

Đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành cao su Việt Nam theo quan điểm của Micheal Porter

Thạc sĩ HUỖNH VĂN SÁU



I. Đặt vấn đề

Hiện nay VN là một trong sáu quốc gia hàng đầu trên thế giới là Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Ấn Độ, Trung Quốc và VN sản xuất ra nhiều nguyên liệu mủ cao su cho thị trường thế giới. Tổng sản lượng của 6 quốc gia này chiếm gần 90% tổng sản lượng cao su thế giới và VN là một trong bốn quốc gia xuất khẩu cao su hàng đầu thế giới sau Thái Lan, Malaysia và Indonesia; nhưng hiện nay cao su VN hầu hết là cao su quốc doanh, khả năng trong tương lai sẽ dần dần chuyển đổi thành các công ty cổ phần và do đó sẽ hạn chế kinh nghiệm trong môi trường cạnh tranh khi hội nhập, điều này tác động rất lớn đến năng lực cạnh tranh toàn ngành cao su VN so với ngành cao su các nước có kinh nghiệm lâu dài trên thế giới như Thái Lan, Malaysia, Indonesia ...

Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN trong quá

trình hội nhập, cũng cần đánh giá qua năng lực cạnh tranh của ngành từ đó sẽ đề xuất một số giải pháp quan trọng để tạo động lực thúc đẩy nâng cao năng lực cạnh tranh; để đánh giá và định vị năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN dựa trên những thông tin thu được qua điều tra khảo sát từ các chuyên gia, từ các nhà nghiên cứu, từ các nhà quản lý, từ các doanh nghiệp đã và đang hoạt động trong ngành cao su VN. Mặc dù VN có nhiều lợi thế như lao động, nhân công rẻ,... nhưng nhìn chung bên cạnh nhiều yếu tố thuận lợi, ngành cao su VN cũng còn nhiều hạn chế so với các nước như mặc dù có chiến lược quy hoạch phát triển diện tích trồng cao su cả nước. Trong bối cảnh chung, nước ta còn thiếu những khuôn khổ pháp lý đối với các quy hoạch vì vậy hiệu lực pháp lý đối với các quy hoạch này rất hạn chế. Kết quả là quy hoạch này không được tuân thủ, việc cập nhật và điều chỉnh quy hoạch cho sát nhu cầu thực tiễn vẫn còn bỏ ngỏ. Đến nay ở cấp

ngành hầu như chưa có một chiến lược tổng thể phát triển ngành từ cạnh tác đến chế biến và sản xuất trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và VN trở thành thành viên WTO.

Hiện nay có nhiều phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh như phương pháp đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới, phương pháp đánh giá dựa vào phân hạng về cấp độ năng lực cạnh tranh, phương pháp đánh giá dựa vào các chỉ số cạnh tranh, phương pháp đánh giá dựa vào các yếu tố tác động trực tiếp và gián tiếp đến năng lực cạnh tranh, phương pháp đánh giá của Micheal Porter... Nhìn chung, tuy có nhiều phương pháp đánh giá song phương pháp đánh giá của Micheal Porter được sử dụng nhiều; vì vậy ở đây chúng ta sẽ đề cập đến phương pháp đánh giá của Micheal Porter.

II. Phương pháp của Micheal Porter

Trong lý thuyết và mô hình con thoi về cạnh tranh của Micheal Porter, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc vào khả năng khai thác các tiềm năng của doanh nghiệp để tạo ra những sản phẩm có chi phí thấp và sự khác biệt của các sản phẩm. Trong nền kinh tế thị trường thì sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là một vấn đề tất yếu, một xã hội có sự cạnh tranh sẽ có lợi cho người tiêu dùng và thúc đẩy xã hội phát triển; ngược lại đối với doanh nghiệp yếu tố cạnh tranh là một vấn đề thách thức luôn là yếu tố tác động đến việc ra các quyết định trong kinh doanh.

Với các lực lượng trên, lực lượng mạnh nhất sẽ trở thành lực lượng trọng yếu theo quan điểm chiến lược; một khi doanh nghiệp xác định được sự tác động của các lực lượng trên, nhiệm vụ của doanh nghiệp là xác định những điểm mạnh, những điểm yếu của mình nhằm xác định vị thế đứng của doanh nghiệp trước các lực lượng cạnh tranh trong ngành. Mục đích của chiến lược cạnh tranh là xác lập vị trí để tìm phương án đối phó lại các lực lượng cạnh tranh một

cách hiệu quả nhất, theo hướng có lợi nhất cho doanh nghiệp.

Ngoài các lực lượng cạnh tranh trên, Chính phủ vẫn được xem là một lực lượng trong cuộc cạnh tranh của ngành. Chính phủ được xét đến trước hết là vì áp lực có thể có của nó đối với các rào cản nhập cuộc của ngành. Trong nhiều ngành Chính phủ có thể là người mua, là người cung ứng và ảnh hưởng tới cuộc cạnh tranh ngành bằng những chính sách phê duyệt. Chính phủ cũng có thể ảnh hưởng đến cuộc cạnh tranh giữa các đối thủ bằng cách tác động đến tốc độ tăng trưởng của ngành, ảnh hưởng tới cơ cấu chi phí thông qua các quy định. Trường hợp cụ thể của đất nước ta trong giai đoạn từ năm 1975 đến 1985, ngành cao su VN chỉ tồn tại hai thành phần kinh tế trong sản xuất và kinh doanh cao su đó là thành phần kinh tế cao su quốc doanh và thành phần kinh tế cao su hợp tác xã; Chính phủ là người trực tiếp thu mua tất cả nguyên liệu mủ cao su từ các nơi sản xuất và trực tiếp chế biến, phân phối và xuất khẩu.

Cũng theo M. Porter, của cải nhiều hay ít là do năng suất quyết định phụ thuộc vào môi trường cạnh tranh. Việc nâng cao năng suất một cách bền vững đòi hỏi các doanh nghiệp phải cải tiến công nghệ, nâng cao hiệu quả sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, chỉ có theo con đường đó thì doanh nghiệp mới có thể tham gia cạnh tranh quốc tế; ngược lại, nếu không có cạnh tranh quốc tế thì năng suất nước này không hề gây ảnh hưởng đối với năng suất của nước kia. Nhưng nền thương mại và đầu tư quốc tế đã tạo ra những cơ hội nâng cao năng suất của tất cả các nước, đồng thời tạo sức ép để các doanh nghiệp các nước phải tăng năng suất. Do vậy, VN phải chuyển sản xuất kinh doanh những sản phẩm mà nước mình có năng suất cao hơn và nhập khẩu những hàng hóa và dịch vụ do đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài sản xuất mà trong nước sản xuất có năng suất thấp. Mặt khác khi một nước tham gia cạnh tranh quốc tế thì tiêu chuẩn về năng

suất đối với từng ngành trong mỗi nước không còn là tiêu chuẩn trong nước đó mà là tiêu chuẩn quốc tế, điều đó thúc ép các doanh nghiệp trong nước vừa phải cạnh tranh với nhau, vừa phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài; đồng thời M.Porter cho rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn phụ thuộc vào khả năng khai thác các năng lực để tạo ra những sản phẩm có chi phí thấp và sự khác biệt của sản phẩm.

Học thuyết cạnh tranh của Michael Porter có tác dụng rất lớn cho ngành cao su VN, vận dụng học thuyết này các doanh nghiệp trong ngành phải tham gia vào cạnh tranh quốc tế là quá trình tất yếu trong xu thế hội nhập của đất nước. Vì thế tăng cường năng lực cạnh tranh của ngành cần phải cải tiến công nghệ nhằm tăng năng suất lao động và sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao, từ nguyên liệu cao su cho đến sản phẩm công nghiệp cao su VN có chất lượng cao mới có sức cạnh tranh cao trên thị trường. Mặt khác, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn phải thông qua hợp tác trao đổi, liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp để hỗ trợ sản xuất một cách có hiệu quả và cùng nhau thực hiện các chiến lược như mở rộng thị trường một cách hiệu quả nhất. Lý thuyết của Micheal Porter quan tâm đến bốn nhóm các yếu tố trên bao gồm: Các yếu tố về sản xuất; các yếu tố về nhu cầu nội địa; các yếu tố về các ngành công nghiệp hỗ trợ - các ngành công nghiệp có liên quan; các yếu tố về chiến lược ngành, cấu trúc thị trường và mức độ cạnh tranh.

III. Các nội dung cơ bản của 4 nhóm các yếu tố

+ Nhóm 1 - Các yếu tố sản xuất:

Bao gồm các yếu tố sản xuất cơ bản như khí hậu, đất đai, thổ nhưỡng phù hợp với quá trình phát triển của cây cao su và các yếu tố sản xuất mới xuất hiện trong quá trình sản xuất tạo ra các sản phẩm nguyên liệu mủ cao su

ở khu vực thượng nguồn cũng như các sản phẩm công nghiệp cao su ở khu vực hạ nguồn như công nghệ lai tạo giống, các thiết bị công nghệ và mức độ hiện đại hóa trong chế biến của các công nghệ, các nguồn nguyên vật liệu chế biến các loại nguyên liệu mủ cao su ở khu vực thượng nguồn và các sản phẩm công nghệ cao su ở khu vực hạ nguồn.

+ Nhóm 2 - Nhu cầu nội địa:

Đặc điểm, nhu cầu nội địa của các nguyên liệu mủ cao su và các sản phẩm công nghiệp cao su như nhu cầu nguyên liệu mủ cao su để chế tạo săm lốp xe đạp, săm lốp xe gắn máy, săm lốp xe ô tô ..., cũng như các dịch vụ khác kèm theo.

+ Nhóm 3 - Các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp có liên quan:

Bao gồm nhiều ngành, một số ngành tiêu biểu như ngành phân bón, ngành vận tải, ngành giao thông công chánh, ngành hóa cao su, ngành khuôn đúc, ngành tạo mẫu kiểu dáng, ngành y tế, ngành thể thao, ngành điện, nước, viễn thông ...

+ Nhóm 4 - Các yếu tố như chiến lược ngành, cấu trúc thị trường và mức độ cạnh tranh:

Chiến lược ngành và chiến lược của các công ty hiện tại và trong tương lai; tính độc quyền và tính tự do của thị trường; mức độ cạnh tranh cấp công ty, cạnh tranh cấp ngành hay cạnh tranh cấp quốc gia.

Ngoài ra còn các yếu tố khác tác động đến môi trường cạnh tranh của ngành cao su VN như là cơ hội và chiến lược của Chính phủ đối với ngành cao su.

IV. Thu thập và xử lý dữ liệu

Dùng phương pháp chuyên gia và tiến hành khảo sát thu thập số liệu dựa vào các nhóm nhân tố trên 150 phiếu khảo sát đã gửi đi và được tiếp nhận lại của tổng số các phiếu được phát ra từ những nhà quản lý, nhà sản xuất, nhà kinh doanh và các nhà nghiên cứu đã và đang hoạt động trong lĩnh vực ngành cao su VN. Việc xử lý các dữ liệu thống tin thu được để đánh giá, ở đây dùng các

phương pháp thống kê toán và sử dụng một số công thức để đánh giá như: công thức tính trung bình, công thức tính phương sai, công thức tính khoảng tin cậy và so sánh thống kê đồng thời dùng các phần mềm máy tính để xử lý các dữ liệu x_i .

Đặt $\bar{x}$ là giá trị trung bình và s là độ lệch tiêu chuẩn hay độ phân tán của tập $\{x_i / i = 1, 2, \dots, n\}$ và e là sai số chuẩn trong khoảng tin cậy thì các công thức được sử dụng ở đây như sau:

- Công thức đánh giá trung bình:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i \quad n = \sum_{i=1}^n n_i$$

- Công thức đánh giá phương sai:

$$s^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n n_i (x_i - \bar{x})^2$$

$$n = \sum_{i=1}^k n_i$$

- Công thức đánh giá khoảng tin cậy:

$$[\bar{x} - e, \bar{x} + e]$$

trong đó:

$$e = T \frac{S}{\sqrt{n}}$$

và T được xác định từ hệ thức:

$$F_{n-1}(T) = P(T_{n-1} < T) = \int_{-\infty}^T S_n(t) dt = 0,975$$

$$\text{với } S_n(t) = C_n \left(1 + \frac{t^2}{(n-1)} \right)^{-\frac{n}{2}}$$

$S_n(t)$: được gọi là hàm mật độ xác suất tương ứng với quy luật phân phối Student, bậc tự do $(n-1)$

C_n : là một hàm số chuẩn phụ thuộc vào t và n .

V. Đánh giá mức độ tác động và định vị năng lực cạnh tranh ngành cao su VN

1. Đánh giá:



Dùng các công thức trong phần IV để xử lý và tính toán ta có Bảng 1 như sau:

Bảng 1 : Điểm đánh giá mức độ tác động của các yếu tố đến năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN dựa theo phương pháp của Micheal Porter.

Điểm đánh giá: Thang điểm đánh giá 1, 2, 3, 4, 5.

Đánh giá yếu tố	Cơ mẫu	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Khoảng tin cậy 95%	
Điều kiện đất đai	103	3,74757282	0,71012904	3,60878548	3,88636015
Điều kiện khí hậu	93	3,56989247	0,72827744	3,41990551	3,71987943
Lao động giản đơn	105	4,00	0,99033793	3,8083452	4,1916548
Lao động cao cấp	101	2,83166317	0,83748799	2,66635253	2,9970138
Thiết bị công nghệ	92	3,04347826	0,79725212	2,87839273	3,20856379
Nhu cầu nội địa	91	2,87254902	0,5915505	2,75635747	2,98874057
Ngành công nghiệp hỗ trợ	93	2,76344086	0,9136388	2,57527918	2,95160254
Ngành công nghiệp liên quan	86	2,84883721	0,81914506	2,67321215	3,02446227
Vốn, tài sản DN	99	2,8989899	0,69245127	2,76088293	3,03709687
Khả năng lai tạo giống mới	91	3,8021078	0,74862511	3,64628908	3,95810653
Khả năng đổi mới SP	94	2,88297872	0,84058841	2,71080956	3,05514789
Khả năng cạnh tranh marketing	90	2,933	0,79039173	2,76778899	3,09887768

Nguồn: Kết quả điều tra phân tích và xử lý

2. Định vị năng lực cạnh tranh:

Để định vị năng lực cạnh tranh ngành cao su VN dựa theo 4 nhóm yếu tố của Michael Porter, theo số liệu Bảng 1 có Biểu đồ Rada như sau:

Biểu đồ Rada định vị năng lực cạnh tranh ngành cao su VN dựa trên 4 nhóm yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh theo Michael Porter.

Biểu đồ Rada thể hiện điểm trung bình đánh giá của các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN như: các yếu tố về sản xuất, các yếu tố về nhu cầu nội địa, các yếu tố về các ngành công nghiệp hỗ trợ, các ngành công nghiệp có liên quan và các

yếu tố bao gồm như chiến lược ngành, cấu trúc thị trường và mức độ cạnh tranh. Điểm của đồ thị càng nằm xa ra

phía ngoài so với tâm O của Rada thì càng có năng lực cạnh tranh càng cao, chẳng hạn qua đồ thị thì yếu tố lao động giản đơn tác động đến năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN nhiều nhất và kế đến là khả năng lai tạo giống mới, điều kiện đất đai...

VI. Kết luận

Qua Bảng 1 cho thấy điểm đánh giá mức độ tác động của 4 nhóm các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của ngành cao su VN như sau:

Về khí hậu đất đai và thổ nhưỡng:

VN là quốc gia có khí hậu đất đai và thổ nhưỡng rất phù hợp với sự phát triển của cây cao su so với một số nước trong khu vực mặc dù điều kiện đất đai thổ nhưỡng và khí hậu cũng như diện tích đất trồng cao su khó có thể so sánh với các nước như Malaysia, Thái Lan và Indonesia; nhưng nhìn tổng thể khí hậu, đất đai và thổ nhưỡng VN đạt loại khá tốt để phát triển cây cao su. Theo điểm trung bình đánh giá của các chuyên gia thì khí hậu ở VN đạt 3,56989247 điểm trên 5 điểm so với độ

lệch chuẩn trong đánh giá là 0,72827744 và khoảng tin cậy ứng với độ tin cậy 95% là: (3,41990551 ; 3,71987943), đồng thời đất đai và thổ nhưỡng đạt 3,74757282 điểm trên 5 điểm.

Về lao động giản đơn và lao động cao cấp

Theo các chuyên gia số lượng lao động giản đơn trong ngành cao su VN dồi dào và có số điểm trung bình là 4 điểm trên 5 điểm và hiện nay ngành cao su cả nước có trên 130.000 lao động, riêng ở Tổng công ty cao su VN có trên 83.000 lao động, tại TP.HCM có khoảng 3.000 người chủ yếu lao động tại các nông trường trồng cao su. Theo đánh giá chung thì số cán bộ quản lý đạt yêu cầu trong cơ chế hội nhập và cạnh tranh hiện nay chỉ đạt khoảng 20-30%, số cán bộ kỹ thuật chỉ đạt khoảng 15-20%, công nhân lành nghề chiếm tỷ lệ rất thấp, giám đốc có trình độ đại học chiếm khoảng 60% trong đó ở độ tuổi 30-35 chiếm khoảng 20%, vì vậy theo các chuyên gia điểm đánh giá trung bình cho lao động cao cấp chỉ đạt 2,83166317 điểm trên 5 điểm so với độ lệch chuẩn trong ước lượng là 0,83748799, tương ứng khoảng tin cậy (2,66635253; 2,9970138) với độ tin cậy 95%.

Về thiết bị và công nghệ:

Về thiết bị và công nghệ của ngành cao su VN hiện nay theo các chuyên gia cho rằng phần lớn là lạc hậu, số thiết bị và công nghệ lạc hậu chiếm từ 80-90%, còn 10-20% chỉ đạt trung bình và tiên tiến. Hiện tại ngành cao su VN có khoảng 26 nhà máy chế biến mủ cao su nguyên liệu đạt chuẩn xuất khẩu với tổng công suất 200 ngàn tấn/năm; đồng thời điểm đánh giá trung bình của các chuyên gia về thiết bị công nghệ đạt 3,043 điểm trên 5 điểm.

Về nhu cầu nội địa:

Thị trường tiêu thụ sản phẩm công nghiệp cao su trong nước đa dạng và rất lớn, nhất là sẫm lốp xe gắn máy; theo số liệu điều tra và khảo sát vào tháng 12 năm 2005 trên 540 gia đình

trong cả nước thì có 92% gia đình có 1 chiếc xe gắn máy, 57% gia đình có 2 xe gắn máy và 21% gia đình có 3 xe gắn máy và các sản phẩm cao su kỹ thuật khác; đồng thời theo khảo sát thị trường thì hàng năm VN cần đến 16 triệu sẫm lốp xe ô tô nông nghiệp. Theo đánh giá của các chuyên gia thì mức độ phục vụ nhu cầu nội địa hiện nay chỉ đạt điểm trung bình là 2,87254902 trên 5 điểm với độ lệch chuẩn trong đánh giá là 0,5915505, khoảng tin cậy là (2,75635747; 2,98874057) ứng với độ tin cậy 95%.

Về các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp có liên quan:

Các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp có liên quan với ngành cao su VN ra đời khá sớm như nệm mút Kim Đan, nhà máy cao su Sao Vàng, nhà máy phân bón, nhà máy điện, giao thông, liên lạc, và một số cơ sở sản xuất giấy cao su, gang tay cao su. Tuy nhiên, vẫn còn thiếu vắng các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan mũi nhọn cần thiết để thúc đẩy ngành phát triển, chưa có các trung tâm nghiên cứu triển khai công nghệ mới phục vụ sản xuất các sản phẩm công nghiệp cao su phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu; theo các chuyên gia điểm trung bình của các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp liên quan lần lượt là 2,76344086 điểm và 2,84883721 điểm trên 5 điểm.

Về các yếu tố bao gồm chiến lược ngành, cấu trúc thị trường và mức độ cạnh tranh:

Mức độ cạnh tranh của ngành cao su VN có điểm trung bình chỉ đạt từ 2,6 điểm đến 2,9 điểm trên 5 điểm, tức là ngành cao su VN về cơ bản đã có sự cạnh tranh mặc dù phần lớn diện tích trồng cao su vẫn thuộc về các nông trường cao su quốc doanh. Về chiến lược đổi mới doanh nghiệp tương lai các nông trường cao su quốc doanh có thể cổ phần hóa, đồng thời ngành cũng có chiến lược đa dạng hóa sản phẩm cao su chế biến, các sản phẩm công nghiệp cao su, cao su kỹ thuật phục vụ cho các

ngành công nghiệp khác như điện tử, giao thông, xây dựng, y tế, thể thao...

Về lợi thế cạnh tranh:

Ngành công nghiệp cao su VN được Chính phủ xác định là một ngành công nghiệp mũi nhọn và quan trọng, được Chính phủ đầu tư và quy hoạch các chiến lược để ngành phát triển, đồng thời Chính phủ đã áp dụng thuế suất xuất khẩu 0%, thuế giá trị gia tăng thuế suất 0% đối với các sản phẩm cao su thiên nhiên, đây là một lợi thế lớn để ngành cạnh tranh và phát triển.

Hiện tại trong nước đang có xu thế mới là hình thành gồm nhiều thành phần kinh tế ngoài quốc doanh đầu tư, đây là một yếu tố thu hút vốn đầu tư cho ngành cũng là lợi thế hỗ trợ ngành cạnh tranh và phát triển.

Trong khu vực một số nước sản xuất cao su đứng hàng đầu trên thế giới có xu hướng chuyển đổi cơ cấu cây trồng như Malaysia đã và đang thu hẹp dần diện tích trồng cao su để dành đất cho các ngành khác trong nền kinh tế; ở Thái Lan cũng đang có xu hướng như vậy trong khi đó kinh tế thế giới đang tăng trưởng mạnh hơn so với thập kỷ trước nên nhu cầu sản phẩm cao su tiếp tục tăng mạnh trong ngắn hạn và trung hạn, đây là cơ hội tốt đối với ngành cao su VN; đồng thời nước VN sẽ trở thành thành viên WTO điều này đồng nghĩa với thị trường xuất khẩu được mở rộng do thuế quan và hạn ngạch ở nhiều thị trường được dỡ bỏ hoặc giảm bớt đây là yếu tố thuận lợi đối với ngành cao su VN

Tài liệu tham khảo:

1. Jack D. Callon, (1996), Competitive advantage through information technology, The McGraw-Hill Companies, Inc.
2. Michael E. Porter, (1998), Competitive Strategy - Techniques for Analysing Industries and Competitors, The Free Press.
3. Michael E. Porter, (1984), On Competition, A Harvard Business Review Book.
4. Michael E. Porter, (1985), Competitive Advantage, New York Press.
5. V.K. Rohatgi, A.K. Ehsanes Saleh, (2001), An Introduction to Probability and Statistics, John Wiley, New York.
6. Mark L. Berenson - David M. Levine, (1989), Basic Business Statistics, Prentice-Hall, Inc.
7. Huỳnh Văn Sáu - Nguyễn Trường Chàng, (2003), Giải toán thống kê bằng máy tính đồ họa. NXB Đại học Quốc gia TP.HCM.
8. Bộ thương mại & Hiệp hội cao su VN, (2005), Hội nghị xuất khẩu cao su năm 2005, Vũng Tàu.