó.

Năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ chính là năng lực nắm giữ và nâng cao thị phần của loại sản phẩm, dịch vụ do chủ thể sản xuất và cung ứng nào đó đem ra để tiêu thụ so với sản phẩm, dịch vụ cùng loại của các chủ thể sản xuất, cung ứng khác đem đến tiêu thụ ở cùng một khu vực thị trường và thời gian nhất định.

Năng lực cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ có thể hiểu là sự vượt trội so với các sản phẩm, dịch vụ cùng loại trên thị trường về chất lượng và giá cả với điều kiện các sản phẩm, dịch vụ tham gia cạnh tranh đều đáp ứng được các yêu cầu của người tiêu dùng, mang lại giá trị sử dụng cao nhất trên một đơn vị giá cả làm cho sản phẩm, dịch vụ có khả năng cạnh tranh cao hơn.

Khi đánh giá năng lực cạnh tranh sản phẩm, dịch vụ người ta thường sử dụng các chỉ tiêu chính như: sản lượng, doanh thu, thị phần, lợi nhuận. Các chỉ tiêu này là biểu hiện bên ngoài của năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ cho thấy kết quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của sản phẩm, dịch vụ. Khi đem so sánh với đối thủ, chúng thể hiện một cách trực giác sức mạnh tổng thể và vị thế hiện tại của sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trường.

1.3 Các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có thể phân ra làm 2 loại bao gồm các yếu tố bên ngoài và các yếu tố bên trong.

1.3.1 Các yếu tố bên ngoài

Các nhân tố chính trị pháp luật có ảnh hưởng mạnh mẽ tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Nó bao gồm hệ thống luật và các văn bản dưới luật, các công cụ chính sách của nhà nước, tổ chức bộ máy điều hành của chính phủ và các tổ chức chính trị xã hội.

Một thể chế chính trị ổn định, luật pháp rõ ràng, rộng mở sẽ là cơ sở cho việc đảm bảo sự thuận lợi, bình đẳng cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh có hiệu quả. Ví dụ các luật thuế có ảnh hưởng rất lớn đến cạnh tranh, đảm bảo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế khác nhau và trên mọi lĩnh vực; thuế xuất nhập khẩu cũng ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp sản xuất trong nước.

Các yếu tố cơ bản của môi trường thành phần này được lưu ý là:

- Quan điểm, mục tiêu, định hướng phát triển xã hội và nền kinh tế của Đảng cầm quyền.
- Chương trình, kế hoạch triển khai thực hiện các quan điểm, mục tiêu của chính phủ và khả năng điều hành của chính phủ.
- Mức độ ổn định chính trị - xã hội.

1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

Nguồn nhân lực

Nhân lực là yếu tố quyết định đến sản xuất kinh doanh, nó bao gồm một số nội dung chủ yếu sau:

- Ban giám đốc doanh nghiệp

Là những cán bộ quản lý ở cấp cao nhất trong doanh nghiệp, những người vạch ra chiến lược, trực tiếp điều hành, tổ chức thực hiện công việc kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với những công ty cổ phần, tổng công ty

lớn, ngoài ban giám đốc còn có hội đồng quản trị là đại diện cho các chủ sở hữu doanh nghiệp quyết định phương hướng kinh doanh của công ty.

Các thành viên của ban giám đốc có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu các thành viên có trình độ, kinh nghiệm và khả năng đánh giá, năng động, có mối quan hệ tốt với bên ngoài thì họ sẽ đem lại cho doanh nghiệp không chỉ những lợi ích trước mắt như: tăng doanh thu, tăng lợi nhuận mà còn uy tín lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp. Đây mới là yếu tố quan trọng tác động đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- **Đội ngũ cán bộ quản lý ở cấp doanh nghiệp**

Là những người quản lý chủ chốt có kinh nghiệm công tác, phong cách quản lý, khả năng ra quyết định, khả năng xây dựng ê kíp quản lý và hiểu biết sâu rộng lĩnh vực kinh doanh sẽ là một lợi thế quan trọng cho doanh nghiệp. Người quản lý trực tiếp làm việc với nhân viên cấp dưới, với chuyên viên, vì vậy trình độ hiểu biết của họ sẽ giúp họ nảy sinh những ý tưởng mới, sáng tạo phù hợp với sự phát triển và trưởng thành của doanh nghiệp.

- **Các cán bộ quản lý ở cấp phân xưởng, công nhân**

Trình độ tay nghề của công nhân và lòng hăng say nhiệt tình làm việc của họ là yếu tố tác động rất lớn đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Bởi khi tay nghề cao kết hợp với lòng hăng say nhiệt tình lao động thì nhất định năng suất lao động sẽ tăng trong khi chất lượng sản phẩm, dịch vụ được bảo đảm. Đây là tiền đề để doanh nghiệp có thể tham gia và đứng vững trong cạnh tranh.

Muốn đảm bảo được điều này các doanh nghiệp phải tổ chức đào tạo và đào tạo lại đội ngũ người lao động của mình, giáo dục cho họ lòng nhiệt tình hăng say và tinh thần lao động tập thể.

Nguồn lực vật chất và tài chính

- **Khả năng tài chính của doanh nghiệp**

Quyết định đến việc thực hiện hay không thực hiện bất cứ một hoạt động đầu tư, mua sắm hay phân phối của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có tiềm lực tài chính sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi trong việc đổi mới công nghệ, đầu tư trang thiết bị, đảm bảo nâng cao chất lượng, hạ giá thành nhằm duy trì và nâng cao sức mạnh cạnh tranh, củng cố vị trí của mình trên thị trường.

- Máy móc thiết bị

Tình trạng máy móc thiết bị và công nghệ có ảnh hưởng một cách sâu sắc đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Nó là yếu tố vật chất quan trọng bậc nhất thể hiện năng lực sản xuất của mỗi doanh nghiệp và tác động trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, đến giá thành và giá bán sản phẩm, giá dịch vụ.

Có thể khẳng định một doanh nghiệp với một hệ thống máy móc thiết bị và công nghệ tiên tiến cộng với khả năng quản lý tốt sẽ làm ra sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh. Ngược lại, không một doanh nghiệp nào mà được coi là có khả năng cạnh tranh cao trong khi chỉ có hệ thống máy móc thiết bị cũ kỹ với công nghệ sản xuất lạc hậu.

Ngày nay việc trang bị máy móc thiết bị công nghệ có thể được thực hiện dễ dàng, tuy nhiên doanh nghiệp cần phải biết sử dụng với quy mô hợp lý mới đem lại hiệu quả cao.

1.4 Năng lực cạnh tranh của cảng biển

1.4.1 Các yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh cảng

Chiến lược cạnh tranh cảng phải được xây dựng bằng cách xác định các nguồn lực của lợi thế cạnh tranh. Một phương pháp có hiệu quả để nắm vững lợi thế cạnh tranh là thực hiện phân tích SWOT. Phân tích SWOT xem xét đến điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và các nguy cơ liên quan đến kinh doanh. Trong trường hợp của cảng, điểm mạnh hay yếu liên quan đến phân tích nội bộ cảng, trong khi các cơ hội và các mối nguy cơ liên quan đến phân tích môi trường bên ngoài.

a. Điểm mạnh và điểm yếu

Mục đích của phân tích nhằm xác định điểm mạnh hay yếu của của cảng so với các đối thủ hiện tại và tiềm năng. Xác định được các điểm mạnh để tận dụng tối đa hoặc khai thác hết tiềm năng. Xác định các điểm yếu nhằm khoanh vùng để hạn chế hoặc tối thiểu hóa điểm yếu. Sau đây là những yếu tố chính quyết định điểm mạnh hay điểm yếu của cảng.

- *Vị trí*: vị trí liên quan đến vị trí địa lý của cảng và khoảng cách tới người gửi hàng và người nhận hàng, nhà cung cấp và khách hàng trong vận tải đường biển. Cảng có lợi thế vị trí địa lý khi cảng được đặt gần nhất với các tuyến hành hải chủ chốt, hoặc gần địa điểm các khu công nghiệp lớn, các vùng có mật độ dân số cao.

- *Ràng buộc về hành hải*: Cảng có những ràng buộc về hành hải gây tác động lên chuyên giao dịch vụ. Mớn nước của tàu là một ràng buộc quan trọng và sẽ hạn chế khả năng vào cảng của tàu. Một số cảng giống như những cảng đóng, chỉ có thể tiếp cận vào thông qua hệ thống kênh đào. Các kênh đào áp đặt các hạn định về chiều dài, bề rộng, mớn nước của tàu. Một số ràng buộc khác bao gồm sự sẵn sàng của các dịch vụ hoa tiêu và lái dất tàu, độ lớn của thủy triều, vị trí của bến và các điều kiện thời tiết.

- *Kết nối giao thông với vùng hậu phương cảng*: các mạng lưới liên kết vận tải đường sắt và đường bộ, vận tải đường ống và đường thủy nằm trong các yếu tố có tầm quan trọng quyết định đến thành công của cảng. Theo quan niệm truyền thống, các kết nối với vùng hậu phương cảng được xem xét như là yếu tố tự nhiên hoặc là các yếu tố mà cảng được “thừa hưởng” .

Ngày nay, cảng thường xuyên có những sự tham gia nhất định trong các quyết định đầu tư vào hệ thống đường sắt, đường bộ, đường thủy nhằm kết nối cảng với vùng hậu phương của cảng.

- *Những tài sản hữu hình của cảng*: Tài sản hữu hình liên quan tới cơ sở hạ tầng, trang thiết bị và phương tiện của cảng sẽ được xem xét trong phân tích điểm mạnh và điểm yếu. Tài sản hữu hình bao gồm các cơ sở hạ tầng

phục vụ tàu, ví dụ như năng lực sẵn sàng tiếp nhận tàu tại các bến, cung cấp các trang thiết bị phục vụ xếp dỡ trên bờ, cơ sở hạ tầng phục vụ hàng như kho hàng và các dịch vụ lưu kho.

- *Chi phí cảng và chi phí phân phối*: các chi phí cảng đề cập đến giá của các dịch vụ cảng và là sự kết hợp giữa chi phí phục vụ tàu và chi phí phục vụ hàng. Chi phí phân phối được coi như liên quan đến chi phí vận tải hàng từ cảng dỡ đến điểm đích cuối của hàng. Các chi phí tương tự liên quan đến vận tải hàng xuất khẩu từ các nhà máy đến các cảng đi cũng là vấn đề cần được xem xét. Người gửi hàng và chủ hàng thường tìm cách sử dụng các cảng tính phí phân phối tối thiểu cho họ.

- *Kinh nghiệm và bí quyết*: năng lực của cảng có thể tiếp nhận và xếp dỡ các loại tàu, hàng hóa, phương tiện vận tải nội địa khác nhau. Kinh nghiệm và bí quyết của cảng trong việc bốc xếp hàng là nhân tố quan trọng dẫn tới hiệu quả chi phí cho người sử dụng dịch vụ cảng.

- *Nhân lực*: các giải pháp về vấn đề nhân lực liên quan đến kỹ năng và môi trường xã hội của người lao động. Một môi trường xã hội phức tạp, sự thiếu chuyên nghiệp và trình độ quản lý kém là các ví dụ có thể dẫn đến các tác động tai hại đối với độ tin cậy và hiệu quả hoạt động của cảng.

- *Hiệu quả hoạt động*: Hiệu quả hoạt động của cảng được thiết lập thông qua việc sử dụng các chỉ tiêu về năng suất và hiệu suất hoạt động.

- *Khả năng thích ứng và đối phó với các tình huống phát sinh*: Thái độ tích cực, khả năng thích ứng và đối phó với các tình huống phát sinh của các nhà quản lý cảng theo hướng đáp ứng các yêu cầu đa dạng và cụ thể của khách hàng là một sức mạnh được đánh giá cao.

- *Các dịch vụ bổ sung và dịch vụ giá trị gia tăng*: Các dịch vụ bổ sung và dịch vụ tạo giá trị gia tăng do cảng cung cấp không nhất thiết phải trở thành dịch vụ cốt lõi trong hoạt động kinh doanh của cảng. Các dịch vụ này có thể bao gồm các cơ sở sửa chữa và bảo dưỡng tàu, lưu kho hàng hóa đặc biệt, các hàng hóa đặc biệt, các hoạt động logistics bên ngoài, mở rộng hệ

thống công nghệ thông tin và dịch vụ tài chính. Các dịch vụ giá trị gia tăng được đo bằng mức độ đóng góp cho cảng, thể hiện trong mỗi giá trị hàng hóa xếp dỡ (tấn hoặc teu). Giá trị các dịch vụ gia tăng càng lớn, mức độ hấp dẫn của cảng với các chủ tàu và chủ hàng càng tăng lên.

b. Các cơ hội và nguy cơ

Phân tích cơ hội và nguy cơ cần tập trung vào thị trường. Việc phân tích này cần xác định được phạm vi của cơ hội tại đó cảng có lợi thế cạnh tranh nhưng chưa được khai thác triệt để. Phân tích cũng xem xét phạm vi của các nguy cơ xảy ra do hoạt động cảng có thể bị suy yếu vì các đối thủ cạnh tranh. Các yếu tố thường được xem xét khi đánh giá môi trường bên ngoài cảng bao gồm:

- *Nhận diện thị trường*: Các môi quan tâm từ thị trường xác định các yêu cầu của dịch vụ. Đối với dịch vụ vận tải tàu chợ, các phân tích sẽ cần xem xét đến loại tàu, những thay đổi của thị trường, và dịch vụ vận tải biển cung cấp bởi cảng. Đối với dịch vụ vận tải tàu chuyển, loại hàng và các dịch vụ hàng sẽ được phân tích.

- *Đánh giá chuỗi khách hàng của cảng*: Khái niệm chuỗi giá trị dựa trên giả định rằng tất cả các hoạt động được thực hiện bởi doanh nghiệp đều nhằm mục tiêu tạo giá trị cho khách hàng. Việc áp dụng khái niệm này vào trong kinh doanh cảng liên quan đến “giá trị gia tăng” được cảng cung cấp cho người sử dụng dịch vụ, chủ yếu là người gửi hàng và các hãng vận tải.

- Đối với người gửi hàng: các dịch vụ giá trị gia tăng của cảng sẽ bao gồm lưu giữ hàng hóa, gom hàng, dỡ hàng. Ngoài ra còn các hoạt động dán nhãn, đóng gói, bao bì và quy trình xử lý thông tin.

- Đối với các hãng vận tải: các dịch vụ giá trị gia tăng của cảng bao trùm nhiều lĩnh vực gồm các cơ sở sửa chữa, bảo dưỡng trang thiết bị, cung cấp nhiên liệu, lương thực, thực phẩm, nước uống cho tàu và hỗ trợ đại lý tàu.

- *Đánh giá về mặt công nghệ*: Đánh giá về mặt công nghệ liên quan đến việc theo dõi, giám sát các thay đổi trong công nghệ tàu, công nghệ của

các phương tiện chuyên chở khác, hệ thống xếp dỡ, hệ thống công nghệ thông tin và hệ thống quy trình thủ tục.

- *Đánh giá về mặt luật pháp và quy định*: Phân tích về các yêu cầu của luật và quy tắc tập trung vào giải pháp liên quan đến các vấn đề an toàn, an ninh và môi trường.

1.4.2 Các chỉ tiêu đánh giá năng lực của cảng

1.4.2.1 Nhóm chỉ tiêu tự nhiên

a. Công suất của cảng hay khả năng thông qua

Công suất của cảng là số lượng hàng hóa tính theo tấn mà cảng có thể chuyển từ phương tiện vận tải thủy lên phương tiện vận tải bộ (hoặc ngược lại) và từ phương tiện vận tải thủy này sang phương tiện vận tải thủy khác (sang mạn) trong điều kiện sản xuất nhất định và trong một thời gian nhất định (ngày, tháng, năm).

Công suất của cảng thường được công bố khi bố cáo thành lập cảng, bao gồm khả năng thông qua dự kiến của các cầu tàu trong một đơn vị thời gian nhất định (thường là một năm).

Thực tế, khả năng thông qua của cảng có thể thay đổi theo thời gian, chỉ tiêu này phụ thuộc vào 3 yếu tố cơ bản sau:

- *Mức độ trang bị kỹ thuật và trình độ chuyên môn hóa cầu tàu;*
- *Loại hàng, lưu lượng hàng hóa và chiều luồng hàng;*
- *Trình độ tổ chức sản xuất.*

*** Riêng các cảng container thì đơn vị dùng để đánh giá chỉ tiêu khả năng thông qua của cảng là TEU/ngày hoặc TEU/năm.**

b. Năng suất tuyến cầu tàu

Chỉ tiêu này thường được đánh giá thông qua số lượng sản phẩm thông qua trên toàn tuyến cầu tàu (tấn, teu) trên một mét chiều dài cầu tàu (Tấn/mét cầu tàu).

c. Năng suất của tuyến bãi

Chỉ tiêu này thường được đánh giá bằng số lượng sản phẩm lưu thông qua bãi cảng trên một ha bãi-năm (Tấn hoặc Teu/ha-năm).

d. Độ chính xác của kế hoạch giải phóng tàu

Chỉ tiêu này thường được đánh giá bằng số lần trễ lịch so với toàn bộ lịch trình đã lập (%).

1.4.2.2 Nhóm chỉ tiêu kinh tế

a. Sức sản xuất của cảng (Tổng doanh thu/mét cầu tàu)

b. Sức sinh lời của cảng (Tổng lợi nhuận/mét cầu tàu)

1.4.2.3 Nhóm chỉ tiêu định tính

Nhóm chỉ tiêu định tính thường được đánh giá thông qua việc điều tra từ khách hàng. Nhóm chỉ tiêu này gồm các chỉ tiêu cơ bản sau:

a. Uy tín của cảng

b. Độ tin cậy về sản phẩm

c. Chất lượng dịch vụ

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CẢNG BIỂN KHU VỰC HẢI PHÒNG

2.1 Quan điểm về Cảng Hải Phòng trong phạm vi nghiên cứu

2.1.1 Theo chủ sở hữu

Cảng Hải Phòng là một trong những thương hiệu tồn tại trong nhiều năm qua, từ cuối thế kỷ 19 đến những năm đầu của thế kỷ 21, cho đến khi chuyển đổi sang mô hình Công ty cổ phần và được đặt lại tên mới là Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng vào năm 2015. Với tên gọi này, cảng Hải Phòng được giới hạn là những chi nhánh (Các bến cảng) thuộc Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng trên khu vực Hải Phòng, chứ không phải là tất cả các bến cảng thuộc các chủ sở hữu khác nhau đóng trên địa bàn Hải Phòng.

Với quan điểm trên, cảng Hải Phòng chỉ gồm có Chi nhánh Hoàng Diệu, Chi nhánh Chùa Vẽ, Chi nhánh Tân Vũ. Trong đó, Tân Vũ là bến có độ sâu tốt nhất có thể tiếp nhận tàu đến 3 vạn DWT, là bến chuyên môn hóa làm hàng Container; Chùa Vẽ là bến container hiện đại đầu tiên trên khu vực Hải Phòng, có thể tiếp nhận tàu đến 2 vạn DWT, đồng thời làm hàng tổng hợp; Hoàng Diệu là bến lâu đời có thể tiếp nhận tàu đến 1 vạn DWT, chủ yếu là các cầu làm hàng rời và hàng bách hóa, một số lượng ít cầu tàu trên khu bến này dùng để làm hàng container.

Nếu chỉ so sánh đánh giá năng lực cạnh tranh giữa các chi nhánh trong phạm vi của một chủ sở hữu nêu trên thì kết quả nghiên cứu sẽ trở nên vô nghĩa, vì không có cơ chế cạnh tranh tự do trong cùng một công ty.

2.1.2 Theo tập quán thương mại hàng hải

Trong các hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, cảng Hải Phòng (Hai Phong Port) là một thương cảng tồn tại trên danh nghĩa là địa dư địa lý theo tập quán. Nghĩa là khi nói đến cảng Hải Phòng thì được hiểu rằng tất cả các khu làm hàng cho tàu trên đất liền (Bất kể bến nào) và các khu nước thuộc Cảng vụ Hàng hải khu vực hải Hải Phòng quản lý (chuyên tải hoặc neo đậu chờ đợi) đều được coi là cảng Hải Phòng.

Theo quan điểm của Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam, mỗi một địa phương có một cảng mang tên địa phương đó. Như vậy quan điểm này hoàn toàn trùng hợp với tập quán hàng hải thế giới

Với quan điểm này thì Cảng Hải Phòng sẽ chứa tất cả các bên làm hàng thuộc các chủ sở hữu khác nhau trên khu vực Hải Phòng. Như vậy, phạm vi nghiên cứu và đối tượng nghiên cứu sẽ rộng hơn, kết quả nghiên cứu sẽ có ý nghĩa thực tiễn, phù hợp quy luật khách quan.

Trên quan điểm hệ thống, nhóm nghiên cứu sẽ chọn quan điểm này để tiến hành thống kê, phân tích và đánh giá năng lực cạnh tranh của các chủ sở hữu khác nhau, theo các bên độc lập (chi nhánh) khác nhau trên toàn bộ khu vực cảng Hải Phòng.

2.2. Thực trạng việc đánh giá năng lực cạnh tranh của các bên cảng trên khu vực Hải Phòng

2.2.1. Đặc điểm chung của cảng Hải Phòng:

-Vị trí Cảng: 20°52'N - 106°41'E

-Luồng vào cảng từ phao số 0 đến Bến Bính dài 30.2 km.

Độ sâu luồng: từ điểm đón hoa tiêu đến khu XNXD Hoàng Diệu: - 5.5m; từ điểm đón hoa tiêu đến khu vực Cảng Đình Vũ đạt -8,7 m

-Chế độ thủy triều: nhật triều, chênh lệch bình quân: 2.5m.

-Hàng container được xếp dỡ tại nhiều điểm cảng khác nhau từ cảng chính đến khu vực Đình Vũ.

-Cỡ tàu lớn nhất tiếp nhận được: 10.000 DWT tại cảng chính; 30.000 DWT tại Tân Vũ.

2.2.2. Cơ sở vật chất kỹ thuật hạ tầng cảng biển khu vực Hải Phòng

Cơ sở vật chất kỹ thuật hạ tầng cảng biển tại khu vực Hải Phòng thay đổi không đáng kể trong thời gian qua, chỉ có một số lượng rất ít các bến container mới xây dựng ở khu vực hạ lưu sông Cấm như Nam Hải Đình Vũ, VIP Green Port và một số bến được cải tạo chuyển đổi công năng phục vụ hàng container như Tân cảng 128, Cảng 198 Đình Vũ.

2.2.2.1. Cơ sở vật chất kỹ thuật hạ tầng các bến cảng container

Số liệu về cầu bến container được tập hợp tại bảng 2.1a sau đây:

Bảng 2.1a: Cơ sở vật chất kỹ thuật của các bến container tại Hải Phòng

Bến	Chiều dài	Độ sâu	Loại	Bãi	Kho	Thiết bị
Hoàng Diệu Cầu: 1, 2, 3	400m	-7,8m	Cont	63,4ha	0,31ha	Tower Crane: 2 x 40t; Container Truck: 4 x 10t-35t;
Cầu 4-11	1350m		hàng khô	100 ha		
Chùa Vẽ Cầu: 1-5	848m	-8,4m	Cont	18,8ha	0,6ha	QGC: 4 x 35,6t; Gantry Crane: 4x42t; RTG: 10 x35,6t; Crane: 5 x 10t;
Đoạn Xá Cầu: 1	220m	-7,8m	Cont	6,5ha	0,12ha	Tower Crane 2x40t, 1X10t; Forklift Truck 3x5t, 1x10t, 4x45t; Crane 1x16t;
Tân Vũ Cầu: 1-5	980m	-9,4m	Cont	51,0ha	0,1ha	Tower Crane: 7 x 40t; QGC: 4 x 45t RTG: 07840t
Cổ phần Đình Vũ Cầu 4	150m	-10,2m	Cont	7,5ha		QGC: 2 x 45t
Cầu 1-3	450m	-10,2m	Hàng khô			Tower Crane: 4 x 40t;
Transvin a Cầu: 1	165m	-7,8m	Cont	5,1ha	0,12ha	Harbour Mobile Crane: 1 x 100t; Tower Crane: 1 x 40t; Cont Truck: 15 x 10t-30t;
Green Port Cầu: 1-5 (gồm cả VIP)	1100m	-8,0 và - 10,2 m	Container	43,73ha		Gantry Crane: 3x40t Mobile Crane: 2x40t Straddle Carrier: 8x40t
Nam Hải		-7,8m	Cont			Gantry Crane: 2x40t

Cầu: 1-3 (gồm cả Nam Hải Đình Vũ)	450m		Cont	14ha	0,2ha	2 Jib Cranes Forklift 3 x 45t
Hải An Cầu: 1	157m	-8,0m	Cont	10,7ha	0,38ha	1 Jib Cranes Forklift 2 x 45t
198 Đình Vũ Cầu: 1	150m	-10,2m	Cont	10,0ha	0,3ha	QGC: 2 x 35t Forklift 2 x 45t
PTSC Đình Vũ	300m	-10,2m	Cont	20ha		QGC: 2 x 35t

Nguồn: Tổng hợp từ các bến container tại Hải Phòng[5]

2.2.2.2. Cơ sở vật chất kỹ thuật hạ tầng các bến cảng tổng hợp

Số liệu về cầu bến bách hóa được tập hợp tại bảng 2.1b sau đây:

Bảng 2.1b: Cơ sở vật chất kỹ thuật của các bến bách hóa tại Hải Phòng

Bến	Chiều dài	Độ sâu	Loại	Bãi	Kho	Thiết bị
Hoàng Diệu						Tower Crane: 27 x 5-40t
Cầu 4-11	1304m	-7,8m	Bách hóa	2,2 ha	11,8ha	Forklift: 39x 4t-35t;
Cổ phần Đình Vũ Cầu 1-2	425m	-9,2m	Bách hóa			Tower Crane: 3 x 40t
Vật Cách cầu 1-6	485m	-4,0/-4,7m	Bách hóa	21,0ha	0,72ha	Shore Crane: 11 x 5t-36t; Forklift: 4 x 4t-7t;
Cửa Cấm Cầu 1-2	350m	-2.5/-7.0m	Bách hóa	2,7ha	1,17	Shore Crane: 4 x 7,5t-16t; Rubber Tyre Crane: 4 x 16t-36t;

Nguồn: Tổng hợp từ các bến tổng hợp tại Hải Phòng [5]

2.2.3. Thị phần của các doanh nghiệp cảng trên khu vực Hải Phòng

Trong thời gian qua cho đến nay chưa có một tổ chức hay đơn vị nào công bố rộng rãi về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp cảng trên khu vực Hải Phòng, mới chỉ có những đánh giá về thị phần của các cảng trong các dự án riêng của từng đơn vị kinh doanh hoặc trong các chiến lược cạnh tranh của họ. Các đánh giá này thường dựa vào các số liệu thống kê lượng hàng qua các bến cảng hàng năm (khả năng thông qua các cảng), qua đó các doanh

nghiệp xác định được thị phần của mình trong toàn bộ các bến cảng trên khu vực Hải Phòng.

Thị phần của các bến cảng trên khu vực Hải Phòng được chia thành 2 nhóm chính (không xét đến các bến hàng lỏng) như sau:

2.2.3.1. Hàng container

Thị phần hàng container qua các bến cảng ở Hải Phòng trong những năm qua có những biến động nhỏ do sự tham gia của một số đơn vị mới, thị phần năm 2015 của từng bến container được thống kê ở bảng 2.2a dưới đây:

Bảng 2.2a: Thị phần hàng container của các bến cảng Hải Phòng năm 2015

TT	Bến Cảng	Sản lượng thông qua (Teu)	Thị phần (%)
1	Hoàng Diệu	129.577	3.41
2	Chùa Vẽ	402.032	10.58
3	Tân Vũ	532.367	14.01
4	Đoạn Xá	252.314	6.64
5	Transvina	176.695	4.65
6	Green Port	401.650	10.57
7	Nam hải	349.972	9.21
8	Hải An	249.274	6.56
9	Nam Hải Đình Vũ	424.449	11.17
10	Cổ phần Đình Vũ	173.276	4.56
11	VIP-Green Port	165.296	4.35
12	PTSC Đình Vũ	175.936	4.63
13	128 Tân Cảng	98.037	2.58
14	198 Đình Vũ	269.034	7.08
	TỔNG CỘNG	3,799,909	100

Nguồn: Thống kê Cảng Vụ Hàng hải-Hải Phòng năm 2015[6]

2.2.3.2. Hàng tổng hợp

Thị phần hàng tổng hợp qua các bến cảng ở Hải Phòng trong những năm qua không có những biến động đáng kể do sự hạn chế của loại hình khai thác các loại hàng này. Thị phần năm 2015 của từng cảng tổng hợp được thống kê ở bảng 2.2b dưới đây:

Bảng 2.2b: Thị phần hàng tổng hợp của các bến cảng Hải Phòng năm 2015

TT	Bến Cảng	Sản lượng thông qua (Teu)	Thị phần (%)
1	Hoàng Diệu	9.342.586	52.43
2	CP Đình Vũ	3.245.567	18.22
3	Vật Cách	2.850.456	16.00
4	Cảng Cấm	534.567	3.00
5	Các cảng khác	1.845.540	10.35
	TỔNG CỘNG	17.818.716	100

Nguồn: Thống kê Cảng Vụ Hàng hải-Hải Phòng năm 2015

2.2.4 Giá cả dịch vụ

Hiện nay, giá cả dịch vụ của các doanh nghiệp cảng trên khu vực Hải Phòng nhìn chung có sự khác nhau tùy theo chiến lược cạnh tranh của từng doanh nghiệp. Giá dịch vụ cao thường thuộc về các đơn vị có vốn đầu tư của Nhà nước, trong khi đó khu vực cảng tư nhân có giá dịch vụ thấp hơn do suất đầu tư hợp lý hơn.

Giá dịch vụ của cảng thường so sánh về giá dịch vụ bốc dỡ cho tàu theo các quá trình: Tàu-Bờ và ngược lại; Tàu –Kho/bãi và ngược lại.

Trong thời gian qua, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bốc dỡ tại Hải Phòng đều đưa ra mức giá dựa trên biểu giá của Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng. Trên cơ sở của biểu giá của Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng, các đơn vị khác thường đưa ra mức giá thấp hơn để cạnh tranh.

Mức giá dịch vụ bốc dỡ container được thể hiện ở bảng 2.3

Bảng 2.3: Mức giá dịch vụ bốc dỡ container bằng cầu bờ

TT	Tên dịch vụ	USD/ container		
		USD/20'	USD/40'	USD/45'
1	Tác nghiệp bốc dỡ container từ tàu ↔ kho bãi cảng			
1	Có hàng	65	100	115
2	Không hàng	32	48	52

Nguồn: Cục Hàng hải Việt Nam-2014

Giá cước tối thiểu (mức giá sàn, bao gồm thuế GTGT) hàng bách hóa tổng hợp như sau [5]:

Xếp dỡ Tàu - Ôtô/Sà lan (hoặc ngược lại) sử dụng cầu tàu: 21.500 đồng/tấn; sử dụng cầu bờ : 33.500 đồng/tấn.

Xếp dỡ Tàu - Kho/Bãi (hoặc ngược lại) sử dụng cầu tàu: 29.500 đồng/tấn; sử dụng cầu bờ : 41.500 đồng/tấn.

Xếp dỡ Kho/Bãi - Ôtô (hoặc ngược lại): 13.500 đồng/tấn.

Qua nghiên cứu thực tế về giá dịch vụ cảng biển trên khu vực Hải Phòng cho thấy hầu hết các đơn vị đều áp dụng mức giá cạnh tranh thấp hơn từ 10-15% biểu giá chung. Đây là kiểu cạnh tranh không lành mạnh nhưng chưa có chế tài xử lý nghiêm minh nên vẫn xảy ra tình trạng các cảng tư nhân có giá thấp hơn nhiều so với các cảng có vốn đầu tư của Nhà nước.

2.2.5 Giá thành dịch vụ

Giá thành là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh trình độ và năng lực quản lý khai thác cảng. Để có thể đánh giá đúng giá thành dịch vụ cho từng loại cảng, cần có các tiêu thức thống kê thống nhất áp dụng chung cho mọi đơn vị. Điều này không dễ dàng do mục tiêu kinh doanh và chiến lược tài chính của các cảng không giống nhau, cho nên cần có một cơ quan quản lý Nhà nước đứng ra ban hành các tiêu thức và chỉ tiêu thống kê cho toàn ngành để tạo điều kiện dễ dàng cho công tác đánh giá năng lực cạnh tranh theo chỉ tiêu giá thành.

2.2.6 Chất lượng dịch vụ

Chất lượng dịch vụ là một chỉ tiêu định tính, không có các giá trị cụ thể mà chỉ có thể đánh giá thông qua việc điều tra từ khách hàng.

Chỉ tiêu này cũng đã được nhiều đơn vị kinh doanh cảng biển tiến hành khảo sát điều tra theo các giai đoạn ở các cấp độ và mục tiêu khác nhau. Tuy nhiên, trong phạm vi điều tra của doanh nghiệp thì kết quả đem lại nhằm vào mục đích cải thiện chất lượng dịch vụ làm hài lòng hơn yêu cầu của

khách hàng. Việc đánh giá chất lượng dịch vụ được tập trung vào các câu hỏi về sự hài lòng hoặc cấp độ chất lượng.

Dưới đây là một mẫu phiếu điều tra của doanh nghiệp cảng trên khu vực Hải Phòng.

Chất lượng dịch vụ của Cảng AAA

- Rất tốt
- Tốt
- Bình thường
- Kém

Xin vui lòng bình chọn

Nguồn: Công ty cổ phần cảng Đoàn Xá

2.3. Xây dựng các chỉ tiêu kinh tế- kỹ thuật để đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng Hải Phòng

2.3.1 Các chỉ tiêu định lượng

2.3.1.1 Thị phần (T)

Thị phần của doanh nghiệp so với các đối thủ khác nói lên sức mạnh mà doanh nghiệp có thể giành được trong môi trường cạnh tranh. Để so sánh về mặt quy mô và vị thế trên thị trường, thì việc so sánh thị phần trên các sản phẩm dịch vụ chính của doanh nghiệp là chỉ tiêu quan trọng mà doanh nghiệp cần phải so sánh, phân tích, đánh giá. Thị phần của doanh nghiệp thường được xác định về mặt hiện vật (khối lượng sản phẩm) và về mặt giá trị (doanh thu).

Trong lĩnh vực khai thác cảng, thị phần của doanh nghiệp thường được xác định theo công thức sau:

$$T_i = \frac{\text{Khối lượng hàng hóa bốc xếp của cảng } i}{\text{Tổng khối lượng hàng hóa bốc xếp của các cảng}} \times 100\% \quad (2.1)$$

Chỉ tiêu này phản ánh tình hình chiếm lĩnh dịch vụ của doanh nghiệp. Tuy nhiên chỉ tiêu này khó xác định vì khó biết chính xác được hết tình hình kinh doanh của tất cả các đối thủ.

Vị trí năng lực cạnh tranh thị phần của đơn vị sẽ tương ứng với số thứ tự của đơn vị đó trong bảng xếp hạng thị phần từ cao đến thấp (I_1).

2.3.1.2. Năng suất của tuyến cầu tàu

*** Dữ liệu tính toán:**

- Tổng chiều dài cầu bến.
- Khối lượng hàng hóa thông qua cầu tàu.

*** Cách xác định:**

Chỉ tiêu này thường được đánh giá thông qua công thức sau:

$$P_{cti} = \frac{\sum Q_i}{\sum L_{cti}}; \text{ (Đơn vị sản phẩm/mét cầu tàu-năm)}. \quad (2.2)$$

Trong đó: $\sum Q_i$ là tổng lượng hàng thông qua cảng trong năm (t, teu)

$\sum L_{cti}$ là tổng chiều dài cầu tàu của cảng i (m).

Đơn vị đo lường sản phẩm thông qua trên toàn tuyến cầu tàu có thể là tấn hoặc teu (hàng container). Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra sản phẩm của một mét chiều dài cầu tàu của các cảng trong một thời gian nhất định (năm).

Vị trí năng lực cạnh tranh về năng suất lao động của tuyến cầu tàu được xếp theo thứ tự năng lực giảm dần (I_2).

2.3.1.3 Năng suất của tuyến bãi

*** Dữ liệu tính toán:**

- Tổng diện tích bãi.
- Khối lượng hàng hóa thông qua bãi cảng.

*** Cách xác định:**

Chỉ tiêu này thường được đánh giá thông qua công thức sau:

$$P_{bi} = \frac{\sum Q_{bi}}{\sum S_{bi}}; \text{ (Đơn vị sản phẩm/ha-năm)}. \quad (2.3)$$

Trong đó: $\sum Q_{bi}$ là tổng lượng hàng thông qua bãi của cảng trong năm (t, teu)

$\sum S_{bi}$ là tổng diện tích bãi của cảng i (ha).

Đơn vị đo lường sản phẩm thông qua trên toàn tuyến bãi có thể là tấn hoặc teu (hàng conataner). Chỉ tiêu này phản ánh khả năng lưu thông của một mét vuông bãi của các cảng trong một thời gian nhất định.

Vị trí năng lực cạnh tranh về năng suất lao động của tuyến bãi của doanh nghiệp (đơn vị) là năng suất được xếp theo thứ tự năng lực giảm dần (I3).

2.3.1.4 Sức sản xuất của cảng (Tổng doanh thu/mét cầu tàu)

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra doanh thu từ một đơn vị cơ sở vật chất kỹ thuật nhất định của cảng.

Trên thế giới, để đánh giá khả năng kinh doanh khai thác cảng, người ta căn cứ vào khả năng của một đơn vị chiều dài cầu tàu của cảng theo công thức sau:

$$M_{sxi} = \frac{\sum DT_i}{\sum L_{cti}}; \text{ (Đồng/mét cầu tàu)} \quad (2.4)$$

Trong đó: M_{sxi} là mức độ tạo doanh thu của một mét cầu tàu, (đồng).

$\sum DT_i$: Tổng doanh thu của cảng i trong năm, (đồng).

$\sum L_i$: Tổng chiều dài của cảng i , (mét).

Vị trí năng lực cạnh tranh về sức sản xuất của cảng là số thứ tự của đơn vị trong bảng xếp hàng theo chỉ tiêu này, được xếp theo thứ tự năng lực giảm dần (I4).

2.3.1.5 Sức sinh lời của cảng (Tổng lợi nhuận/mét cầu tàu)

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra lợi nhuận từ một đơn vị cơ sở vật chất kỹ thuật nhất định của cảng.

Để đánh giá hiệu quả khai thác cảng, người ta căn cứ vào khả năng của một đơn vị chiều dài cầu tàu của cảng theo công thức sau:

$$M_{sli} = \frac{\sum LN_i}{\sum L_{cti}}; \text{ (Đồng/mét cầu tàu)} \quad (2.5)$$

Trong đó: M_{sli} là mức độ tạo lợi nhuận của một mét cầu tàu, (đồng).

$\sum LN_i$: Tổng lợi nhuận của cảng i trong năm, (đồng).

$\sum L_i$: Tổng chiều dài của cảng i, (mét).

Vị trí năng lực cạnh tranh về sức sinh lời của cảng là số thứ tự của đơn vị trong bảng xếp hàng theo chỉ tiêu này, được xếp theo thứ tự năng lực giảm dần (15).

2.3.2 Các chỉ tiêu định tính

Bên cạnh các chỉ tiêu định lượng, để xác định chính xác khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường thì không thể không thiếu các chỉ tiêu định tính dưới đây:

2.3.2.1 Trình độ trang thiết bị và công nghệ

Trình độ công nghệ thường được các đơn vị kinh doanh cảng giới thiệu quảng bá với khách hàng, coi đây là một trong những tiêu thức cạnh tranh của các doanh nghiệp cảng.

Chỉ tiêu này được đánh giá thông qua mức độ trang bị thiết bị xếp dỡ phục vụ cho việc bốc xếp hàng hóa (tại cầu tàu và tại bãi) và tình trạng trang thiết bị (cần thiết thay thế).

Đối với từng loại hàng thì cần những thiết bị xếp dỡ chuyên dụng sao cho năng suất làm hàng đạt mức cao nhất.

Xét với hàng container, thiết bị làm hàng hiện đại đặt trên cầu tàu có thể là cần trục giàn, các loại cần trục chân đế sức nâng 40T của các nước như Đức, Áo... Cần trục chân đế hiệu Kranbau có định mức bốc dỡ hàng container khoảng từ 18 đến 25 cont/ giờ. Còn cần trục giàn có năng lực bốc dỡ đạt từ 40 đến 50 container/ giờ. Còn thiết bị bốc xếp phục vụ trên tuyến bãi hiện đại có thể kể đến như: xe nâng khung RTG, xe nâng Reach-Stacker...

*** Số liệu tính toán:**

- Số lượng cầu tàu;
- Số lượng trang thiết bị bốc xếp phục vụ tuyến cầu tàu, tuyến bãi;
- Diện tích bãi;
- Số lượng thiết bị cần thay thế.

*** Cách tính:**

Bước 1: Đánh giá sự phù hợp của thiết bị bốc xếp tuyến cầu tàu và tuyến bãi phù hợp với hàng hóa đến cảng

$I_{PH} = 0,5$ nếu thiết bị xếp dỡ hiện đại, có năng suất cao;

$I_{PH} = 0,2$ nếu thiết bị đó lạc hậu, có năng suất không cao;

$I_{PH} = 0$ nếu thiết bị đó không thể sử dụng để làm hàng.

Bước 2: Tính tỷ lệ cần mua sắm mới thiết bị

$$I_{TT} = \frac{\text{Số lượng thiết bị cần thay thế}}{\text{Tổng số thiết bị}} \quad (2.6)$$

Bước 3: Cho điểm $I_6 = 0,7 * I_{PH} + 0,3 * I_{TT}$ (2.7)

Vị trí xếp hạng của chỉ tiêu này đối với các cảng sẽ xếp theo thứ tự giảm dần về số điểm.

2.3.2.3 Giá cả dịch vụ

Giá dịch vụ cảng là số tiền mà khách hàng phải trả cho cảng khi thực hiện một dịch vụ nhất định.

Các dịch vụ chủ yếu mà cảng phục vụ:

- Xếp dỡ, kiểm đếm hàng hóa từ bờ lên tàu và từ bờ xuống tàu;
- Xếp dỡ, lưu bãi và bảo quản trong phương tiện vận tải liên hợp;
- Xếp dỡ, kiểm đếm hàng;
- Giao/ nhận hàng cho/ từ khách hàng.

Giá cả dịch vụ của các cảng chủ yếu khác nhau ở giá cước xếp dỡ được chào tới các khách hàng của cảng.

*** Số liệu tính toán:**

Cước bốc xếp 1 Tấn (hoặc 1 teu có hàng).

*** Cách tính:**

Bước 1: Xác giá cước bình quân trung bình mà khách hàng phải trả cho cảng khi thực hiện các dịch vụ bốc dỡ hàng qua cảng.

$$C_{TB} = \frac{\sum_1^m C_i}{m}; \quad (\text{đ/đơn vị hàng hóa}) \quad (2.8)$$

Bước 2: Tính độ lệch so với cước bình quân (ΔC)

$$\Delta C_i = \frac{C_i}{C_{TB}} \times 100 \quad ; \quad (\%) \quad (2.9)$$

Trong đó: ΔC_i là độ lệch giữa giá cước của cảng i so với cước bình quân trên địa bàn nghiên cứu (%);

C_i là giá cước của cảng i (đ/đơn vị hàng hóa).

Bước 3: Cho điểm theo độ lệch với cước bình quân

Ta chia các khoảng độ lệch cước so với cước bình quân để đưa ra các mức điểm khác nhau theo bảng 2.4 dưới đây:

Bảng 2.4: Thang điểm theo giá dịch vụ bình quân

Tên Cảng	C_i (USD/Teu)	C_{bq} (USD/Teu)	ΔC_i (%)
Transvina	22	38	57.89474
Nam Hải	34	38	89.47368
Đoạn Xá	35	38	92.10526
PTSC Đình Vũ	36	38	94.73684
Tân cảng 128	38	38	100
Cảng 189 Đình Vũ	38	38	100
Green Port	39	38	102.6316
Cảng Đình Vũ	41	38	107.8947
Chùa Vẽ	45	38	118.4211
Hoàng Diệu	45	38	118.4211
Tân Vũ	45	38	118.4211

Vị trí xếp hạng cạnh tranh về giá được sắp xếp từ thấp đến cao theo bảng điểm đánh giá về giá cả của từng cảng (17).

2.3.2.5 Chất lượng dịch vụ

Đây là chỉ tiêu thể hiện mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ mà cảng cung cấp do thái độ của nhân viên khi làm việc với khách hàng, tác phong làm việc, mức độ hiệu quả, chính xác khi làm thủ tục cho khách hàng.

*** Số liệu tính toán:**

- Ta tính toán chỉ tiêu này thông qua nghiên cứu trên tổng số khách của công ty, điều tra xem trong đó có bao nhiêu khách hàng đánh giá dịch vụ của công ty là tốt.

*** Cách cho điểm:**

Bước 1: Phát phiếu điều tra khảo sát khách hàng của cảng về mức độ hài lòng của họ khi sử dụng các dịch vụ tại cảng.

Nội dung: Xin cho biết mức độ đồng ý của anh (chị) trong các cấp độ dưới đây trong bảng khảo sát:

1: HOÀN TOÀN KHÔNG ĐỒNG Ý	4: BÌNH THƯỜNG
2: KHÔNG ĐỒNG Ý	5: KHÁ ĐỒNG Ý
3: KHÁ KHÔNG ĐỒNG Ý	6: ĐỒNG Ý
	7: HOÀN TOÀN ĐỒNG Ý

Bảng 2.5: Mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ cảng X

STT	Tiêu chí đánh giá	Mức độ đánh giá						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Tốc độ thực hiện dịch vụ của cảng nhanh chóng							
2	Cảng luôn cung cấp dịch vụ, giao và nhận hàng đúng hạn							
3	Cảng cung cấp dịch vụ đồng nhất giữa các khách hàng							
4	Cảng luôn đảm bảo an toàn cho hàng hóa							
5	Cảng đảm bảo độ chính xác của chứng từ							
6	Các dịch vụ của cảng đa dạng							
7	Thái độ, cung cách phục vụ của nhân viên niềm nở, trách nhiệm							
8	Nhân viên luôn sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của khách hàng							
9	Nhân viên có kiến thức tốt về yêu cầu, nhu cầu của khách hàng							
10	Cảng ứng dụng tốt công nghệ thông tin trong dịch vụ khách hàng							
TỔNG ĐIỂM								$\frac{x}{70}$

Bước 2: Tính toán chỉ tiêu theo kết quả thu được từ phiếu khảo sát như sau:

$$K_i = \frac{\sum D_i}{n \times 70} \times 100 (\%) \quad (2.10)$$

Trong đó: D_i : Số điểm mà khách hàng i đánh giá công ty

n : Số khách hàng khảo sát

70: số điểm tối đa

Số phần trăm tính được sẽ bằng số điểm mà công ty đạt được.

Vị trí xếp hạng theo chỉ tiêu này sẽ xếp từ mức điểm cao đến thấp.

2.3.2.6 Mức độ an toàn (I9)

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ an toàn của hàng hóa trong quá trình bốc xếp, bảo quản ảnh hưởng rất lớn đến uy tín của doanh nghiệp cảng.

*** Số liệu tính toán:**

- Số đơn vị hàng hóa xảy ra tổn thất mà cảng phải chịu trách nhiệm bồi thường trong năm nghiên cứu (Tấn; Teu);

- Tổng khối lượng hàng hóa mà cảng bốc xếp, bảo quản (Tấn; Teu).

*** Cách cho điểm:**

Bước 1: Xác định mức độ tổn thất (B_i)

Dựa trên số đơn vị hàng hóa bị tổn thất trên tổng số lượng đơn vị hàng hóa mà cảng bốc xếp, bảo quản, tính theo công thức sau:

$$B_i = \frac{Q_{tt}}{Q} ; (\%) \quad (2.11)$$

Trong đó: Q_{tt} : ĐVHH xảy ra tổn thất (T; TEU)

Q : ĐVHH bốc xếp, bảo quản trong năm (T; TEU)

Bước 2: Cho điểm theo tỷ lệ an toàn

Sau khi tính B_i ta cho điểm theo tỷ lệ an toàn từ cao xuống thấp với các cấp độ như ở bảng dưới đây.

Bảng 2.6: Thang điểm theo mức độ tổn thất hàng hóa qua cảng

B_i	D_i
$\leq 1\%$	100
1.1% ÷ 2%	90
2.1% ÷ 3%	80
3.1% ÷ 4%	70
4.1% ÷ 5%	60
5.1% ÷ 6%	50
6.1% ÷ 7%	40
7.1% ÷ 8%	30
8.1% ÷ 9%	20
$\geq 9.1\%$	10

Vị trí xếp hạng cạnh tranh theo chỉ tiêu này sẽ sắp xếp theo số điểm giảm dần.

2.3.2.7 Sự chuẩn xác về điều động tàu (I_{10})

Việc điều động tàu, bố trí cầu tàu để tàu cập cầu đúng giờ là hết sức quan trọng, đặc biệt là đối với các tàu container định tuyến.

Vì vậy, việc đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp cần phải được đánh giá trên phương diện bố trí cầu tàu để tàu cập cầu có đúng yêu cầu hay không, tránh trường hợp tàu phải chờ cầu, phải cập nhờ vào các bến cảng khác (cùng đơn vị hoặc khác chủ cảng) ảnh hưởng đến hành trình đã lập sẵn của tàu.

** Số liệu tính toán:*

- Số lượt tàu biển làm thủ tục ra vào cảng (N_c).
- Số lượt tàu biển bị bố trí cập cầu sai thời gian yêu cầu (M_s).

** Cách xác định mức độ chuẩn xác về cập cầu:*

Bước 1: Tính toán

Ta tính điểm trên tỷ lệ phần trăm số lần cảng điều động, bố trí cầu sai so với tổng số lượt tàu biển ra vào cảng theo công thức như sau:

$$S_i = \frac{N_{sc}}{M_{cc}} \times 100; (\%) \quad (2.10)$$

Trong đó: N_{sc} là số lần sai sót về bố trí cầu bến trong năm (lần);

M_{cc} : là số lần cập cầu trong năm (lần).

Bước 2: Cho điểm

Sau khi tính tỷ lệ số lượt tàu biển cập cầu không đúng quy định ta cho điểm của cảng i theo các cấp độ theo bảng sau đây:

Bảng 2.7: Thang điểm theo sự chuẩn xác của việc điều động tàu

$S_i(\%)$	Z_i
≤ 0.5	100
$0.6 \div 1$	90
$1.1 \div 1.5$	80
$1.6 \div 2$	70
$2.1 \div 2.5$	60
$2.6 \div 3$	50
$3.1 \div 3.5$	40
$3.6 \div 4$	30
$4.1 \div 4.5$	20
≥ 4.6	10

Vị trí xếp hạng cạnh tranh theo chỉ tiêu này sẽ sắp xếp theo số điểm giảm dần.

Ngoài những chỉ tiêu trên, để đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cảng có thể còn có các tiêu chí khác nữa như thương hiệu doanh nghiệp, vị trí địa lý là những tiêu thức định tính.

**Chương 3: ỨNG DỤNG CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC
CẠNH TRANH CHO CÁC BẾN CẢNG CONTAINER
TẠI HẢI PHÒNG**

3.1 Tính toán các chỉ số cạnh tranh đối với các bến container tại Hải Phòng

3.1.1 Chỉ tiêu Thị phần (I_1)

Chỉ số I_1 được xác định theo công thức 2.1 sử dụng phần mềm excel với hàm rank như sau: $fx=RANK(\text{Number},\text{Reference},[\text{order}])$

Kết quả xếp hạng được chỉ ra ở bảng 3.1.

Bảng 3.1: Vị trí của các cảng về thị phần trên khu vực Hải Phòng năm 2015

TT	Bến Cảng	Sản lượng thông qua (Teu)	Thị phần (%)	Vị trí (I_1)
1	Tân Vũ	532.367	14.01	1
2	Nam Hải Đình Vũ	424.449	11.17	2
3	Chùa Vẽ	402.032	10.58	3
4	Green Port	401.65	10.57	4
5	Nam hải	349.972	9.21	5
6	198 Đình Vũ	269.034	7.08	6
7	Đoạn Xá	252.314	6.64	7
8	Hải An	249.274	6.56	8
9	Transvina	176.695	4.65	9
10	PTSC Đình Vũ	175.936	4.63	10
11	Cổ phần Đình Vũ	173.276	4.56	11
12	VIP-Green Port	165.296	4.35	12
13	Hoàng Diệu	129.577	3.41	13
14	128 Tân Cảng	98.037	2.58	14
	TỔNG CỘNG	3,799,909	100	

3.1.2 Năng suất của tuyến cầu tàu (I2)

Để xác định vị trí năng lực của các cảng theo tiêu chí năng suất thông qua trên một mét chiều dài cầu tàu, ta căn cứ vào các giá trị trong bảng 2.1 và bảng 2.2 để ta có thể tính được giá trị của I2 trong bảng 3.2 dưới đây.

Bảng 3.2: Vị trí xếp hạng về năng suất của tuyến cầu tàu container năm 2015

Bến Cảng	Q thông qua (Teu)	Chiều dài cầu (m)	Năng suất cầu tàu (Teu/m)	Vị trí xếp hạng của cảng (I2)
Nam hải	349972	150	2333	1
198 Đình Vũ	269034	150	1793	2
Hải An	249274	157	1588	3
Nam Hải Đình Vũ	424449	300	1415	4
Cổ phần Đình Vũ	173276	150	1155	5
Đoạn Xá	252314	220	1147	6
Green Port	401650	371	1082	7
Transvina	176695	165	1070	8
PTSC Đình Vũ	175936	300	586	9
Tân Vũ	532367	980	543	10
Chùa Vẽ	402032	848	474	11
VIP-Green Port	165296	380	435	12
Hoàng Diệu	129577	400	324	13
128 Tân Cảng	98037	400	245	14

3.1.2 Năng suất của tuyến bãi (I3)

Để xác định vị trí năng lực của các cảng theo tiêu chí năng suất thông qua trên một ha bãi/năm, ta căn cứ vào các giá trị trong bảng 2.1 và bảng 2.2 để có thể tính được giá trị của I3 trong bảng 3.3 dưới đây.

Bảng 3.3: Vị trí xếp hạng về năng suất của tuyến bãi các cảng cont. năm 2015

Bến Cảng	Lượng hàng thông qua (Teu)	Diện tích bãi (ha)	Năng suất bãi (Teu/ha)	Vị trí xếp hạng (I3)
Nam hải	349972	4	87493	1
Nam Hải Đình Vũ	424449	10	42445	2
Đoạn Xá	252314	6.5	38817	3
Transvina	176695	5.1	34646	4
Green Port	401650	12.5	32132	5
198 Đình Vũ	269034	10	26903	6
Hải An	249274	10.7	23297	7
Cổ phần Đình Vũ	173276	7.5	23103	8
Chùa Vẽ	402032	18.8	21384	9
VIP-Green Port	165296	12	13774	10
Tân Vũ	532367	51	10438	11
128 Tân Cảng	98037	10.7	9162	12
PTSC Đình Vũ	175936	20	8797	13
Hoàng Diệu	129577	63.4	2043	14

3.1.4 Sức sản xuất của cảng (I4)

Để xác định năng lực cạnh tranh của cảng theo tiêu thức này, ta căn cứ vào tổng doanh thu của cảng hàng năm và dữ liệu về cầu tàu trong bảng

2.1. Tuy nhiên, do việc thu thập các số liệu liên quan đến doanh thu từ hoạt động kinh doanh dịch vụ làm hàng container tại các cảng rất khó khăn, khó tách biệt phân thu hàng container với các hàng khác. Do vậy, kết quả trong tiêu thức đánh giá về sức sản xuất của các cảng container sẽ không đảm bảo độ tin cậy, các số liệu chỉ có tính tham khảo, không làm ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp.

Nếu có thẩm quyền đầy đủ về thu thập số liệu, chắc chắn rằng tiêu thức này sẽ được đánh giá dễ dàng theo bảng 3.4 dưới đây.

Bảng 3.4: Vị trí xếp hạng về sức sản xuất của các cảng cont. năm 2015

Bến Cảng	Doanh thu (10⁹ đ/năm)	Chiều dài cầu (m)	Mxsi (10⁹ đ/m-năm)	Vị trí xếp hạng của cảng (I4)
Nam hải	375.46	150	2.50	1
198 Đình Vũ	289.68	150	1.93	2
Cổ phần Đình Vũ	280.53	150	1.87	3
Hải An	290.56	157	1.85	4
Đoạn Xá	368.24	220	1.67	5
Transvina	270.56	165	1.63	6
Nam Hải Đình Vũ	468.48	300	1.56	7
Green Port	533.56	371	1.43	8
PTSC Đình Vũ	368.37	300	1.23	9
Hoàng Diệu	352.18	400	0.88	10
128 Tân Cảng	250.75	400	0.62	11
Chùa Vẽ	425.46	848	0.50	12
Tân Vũ	456.34	980	0.46	13
VIP-Green Port	157.24	380	0.41	14

3.1.5 Sức sinh lời của cảng (I5)

Tương tự như nhận xét trong mục 3.1.4, nhóm nghiên cứu không cam kết các kết quả xếp hạng là hoàn toàn thực tế, mà chỉ có tính kiểm tính khoa học của các công thức, không hề làm ảnh hưởng đến uy tín kinh doanh của các doanh nghiệp.

Nếu có thẩm quyền đầy đủ để thu thập số liệu, chắc chắn rằng tiêu thức này sẽ được nhóm nghiên cứu đánh giá một cách chính xác theo mẫu bảng 3.5 dưới đây.

Bảng 3.5: Vị trí xếp hạng về sức sinh lời của các cảng cont. năm 2015

Bến Cảng	Lợi nhuận (10⁹ đ/năm)	Chiều dài cầu (m)	Mslr (10⁹ đ/m-năm)	Vị trí xếp hạng của cảng (I5)
Nam hải	141.23	150	0.94	1
Cổ phần Đình Vũ	127.54	150	0.85	2
Transvina	132.47	165	0.80	3
Đoạn Xá	176.54	220	0.80	4
Nam Hải Đình Vũ	182.76	300	0.61	5
198 Đình Vũ	87.35	150	0.58	6
Green Port	203.56	371	0.55	7
PTSC Đình Vũ	116.56	300	0.39	8
Hải An	43.25	157	0.28	9
Hoàng Diệu	108.24	400	0.27	10
128 Tân Cảng	98.26	400	0.25	11
Chùa Vẽ	185.63	848	0.22	12
Tân Vũ	198.57	980	0.20	13
VIP-Green Port	36.29	380	0.10	14

3.1.6 Trình độ trang thiết bị và công nghệ

Chỉ tiêu I_6 được tính theo công thức 2.6, 2.7, sử dụng hàm if, rank trong excel ta thu được kết quả như sau:

Bảng 3.6: Kết quả tính toán chỉ số trình độ trang thiết bị và công nghệ

Cảng	N_{tbxd}	$N_{cầu\ tàu}$	$N_{t\ thể}$	I_{PH}	I_{TT}	I_6	Xếp hạng
Chùa Vẽ	8	5	0	0,5	0	65	1
Hoàng Diệu	5	3	5	0,2	0,3	60	3
Tân Vũ	5	5	0	0,5	0	65	1
Đoạn Xá	4	1	2	0,5	0	65	2
Hải An	1	1	0	0,5	0	65	1
Nam Hải +Đình Vũ	5	3	0	0,5	0	65	1
Tân cảng 128	1	2	0	0,5	0	65	2
Tân cảng 189	3	1	0	0,5	0	65	1
Green Port +VIP	5	2	0	0,5	0	65	1
Transvina	2	1	2	0,2	1	56	3
Cảng Đình Vũ	6	2	0	0,5	0	65	1
PTSC Đình Vũ	2	1	0	0,5	0	65	1

3.1.7 Giá cả dịch vụ

Chỉ tiêu này được tính theo công thức 2.8; 2.9 sử dụng hàm if, rank trong excel ta thu được kết quả như bảng 3.7sau:

Bảng 3.7: Kết quả tính toán chỉ số giá cả dịch vụ

Tên Cảng	Giá cước (USD/Teu)	Cước bình quân (USD/Teu)	Độ lệch (%)	Xếp hạng
Transvina	22	38	57.89	1
Nam Hải	34	38	89.47	2
Đoạn Xá	35	38	92.10	3
PTSC Đình Vũ	36	38	94.73	4
Tân cảng 128	38	38	100	5
Tân cảng 189	38	38	100	5
Green Port	39	38	102.63	6

Cảng Đình Vũ	41	38	107.89	7
Chùa Vẽ	45	38	118.42	8
Hoàng Diệu	45	38	118.42	8
Tân cảng HP	45	38	118.42	8

3.1.8 Chất lượng dịch vụ

Chỉ tiêu này được tính theo công thức 2.10, ta thu được kết quả xếp hạng như sau:

Bảng 3.8: Kết quả tính toán năng lực về chất lượng dịch vụ

Cảng	$\sum D_i$	$n \times 70$	Ki	Xếp hạng
Green Port	652	700	93.143	1
Tân cảng 128	624	700	89.143	2
Transvina	622	700	88.857	3
Tân cảng 189	621	700	88.714	4
Hải An	612	700	87.428	5
Đoạn Xá	609	700	87	6
Chùa Vẽ	603	700	86.143	7
PTSC Đình Vũ	599	700	85.571	8
CP Đình Vũ	598	700	85.429	9
Nam Hải	594	700	84.857	10
Tân Vũ	580	700	82.857	11
Hoàng Diệu	550	700	78.571	12

Các giá trị trong bảng trên chỉ có tính minh họa

3.1.9 Mức độ an toàn

Chỉ tiêu này hầu hết được các cảng thông tin là họ đã đảm bảo an toàn rất cao đối với hàng hóa, họ không để xảy ra tổn thất hàng hóa và không có các khiếu nại về hàng hóa.

Do vậy, nhóm nghiên cứu không đánh giá và xếp hạng theo tiêu thức mức độ an toàn của cảng.

3.1.10 Sự chuẩn xác về điều động tàu

Chỉ tiêu này được tính toán theo công thức 2.11. sử dụng hàm if, rank trong excel ta thu được kết quả như bảng 3.9 dưới đây:

Bảng 3.9: Kết quả tính toán chỉ số sự chuẩn xác về điều động tàu

Tên Cảng	M _C (Lần)	Nsc _s (Lần)	Si (%)	Xếp hạng
Chùa Vẽ	562	5	0,89	2
Hoàng Diệu	140	12	8,579	5
Tân Vũ	318	2	0,629	2
Đoạn Xá	326	14	4,299	4
Nam Hải +Đình Vũ	350	8	2,289	3
Tân cảng 128	204	0	0	1
Tân cảng 189	164	0	0	1
Green Port +VIP	520	0	0	1
Transvina	148	3	2,03	3
CP Đình Vũ	509	0	0	1
PTSC Đình Vũ	178	0	0	1
Hải An	196	5	02,55	3

3.2 Đánh giá năng lực cạnh tranh các bến container tại Hải Phòng

3.2.1. Nhóm các chỉ tiêu định lượng

3.2.1.1 Về thị phần

Các cảng có thị phần chiếm nhiều nhất ở Top 5 thuộc về Tân Vũ, Nam Hải Đình Vũ, Chùa Vẽ, Green Port và Nam Hải. Trong đó, đứng đầu là Tân Vũ, vì đây là cảng có độ sâu tốt, nằm gần cuối hạ lưu Sông Cấm, đồng thời là cảng mới xây dựng nên thu hút được nhiều hãng tàu container quốc tế đến cảng. Cảng Chùa Vẽ mặc dù là cảng hiện đại đầu tiên làm hàng container tại

Hải Phòng nhưng chỉ đứng thứ 3 về thị phần hàng container là do giá cả cao hơn nhiều so với các cảng khác, nên khách hàng có hạn chế.

Đứng cuối cùng trong bảng xếp hạng là các cảng có trang thiết bị lạc hậu và hạn chế về giao thông như độ sâu không tốt, giá cả không hấp dẫn như Hoàng Diệu, Tân Cảng 128. Bên cạnh đó các cảng mới đưa vào khai thác từng phần như VIP Green Port chưa có nhiều tàu đến cảng.

3.2.1.2 Về năng suất cầu tàu

Theo chỉ tiêu này, căn cứ vào bảng xếp hạng ta thấy, các cảng Nam Hải, 198 Đình Vũ, Hải An, Nam Hải Đình Vũ và Cỏ phần Đình Vũ thuộc Top 5 về năng suất tuyến cầu tàu.

Cảng Chùa Vẽ là cảng có quy mô lớn mặc dù đứng trong Top 5 về thị phần nhưng do chiều dài cầu tàu lớn không được khai thác triệt để nên năng suất thấp hơn so với nhiều cảng nhỏ khác.

Đứng cuối vẫn là các cảng lạc hậu, ít tàu container đến cảng như Hoàng Diệu và Tân cảng 128.

3.2.1.3 Về Năng suất tuyến bãi

Nhóm dẫn đầu về năng suất bãi là 2 đơn vị của Nam Hải, tiếp theo là Đoạn Xá, Transvina và Green Port. Các cảng này có năng suất cao thực ra là do diện tích bãi hạn chế. Do vậy, khi đánh giá theo chỉ tiêu này cần xem xét thêm tiêu chuẩn diện tích tối thiểu cho một bên container loại cảng Feeder.

Đứng cuối bảng xếp hạng vẫn là Hoàng Diệu, do hàng qua cảng ngày càng ít hơn so với các cảng khác.

3.2.1.4 Về sức sản xuất và sức sinh lời của cảng

Nhìn chung các cảng đầu tư hiện đại với quy mô lớn và suất đầu tư lớn như Chùa Vẽ, Tân Vũ, Green Port đang trong quá trình mới đi vào kinh doanh do hạn chế tạm thời về khả năng thông qua cho nên có sức sản xuất và sức sinh lời đều thấp hơn so với các cảng nhỏ khác.

3.2.2. Các chỉ tiêu định tính

3.2.2.1 Về trình độ công nghệ

Đứng ở vị trí cuối bảng thuộc về các cảng cũ, trang thiết bị lạc hậu như Transvina, Hoàng Diệu và Đoàn Xá. Các thiết bị làm hàng container của các cảng này chủ yếu là các cần trục chân đế, năng suất thấp.

3.2.3.2. Về giá cả dịch vụ

Các cảng cổ phần ở giai đoạn trước đây đều là những cảng có giá cả thấp nhất, một mặt do không hiện đại hóa trang thiết bị làm hàng nhưng vẫn khai thác bình thường với quy mô nhỏ, suất đầu tư nhỏ nên giá thành thấp. Đây là lợi thế về cạnh tranh giá cả của những cảng cũ trên địa bàn Hải Phòng. Tuy nhiên, cảng Hoàng Diệu mặc dù là cảng cũ nhưng do chi phối bởi vốn nhà nước nên giá cả cao hơn so với cảng khác trên khu vực này.

3.2.2.3. Về chất lượng dịch vụ và mức độ an toàn

Nhóm nghiên cứu không đi sâu đánh giá về năng lực cạnh tranh theo 2 chỉ tiêu này, vì không muốn và không có thẩm quyền đánh giá để có thể làm ảnh hưởng đến uy tín chất lượng dịch vụ và độ tin cậy của các cảng.

3.2.2.4. Về độ chuẩn xác trong công tác điều độ cầu tàu

Căn cứ vào kết quả tính toán và xếp hạng ở bảng 3.9 ta thấy, Hoàng Diệu là cảng có thứ hạng thấp nhất do ảnh hưởng của độ sâu luồng vào cảng cũng như độ sâu trước cầu. Tiếp theo trong nhóm thứ hạng thấp là Đoàn Xá, Nam Hải và Hải An do lượng tàu đến cảng nhiều nhưng khả năng cầu bến của cảng hạn chế nên xảy ra tình trạng tàu phải chờ hoặc chuyển sang ghé nhờ các cảng khác.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

-Việc nghiên cứu các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh cảng biển nói chung là cần thiết nhằm làm cơ sở khoa học ban đầu để cho các tổ chức, cá nhân có điều kiện tiến hành đánh giá năng lực cạnh tranh của cảng biển Việt Nam.

-Việc đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp cảng biển trên khu vực Hải Phòng là cần thiết để vừa giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biết được vị thế của mình theo các chỉ tiêu. Thông qua đó, các doanh nghiệp cảng có thể đưa ra các biện pháp cần thiết để nâng cao vị thế của họ trên thị trường cạnh tranh tự do.

-Nhóm nghiên cứu đã xây dựng được các tiêu chí và các chỉ tiêu kinh tế-kỹ thuật để đánh giá năng lực cạnh tranh cho các cảng biển và áp dụng cho nhóm cảng container trên khu vực Hải Phòng.

-Nhóm nghiên cứu chưa xây dựng được các chỉ tiêu để đánh giá năng lực cạnh tranh của các cảng biển theo thương hiệu doanh nghiệp, vị trí địa lý. Đồng thời chưa đánh giá năng lực cạnh tranh cho nhóm cảng hàng Bách hóa.

2. Kiến nghị

Để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các bến container tại khu vực Hải Phòng, chúng tôi kiến nghị một số vấn đề như sau:

-Việc đầu tư hệ thống cảng biển phải được quy hoạch và đầu tư đồng bộ, có thể kết nối trực tiếp với vận tải đường biển, đường sắt, đường sông, đường bộ nhằm giúp giảm bớt chi phí về vận tải do có sự kết hợp tốt giữa các phương thức vận tải khác nhau và lập kế hoạch di dời các cảng biển nằm sâu trong sông để giảm chi phí hoa tiêu và phí luồng lạch.

-Nhà nước cần quy định giá sàn để bình ổn giá dịch vụ cảng, hạn chế tình trạng cạnh tranh không lành mạnh giữa các cảng.

-Các cơ quan liên quan phối hợp với các địa phương phối hợp chặt chẽ đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế ách tắc giao thông trong giờ cao điểm trên

các tuyến đường ra vào cảng biển khu vực nội đô để giảm thời gian và tốc độ giao nhận hàng hóa.

-Tăng cường năng lực các tuyến luồng hàng hải tại các khu vực trọng điểm, đầu tư mở rộng nâng cấp tuyến luồng đảm bảo chuẩn tắc, lắp đặt hệ thống biển báo hỗ trợ tàu, bố trí kinh phí nạo vét duy tu hàng năm để đảm bảo an toàn cho tàu trọng tải lớn ra vào cảng biển.

-Ban hành các chính sách triển khai áp dụng thủ tục điện tử tại cảng biển nhằm cải cách hành chính và minh bạch trong dịch vụ công, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp vận tải.

-Các cảng có thể hợp tác với nhau xây dựng biểu chi phí phân phối tối thiểu để vận chuyển hàng hóa từ cảng đến các nhà máy sản xuất, tạo điều kiện tốt nhất cho khách hàng của cảng.

Một số cảng lớn (cảng xây dựng dưới khu Đình Vũ, xây dựng ra giữa sông) có điều kiện về mở rộng cảng cũng như diện tích bãi hàng có thể cân nhắc việc đầu tư hệ thống quản lý container hàng, nhằm cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật Hàng hải Việt Nam (2015). NXB Chính trị quốc gia Hà Nội.
2. TS. Nguyễn Hữu Hùng (2014). *Kinh tế vận chuyển đường biển*. NXB Hàng hải.
3. PGS.TS Nguyễn Thanh Thủy (2012). *Kinh tế cảng*. Đại học Hàng hải
4. GS. TS Vương Toàn Thuyên (2003). *Kinh tế vận tải*. Đại học Hàng hải
5. Website: <http://www.vpa.org.vn>
6. Website: <http://www.cangvuhaiphong.gov.vn>
7. Website: <https://vi.wikipedia.org/wiki/canhtranh>
8. Website: <https://voer.edu.vn/m/vaitrocanhtranh>