

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp. HCM**

-----

**Nguyễn Văn Tuất**

**NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA  
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VƯỢT LÊN CÀ MAU  
THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP**

**Chuyên ngành : Kinh tế phát triển  
Mã số : 60.31.05**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC :**

**Tiến sĩ : Nguyễn Như ý**

**TP. Hồ Chí Minh - Năm 2008**

**MỤC LỤC**

**Mở đầu:**

1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	1
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	2
5. Kết cấu của luận văn	3
6. Nguồn số liệu của luận văn	3

**Chương 1:**

**MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH  
CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

<b>1.1. Một số khái niệm</b>	<b>4</b>
1.1.1. Khái niệm về cạnh tranh	4
1.1.2. Khái niệm về năng lực cạnh tranh	5
1.1.3. Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa	6
<b>1.2. Lý thuyết về năng lực cạnh tranh</b>	<b>10</b>
1.2.1. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith	10
1.2.2. Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo.	10
1.2.3. Lý thuyết lợi thế cạnh tranh của Michael Porter.	11
1.2.4. Lý thuyết tính kinh tế theo qui mô và tính phi kinh tế theo qui mô.	14
<b>1.3 Các yếu tố cấu thành và nhân tố ảnh hưởng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.</b>	<b>17</b>
1.3.1 Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của DNNVV	17
1.3.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	20
1.3.2.1. Các nhân tố quốc tế	20
1.3.2.2. Các nhân tố trong nước	21
1.3.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh ở địa phương	22

<b>1.4. Kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh của DNNVV tại một số nước trên thế giới</b>	<b>25</b>
1.4.1. Vai trò của DNNVV tại một số quốc gia và vùng lãnh thổ	25
1.4.2. Các chính sách trợ giúp phát triển DNNVV của một số nước trên thế giới.	27
1.4.2.1. Tại Mỹ	27
1.4.2.2. Tại Nhật Bản	28
1.4.2.3. Tại Đài Loan	31
1.4.2.4. Tại Singapore	32
<b>1.5. Kết luận chương 1</b>	<b>33</b>

## **Chương 2 :**

<b>THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở TỈNH CÀ MAU</b>	<b>34</b>
<b>2.1. Vị trí, vai trò kinh tế của tỉnh Cà Mau</b>	<b>34</b>
<b>2.2. Tình hình phát triển và vai trò của các DNNVV tỉnh Cà Mau</b>	<b>35</b>
2.3. Phân tích, đánh giá thực trạng NLCT của các DNNVV tỉnh Cà Mau	43
2.3.1. Các yếu tố cấu thành NLCT của DNNVV tỉnh Cà Mau	44
2.3.1.1. Qui mô DNNVV theo vốn và lao động	44
2.3.1.2. Chiến lược kinh doanh của DNNVV	48
2.3.1.3. Năng lực quản lý và điều hành doanh nghiệp	52
2.3.1.4. Trình độ trang thiết bị công nghệ	53
2.3.1.5. Chi phí nguyên vật liệu sản xuất	55
2.3.1.6. Nhân lực trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa	57
<b>2.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các DNNVV tỉnh Cà Mau</b>	<b>59</b>
2.3.2.1. Các nhân tố quốc tế và trong nước	59
2.3.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của DNNVV tại Cà Mau	62

<b>2.4. Kết luận về năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau</b>	<b>69</b>
<b>Chương 3 : Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau</b>	<b>71</b>
<b>3.1. Quan điểm, phương hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau</b>	
<b>3.1.1. Các quan điểm nâng cao NLCT.</b>	<b>71</b>
3.1.2. Phương hướng nâng cao NLCT	71
<b>3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV tỉnh Cà Mau .</b>	<b>72</b>
<b>3.2.1. Nhóm giải pháp về phía nhà nước Trung ương.</b>	<b>72</b>
3.2.1.1. Hình thành khung khổ pháp lý cho hoạt động của DNNVV	73
3.2.1.2. Từng bước nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước đối với Các DNNVV, hoàn thiện các chính sách vĩ mô hỗ trợ các DNNVV	74
<b>3.2.2. Nhóm giải pháp về phía chính quyền địa phương.</b>	<b>75</b>
3.2.2.1. Phát triển ngành công nghiệp có lợi thế cạnh tranh	76
3.2.2.2. Đất đai cho phát triển DN	76
3.2.2.3. Tăng cường tính minh bạch và tiếp cận các thông tin	76
3.2.2.4. Nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại và đầu tư	77
3.2.2.5. Đơn giản hóa các qui định đăng ký kinh doanh	77
3.2.2.6. Tính năng động tiên phong của lãnh đạo địa phương	77
3.2.2.7. Giải pháp tài chính trợ giúp DNNVV	78
3.2.2.8. Hỗ trợ về đào tạo lao động	78
<b>3.2.3. Nhóm giải pháp về phía DNNVV</b>	<b>79</b>
3.2.3.1. Nhóm giải pháp về vốn	79
3.2.3.2. Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý.	81
3.2.3.3. Giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm	83
3.2.3.4. Đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ mới	84
3.2.3.5. Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp	84
3.2.3.6. Nhóm giải pháp về quản trị.	85
3.2.3.7. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các DNNVV	87
3.2.3.8. Hoàn thiện hệ thống thông tin, chủ động áp dụng thương mại điện tử.	88

<b>Kết luận</b>	<b>90</b>
<b>Danh mục tài liệu tham khảo.</b>	<b>92</b>
<b>Phần phụ lục</b>	<b>94</b>
Phụ lục 1 : Định nghĩa DNNVV một số nước trên thế giới	95
Phụ lục 2 : So sánh các tiêu chí đánh giá của từng chỉ số thành phần PCI Năm 2007 - tỉnh Cà Mau	97
Phụ lục 3 : Chỉ số thành phần PCI Đồng bằng Sông Cửu Long	101
Phụ lục 4 : Chỉ số thành phần PCI cả nước	102

**Danh mục bảng**

	<b>Trang</b>
Bảng 1.1. Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa	10
Bảng 1.2. Chỉ số thành phần PCI có trọng số	24
Bảng 2.1. Số lượng doanh nghiệp và DNNVV tỉnh Cà Mau(2004-2006)	36
Bảng 2.2. Lao động trong doanh nghiệp tỉnh Cà Mau (2004-2006)	37
Bảng 2.3. Vốn của các doanh nghiệp Cà Mau (2004-2006)	38
Bảng 2.4. Thu nhập của lao động trong doanh nghiệp tỉnh Cà Mau	38
Bảng 2.5. Doanh thu của doanh nghiệp tỉnh Cà Mau (2004-2006)	39
Bảng 2.6. Tỷ trọng một số chỉ tiêu cơ bản của DNNVV so với tổng doanh nghiệp Cà Mau ( 2004-2006)	39
Bảng 2.7. Thuế và các khoản nộp ngân sách (2004-2006)	40
Bảng 2.8. Số doanh nghiệp kinh doanh có lãi- lỗ (2004-2006)	40
Bảng 2.9. Các chỉ tiêu phản ánh qui mô và hiệu quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Cà Mau ( 2004-2006)	41
Bảng 2.10. Chỉ tiêu ứng dụng công nghệ thông tin trong doanh nghiệp Cà Mau năm 2005	41
Bảng 2.11. Tỷ trọng một số chỉ tiêu cơ bản của DNNVV so với tổng DN Cà Mau năm 2006	42
Bảng 2.12. Doanh nghiệp tỉnh Cà Mau theo qui mô vốn (2004-2006)	45
Bảng 2.13. Bình quân vốn, lao động trên DN theo loại hình DN	45
Bảng 2.14. Bình quân vốn, lao động trên DN theo ngành	46
Bảng 2.15. Cơ cấu nguồn vốn của các DN năm 2006	47
Bảng 2.16. Trình độ học vấn của chủ DN tỉnh Cà Mau năm 2006	52
Bảng 2.17. Vốn đầu tư của các DN thực hiện năm 2006	54
Bảng 2.18. Giá trị sản xuất, chi phí trung gian, giá trị tăng thêm của mẫu điều tra doanh nghiệp năm 2006	56
Bảng 2.19. Cơ cấu trình độ lao động theo loại hình DN năm 2006	57
Bảng 2.20. Một số chỉ tiêu bình quân cho một lao động năm 2006	58
Bảng 2.21. So sánh các chỉ tiêu thành phần PCI năm 2006-2007	64
Bảng 2.22. So sánh các chỉ tiêu PCI thành phần với số trung vị năm 2007	65

**DANH MỤC HÌNH**

Hình 1.1. Mô hình kim cương của M. Porter	12
Hình 1.2. Quá trình sản xuất của xí nghiệp	15
Hình 2.1. Cơ cấu DNNVV theo loại hình doanh nghiệp	36
Hình 2.2. Tỷ trọng một số chỉ tiêu năm 2006	43
Hình 2.3. Biểu đồ so sánh PCI Cà Mau theo chỉ số thành phần năm 2006-2007	64
Hình 2.4. Biểu đồ “ hình sao” so sánh PCI Cà Mau năm 2006-2007	65

**Danh mục chữ viết tắt**

DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNNQD	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
IFC	Công ty Tài chính quốc tế
KTTN	Kinh tế tư nhân
LAC	Chi phí trung bình dài hạn
NLCT	Năng lực cạnh tranh
PCI	Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh
R & D	Chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới
VCCI	Phòng Thương mại và Công Nghiệp Việt Nam
VNCI	Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam
WB	Ngân hàng thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại thế giới



## MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài.

Chiếm hơn 95% tổng số cơ sở sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh Cà Mau, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò rất quan trọng đến tăng trưởng và phát triển kinh tế, huy động nguồn lực cho đầu tư phát triển và có ý nghĩa then chốt trong quá trình giải quyết các vấn đề xã hội như tạo việc làm, xoá đói giảm nghèo của địa phương. Năm 2006, khu vực DNNVV đã chiếm giữ 44,3% tổng vốn doanh nghiệp, thu hút 42,95% lao động doanh nghiệp (DN), chiếm 42,52% tổng doanh thu, sáng tạo ra 36,44% tổng lợi nhuận và nộp ngân sách trên 84,74% tổng nộp ngân sách của khối DN.

Tuy nhiên, việc phát triển của các DNVVV ở Cà Mau trong thời gian qua chủ yếu về số lượng, qui mô nhỏ, thiếu năng lực về vốn, trình độ công nghệ lạc hậu, chất lượng sản phẩm không ổn định, khả năng quản lý về kỹ thuật và kinh doanh yếu khiến loại hình DNNVV kém khả năng cạnh tranh. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm duy trì tăng trưởng và phát triển kinh tế của địa phương trong điều kiện sức ép ngày càng tăng theo tiến trình hội nhập, đồng thời tạo ra cơ hội do hội nhập tạo ra. Đây là vấn đề vừa có tính cấp bách, sống còn của các DN Việt Nam nói chung và các DN tỉnh Cà Mau nói riêng cũng như của các cơ quan quản lý nhà nước trung ương và địa phương.

Đó là lý do tôi chọn đề tài “*Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Cà Mau -Thực trạng và giải pháp*” làm đề tài nghiên cứu luận văn thạc sĩ.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu.

- Hệ thống lại cơ sở lý thuyết về năng lực cạnh tranh của DN, các bài học kinh nghiệm từ một số nước.

- Trên cơ sở phân tích thực trạng các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các DNNVV ở tỉnh Cà Mau để xác định được thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở địa phương.

- Đề xuất hệ thống giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh cho loại hình doanh nghiệp này.

Việc làm sáng tỏ các mục tiêu trên sẽ trả lời cho câu hỏi nghiên cứu đặt ra của đề tài luận văn là  ***Làm thế nào để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV ở tỉnh Cà Mau?*** .

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .**

Luận văn tập trung phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNNVV tỉnh Cà Mau trong thời gian qua. Trong đó, tập trung phân tích qui mô doanh nghiệp, tình hình sử dụng vốn, lao động, thực trạng công nghệ kỹ thuật, thị trường và sản phẩm, ... đồng thời, kết hợp phân tích thực trạng môi trường kinh doanh của địa phương và đề xuất các giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài chỉ tập trung nghiên cứu các DNNVV của tỉnh Cà Mau; môi trường kinh doanh của địa phương ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV.

### **4. Phương pháp nghiên cứu .**

Đề tài được thực hiện dựa trên các số liệu thu thập được, qua đó sử dụng phương pháp thống kê, phân tích tổng hợp và kết hợp với nền tảng lý luận từ kiến thức kinh tế học, tài chính, kinh tế phát triển, quản trị kinh doanh để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở địa phương cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của loại hình doanh nghiệp này. Mặt khác, đề tài còn sử dụng phương pháp nghiên cứu lịch sử để tổng kết những kinh nghiệm thực tiễn hỗ trợ và phát triển DNNVV ở một số nước trên thế giới. Từ đó, tìm những giải pháp và đề xuất những chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV tại địa phương.

#### **Đóng góp khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu.**

Đề tài sẽ làm sáng tỏ những yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh, cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các DNNVV ở tỉnh Cà

Mau, đồng thời gợi ý các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV tại địa phương.

### **5 . Kết cấu của luận văn.**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn có kết cấu như sau:

Chương I : Một số vấn đề lý luận về năng lực cạnh tranh của DNNVV

Chương II: Thực trạng năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau.

Chương III: Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV tỉnh Cà Mau.

### **6. Nguồn số liệu .**

Tác giả sử dụng số liệu thứ cấp từ Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Cà Mau các năm 2004, 2005 và 2006 của Cục Thống kê tỉnh Cà Mau và Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2007 do Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI) công bố để tổng hợp, phân tích và chứng minh các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh cũng như môi trường kinh doanh của các DNNVV ở tỉnh Cà Mau.

**Chương I :**  
**MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH**  
**CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.**

***1.1. Một số khái niệm.***

***1.1.1. Khái niệm về cạnh tranh.***

Các học thuyết kinh tế thị trường dù trường phái nào đều thừa nhận rằng: Cạnh tranh chỉ xuất hiện và tồn tại trong nền kinh tế thị trường, nơi mà cung- cầu và giá cả hàng hóa là những nhân tố cơ bản của thị trường là đặc trưng cơ bản của kinh tế thị trường; cạnh tranh là linh hồn sống của thị trường.

Cạnh tranh là một hiện tượng kinh tế - xã hội phức tạp, do cách tiếp cận khác nhau, nên có các quan niệm khác nhau về cạnh tranh.

Cạnh tranh theo định nghĩa của Đại từ điển tiếng Việt là “*Tranh đua giữa những cá nhân, tập thể có chức năng như nhau, nhằm giành phần hơn, phần thắng về mình*”<sup>1</sup>

Theo cuốn Tổng quan về cạnh tranh công nghiệp Việt Nam đã chọn định nghĩa về cạnh tranh cố gắng kết hợp cả các DN, ngành và quốc gia như sau : “*Khả năng của các doanh nghiệp, ngành, quốc gia và vùng trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế*”<sup>2</sup>.

Theo Từ điển Thuật ngữ Kinh tế học “*Cạnh tranh - sự đấu tranh đối lập giữa các cá nhân, tập đoàn hay quốc gia. Cạnh tranh nảy sinh khi hai bên hay nhiều bên cố gắng giành lấy thứ mà không phải ai cũng có thể giành được*”<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Nguyễn Như Ý (chủ biên), *Đại từ điển tiếng Việt*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2001, tr. 157.

<sup>2</sup> Bộ kế hoạch & Đầu Tư, Viện Chiến lược phát triển - Tổ chức phát triển công nghiệp liên hiệp quốc (1999) *Tổng quan về cạnh tranh công nghiệp*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr. 12.

<sup>3</sup> *Từ điển Thuật ngữ kinh tế học*, Nxb Từ điển bách khoa, Hà nội, 2001, tr. 42.

Ngoài ra, còn có thể dẫn ra nhiều cách diễn đạt khác nhau về khái niệm cạnh tranh ... Song qua các định nghĩa trên có thể tiếp cận về cạnh tranh như sau:

- Cạnh tranh là nói đến sự ganh đua nhằm giành lấy phần thắng của nhiều chủ thể cùng tham dự.

- Mục đích trực tiếp của cạnh tranh là một đối tượng cụ thể mà các bên đều muốn giành lấy để cuối cùng là kiếm được lợi nhuận cao.

- 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...

- 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; cạnh tranh bằng nghệ thuật tiêu thụ sản phẩm; cạnh tranh nhờ dịch vụ bán hàng tốt, cạnh tranh thông qua hình thức thanh toán ...

Với phương pháp tiếp cận trên, khái niệm cạnh tranh có thể hiểu như sau: ***Cạnh tranh là quan hệ kinh tế mà ở đó các chủ thể kinh tế ganh đua nhau tìm đủ mọi biện pháp, cả nghệ thuật lẫn thủ đoạn để đạt mục tiêu kinh tế của mình, thông thường là chiếm lĩnh thị trường, giành lấy khách hàng cũng như các điều kiện sản xuất, thị trường có lợi nhất. Mục đích cuối cùng của các chủ thể kinh tế trong quá trình cạnh tranh là tối đa hóa lợi ích. Đối với người sản xuất kinh doanh là lợi nhuận, đối với người tiêu dùng là lợi ích tiêu dùng và sự tiện lợi***<sup>1</sup>

### ***1.1.2. Khái niệm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.***

Về khái niệm này, phần lớn các tác giả đều gắn năng lực cạnh tranh doanh nghiệp (NLCT) với ưu thế của sản phẩm mà DN đưa ra thị trường hoặc gắn NLCT với vị trí của DN trên thị trường theo thị phần mà nó chiếm giữ thông qua khả năng tổ chức, quản trị kinh doanh hướng vào đổi mới công nghệ, giảm chi phí nhằm duy trì hay gia tăng lợi nhuận, bảo đảm sự tồn tại phát triển bền vững của DN.

Trước tiên, theo quan điểm của Viện Nghiên cứu quản lý Kinh tế trung ương thì **□ Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được đo bằng khả năng duy trì và mở**

<sup>1</sup> Nguyễn Vĩnh Thanh, *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thương mại Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế*, Nxb. Lao động- Xã hội, Hà nội, năm 2005, tr. 15-16.

*rộng thị phần, thu lợi nhuận của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh trong nước và ngoài nước”<sup>1</sup>.*

Ngoài ra, còn rất nhiều học thuyết đã được xây dựng để phân tích về năng lực (lợi thế) cạnh tranh của các DN. Nổi bật nhất trong các học thuyết về NLCT gần đây là học thuyết của của Michael Porter. Trong các tác phẩm của mình, ông đã có những nghiên cứu rất toàn diện về NLCT của các doanh nghiệp, công ty và NLCT của ngành cũng như của quốc gia.

Theo ông, *“để có thể cạnh tranh thành công, các doanh nghiệp phải có được lợi thế cạnh tranh dưới hình thức hoặc là có được chi phí sản xuất thấp hơn hoặc là có khả năng khác biệt hóa sản phẩm để đạt được mức giá cao hơn trung bình. Để duy trì lợi thế cạnh tranh, các doanh nghiệp cần ngày càng đạt được lợi thế cạnh tranh tinh vi hơn, qua đó có thể cung cấp những hàng hóa hay dịch vụ có chất lượng cao hơn hoặc sản xuất có hiệu suất cao hơn”<sup>2</sup>.*

Như vậy, khi tiếp cận NLCT của DN cần chú ý những vấn đề cơ bản sau:

- Trong điều kiện kinh tế thị trường, phải lấy yêu cầu của khách hàng là chuẩn mực đánh giá NLCT của DN.

- Yếu tố cơ bản tạo nên sức mạnh trong việc lôi kéo khách hàng phải là thực lực của DN. Thực lực này chủ yếu được tạo thành từ những yếu tố nội tại của DN và được thể hiện ở uy tín của DN.

- Khi nói đến NLCT của DN luôn hàm ý so sánh với DN hữu quan (đối thủ cạnh tranh) cùng hoạt động trên thị trường. Muốn tạo nên NLCT thực thụ, thực lực của DN phải tạo nên lợi thế so sánh với các đối thủ cạnh tranh. Chính nhờ lợi thế này, các DN có thể giữ được khách hàng của mình và lôi kéo khách hàng của đối thủ cạnh tranh.

- Các biểu hiện NLCT của DN có quan hệ ràng buộc nhau. Một DN có NLCT mạnh khi nó có khả năng thỏa mãn đầy đủ nhất tất cả những yêu cầu của khách hàng. Song khó có DN nào có được yêu cầu này, thường thì chỉ có lợi thế về mặt này, lại có yếu thế về mặt khác. Bởi vậy, việc đánh giá đúng đắn những mặt mạnh

<sup>1</sup> Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (2003), *Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia*, Nxb. Giao thông Vận tải, Hà Nội, tr. 14.

<sup>2</sup> Michael porter, *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*, Nxb The Free Prees, 1990, tr. 10.

và mặt yếu của từng DN có ý nghĩa quan trọng với việc tìm các giải pháp nâng cao NLCT.

Do đó, có thể hiểu : *NLCT của DN thể hiện thực lực và lợi thế của DN so với các đối thủ khác trong việc thỏa mãn tốt nhất các đòi hỏi của khách hàng để thu lợi ích ngày càng cao cho DN trong môi trường cạnh tranh trong nước và ngoài nước.*

### **1.1.3. Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa.**

Nói đến DNNVV là nói đến cách phân loại DN dựa trên độ lớn hay qui mô của các DN. Việc phân loại tiêu thức DNNVV phụ thuộc vào loại tiêu thức sử dụng qui định giới hạn phân loại qui mô DN. Điểm khác biệt cơ bản trong khái niệm DNNVV giữa các nước chính là việc lựa chọn các tiêu thức đánh giá qui mô DN và lượng hoá các tiêu thức ấy thông qua những tiêu chuẩn cụ thể.

Giữa các nước không chỉ tiêu chuẩn của từng loại DN có khác nhau mà ngay cách phân loại cũng khác nhau:

Có những nước chỉ phân ra 4 loại DN: DN nhỏ, DN vừa, DN lớn và Doanh nghiệp cực lớn ( tức là các công ty đa quốc gia khổng lồ, chứ không phải mọi công ty đa quốc gia, vì có những công ty đa quốc gia chỉ thuộc loại DN lớn vừa phải).

Có nước phân loại DN chi tiết hơn :

- DN cực nhỏ, còn gọi là vi DN ( ở một số nước, đây là kinh tế hộ gia đình; ở một số nước khác, kinh tế hộ gia đình không được xếp vào loại DN mà chỉ gọi là kinh tế hộ gia đình, và do đó không có vi DN); DN nhỏ, DN vừa, DN lớn và DN cực lớn.

Có nước (như Hoa Kỳ), chỉ những DNNVV độc lập thì mới là DNNVV, nhưng cũng có nước tính cả các DNNVV thành viên của các công ty lớn cũng là DNNVV.

Đặc biệt tại Pháp, cùng với loại DNNVV, còn có cả loại ngành công nghiệp nhỏ và vừa, loại ngành kinh tế nhỏ và vừa, tức là những ngành công nghiệp, ngành kinh tế trong đó hầu hết hoặc số lớn DN thuộc loại nhỏ và vừa.

Qua nghiên cứu tiêu thức phân loại ở các nước có thể nhận thấy một số tiêu thức chung, phổ biến nhất thường được sử dụng trên thế giới là: Số lao động thường

xuân; vốn sản xuất hoặc tổng giá trị tài sản; doanh thu; lợi nhuận; và giá trị gia tăng.

Tiêu thức về lao động và vốn phản ánh qui mô sử dụng các yếu tố đầu vào, còn tiêu thức về doanh thu, lợi nhuận và giá trị gia tăng lại đánh giá qui mô theo kết quả đầu ra. Mỗi tiêu thức có mặt tích cực và hạn chế riêng. Như vậy, để phân loại DNNVV có thể dùng các yếu tố đầu vào, hoặc các yếu tố đầu ra của DN, hoặc là kết hợp của cả hai yếu tố trên.

Nhìn chung trên thế giới, hai tiêu chuẩn được sử dụng phổ biến để phân loại DNNVV là số lao động và số vốn. Trong hai tiêu chuẩn ấy, khá nhiều nước coi tiêu chuẩn về số lao động sử dụng là quan trọng hơn.

Như vậy, tiêu chuẩn phân loại DN không tính đến phạm vi quan hệ của DN, trình độ công nghệ, khả năng quản lý và hiệu quả hoạt động của DN là điều đáng chú ý.

Tiêu chuẩn phân loại DN là không cố định và chẳng những khác nhau giữa các nước mà còn thay đổi trong một nước. Trước hết, đó là thay đổi theo ngành nghề. Thường thường ở nhiều nước, người ta phân biệt 3 loại ngành nghề: một là các DN chế tác, hai là các DN thương mại, ba là các DN dịch vụ. Trong mỗi loại ngành nghề có tiêu chuẩn riêng về DNNVV.

Tiêu chuẩn phân loại DN không cố định mà thay đổi theo thời gian. Điều này rõ nhất là ở Mỹ, nơi cứ hàng năm tiêu chuẩn về DNNVV trong từng ngành, nghề đều được xem xét lại, điều chỉnh nếu cần thiết và được chính thức công bố.

Trong lịch sử kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng có rất nhiều khái niệm về DNNVV. Tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của từng quốc gia; tùy thuộc vào từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế đất nước hay khu vực mà các nhà kinh tế, các chính phủ đưa ra những khái niệm khác nhau về DNNVV (*Xem Phụ lục 1 - bảng 1.1, 1.2, 1.3 - Định nghĩa DNNVV một số nước, trang 95*). Sau đây là hai định nghĩa DNNVV của của Ngân hàng Thế giới và Nhật Bản.

Theo tiêu chuẩn của Ngân hàng Thế giới (WB) và Công ty Tài Chính quốc tế (IFC), các DN được phân chia như sau:

- Doanh nghiệp siêu nhỏ (Micro - enterprise): Là DN có đến 10 lao động, tổng tài sản trị giá không quá một trăm ngàn (100.000) USD và tổng doanh thu hàng năm không quá một trăm ngàn (100.000) USD.



- Doanh nghiệp nhỏ (Small-enterprise): Là DN có không quá 50 lao động, tổng tài sản trị giá không quá ba triệu (3.000.000) USD và tổng doanh thu hàng năm không quá ba triệu (3.000.000) USD.

- Doanh nghiệp vừa (medium- enterprise) : DN có không quá 300 lao động, tổng giá trị tài sản không quá mười lăm triệu (15.000.000) USD và tổng doanh thu hàng năm không quá mười lăm triệu (15.000.000) USD <sup>1</sup>.

Theo điều 2, đạo luật cơ bản cho DNNVV Nhật Bản : “ (1) Một công ty có vốn hoặc tổng số tiền đầu tư không quá ba trăm triệu Yên (¥ 300.000.000), hay một công ty hoặc một cá nhân có số lao động thường xuyên không quá ba trăm người, và chủ yếu tham gia vào sản xuất, xây dựng, vận chuyển hay các loại hình kinh doanh khác ( trừ các loại hình kinh doanh nêu tại điểm 2 đến 4 dưới đây);

(2) Một công ty có vốn hoặc tổng số tiền đầu tư không quá một trăm triệu Yên (¥ 100.000.000), hay một công ty hoặc một cá nhân có số lao động thường xuyên không quá một trăm người, và chủ yếu tham gia kinh doanh bán buôn;

(3) Một công ty có vốn hoặc tổng số tiền đầu tư không quá năm mươi triệu Yên (¥ 50.000.000), hay một công ty, hoặc một cá nhân có số lao động thường xuyên không quá một trăm người, và chủ yếu tham gia vào ngành dịch vụ;

(4) Một công ty có vốn hoặc tổng số tiền đầu tư không quá năm mươi triệu Yên (¥ 50.000.000), hay một công ty hoặc một cá nhân có số lao động thường xuyên không quá năm mươi người, và chủ yếu tham gia kinh doanh bán lẻ□.

Ngoài ra, một số định nghĩa về DNNVV của một số quốc gia trong khu vực APEC cũng có một số điểm không hoàn toàn đồng nhất. Các tiêu chuẩn và cách phân loại khác nhau do các đặc thù kinh tế xã hội của từng quốc gia và do các mục đích cụ thể trong chính sách phát triển hoặc các chính sách xã hội của mỗi nước. Hiện nay các tiêu chuẩn quốc tế để phân loại DNNVV vẫn đang tiếp tục được thảo luận vì còn nhiều ý kiến khác nhau.

Tại Việt Nam, từ năm 1998 đến nay, chính phủ đã đưa ra hai khái niệm DNNVV.

<sup>1</sup> Nguồn: Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) và Ngân hàng Thế giới WB, 2002.

Theo qui định tạm thời của chính phủ tại Công văn số 681/CP-KTN ngày 20/06/1998 của Văn phòng chính phủ, DNNVV là những doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng hoặc số lao động bình quân hàng năm dưới 200 người.

Theo qui định tại điều 3, Nghị định 90/2001/NĐ-CP, ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV thì *Doanh nghiệp nhỏ và vừa là các cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động bình quân hàng năm không quá 300 người*. Căn cứ vào vào tình hình kinh tế xã hội cụ thể của ngành, của địa phương, trong quá trình thực hiện các chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu trên.

Ở Việt Nam, việc qui định thế nào là DNNVV không phân biệt chi tiết thế nào là doanh nghiệp vừa, thế nào là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ như một số nước đã làm (*xem phụ lục- định nghĩa DNNVV một số nước- trang 95*). Ở đây chính phủ đưa ra nhận dạng DNNVV nhằm có chương trình hỗ trợ, giúp loại hình DN này phát triển.

DNNVV như định nghĩa ở trên không phải là một khối DN thuần nhất. Các DN này khá khác biệt về số lượng lao động cũng như năng lực tài chính, công nghệ và quản lý. Các số liệu thống kê mô tả tình trạng DNNVV Việt Nam dưới đây sử dụng cách phân loại DN dự kiến dựa trên số lượng nhân công và qui mô vốn như sau:

**Bảng 1.1 Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa**

<b>Phân loại doanh nghiệp</b>	<b>Theo số lượng lao động</b>	<b>Theo qui mô vốn</b>
Doanh nghiệp siêu nhỏ	< 10 lao động	< 1 tỷ đồng
Doanh nghiệp nhỏ	10 - 49 lao động	Từ 1 đến dưới 5 tỷ đồng
Doanh nghiệp vừa	50 -300 lao động	Từ 5 đến 10 tỷ đồng
Doanh nghiệp lớn	> 300 lao động	> 10 tỷ đồng

*Nguồn : Bộ Kế hoạch & Đầu tư, 2006.*

## **1.2. Lý thuyết về năng lực cạnh tranh.**

### **1.2.1. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith:**

Theo quan điểm của Adam Smith, lợi thế tuyệt đối được hiểu là sự khác biệt tuyệt đối về năng suất lao động cao hơn hay chi phí lao động thấp hơn để làm ra cùng một loại sản phẩm. Mô hình mậu dịch quốc tế của một quốc gia là chỉ xuất khẩu những sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối và nhập khẩu những sản phẩm không có lợi thế tuyệt đối. Mở rộng vấn đề ra, nếu mỗi quốc gia tập trung chuyên môn hóa sản xuất vào loại sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối thì tài nguyên của đất nước sẽ được khai thác có hiệu quả hơn và thông qua biện pháp trao đổi mậu dịch quốc tế các quốc gia giao thương đều có lợi hơn do tổng khối lượng các loại sản phẩm đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng cuối cùng của mỗi quốc gia tăng nhiều hơn và chi phí rẻ hơn so với trường hợp phải tự sản xuất toàn bộ.

Tuy nhiên, thực tế thì chỉ có một số ít nước có lợi thế tuyệt đối, còn những nước nhỏ hoặc nghèo tài nguyên thì việc trao đổi mậu dịch quốc tế có xảy ra không? Lý thuyết Lợi thế tuyệt đối không trả lời được mà phải dựa vào lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo.

### ***1.2.2. Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo:***

Theo lý thuyết của Ricardo, các quốc gia không có lợi thế cạnh tranh tuyệt đối và việc mua bán trao đổi giữa hai quốc gia vẫn có thể thực hiện được nhờ vào lợi thế cạnh tranh này.

Lợi thế cạnh tranh tương đối được tính bằng tỷ lệ tiêu hao nguồn lực để sản xuất ra sản phẩm A (quốc gia 1) so với sản phẩm B (quốc gia 2) của một quốc gia thấp hơn quốc gia khác và ngược lại quốc gia 2 sẽ có tỷ lệ tiêu hao nguồn lực giữa sản phẩm B so với sản phẩm A là thấp hơn quốc gia 1 mặc dù có thể quốc gia 1 có lợi thế cạnh tranh tuyệt đối cả 2 sản phẩm A và B so với quốc gia 2. Do đó, quốc gia 1 tiến hành chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm A và quốc gia 2 tiến hành chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm B và hai quốc gia tiến hành trao đổi cho nhau thì cả hai quốc gia đều có lợi.

Tuy nhiên, theo quan điểm hai quốc gia thì việc cạnh tranh chỉ được xét trên hai quốc gia mà thôi. Trên thực tế, không chỉ có hai quốc gia cạnh tranh lẫn nhau mà thị trường thế giới có sự tham gia của tất cả các quốc gia trên thế giới và lý luận của David Ricardo đã bỏ qua chi phí vận chuyển giữa 2 quốc gia. Tuy nhiên, đây là cơ sở cho việc mua bán trao đổi giữa hai hay nhiều quốc gia trên thế giới.

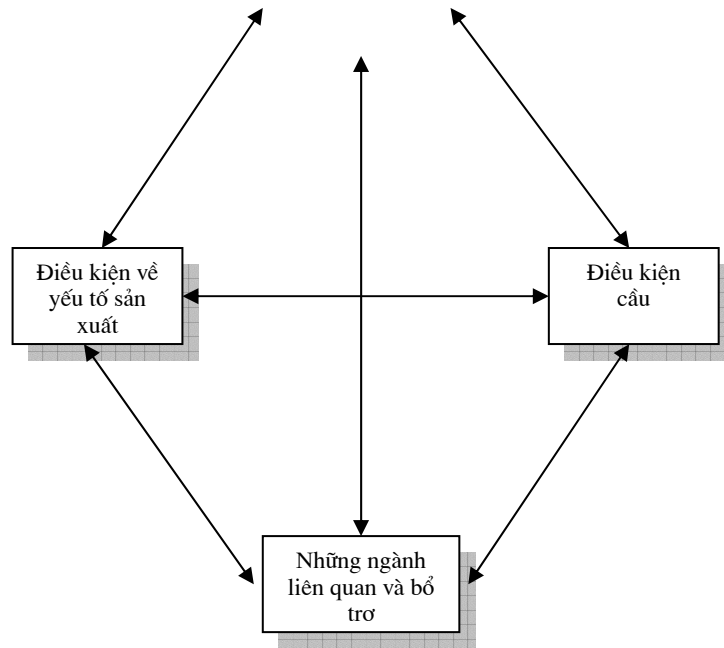
### 1.2.3. Lý thuyết lợi thế cạnh tranh của Michael Porter:<sup>1</sup>

Đầu thập niên 90 của thế kỷ 20, Michael Porter đưa ra quan điểm “*Lợi thế cạnh tranh quốc gia*” giải thích hiện tượng thương mại quốc tế ở góc độ doanh nghiệp tham gia cạnh tranh quốc tế, vì thế đã lấp được chỗ trống của lý thuyết về lợi thế so sánh. Trước M. Porter, lý luận về tăng trưởng kinh tế và các công trình nghiên cứu chính sách, phần nhiều đặt trọng tâm phân tích điều kiện kinh tế vĩ mô. Nhưng riêng M. Porter thì thiên phân tích cơ sở kinh tế vi mô của sự tăng trưởng kinh tế. Trong đa số các công trình lý luận, người đóng vai trò chủ yếu là chính phủ, nhưng M. Porter lại chú trọng nêu bật vai trò của doanh nghiệp. Ông cho rằng của cải nhiều hay ít là do năng suất sản xuất quyết định. Năng suất sản xuất phụ thuộc vào môi trường cạnh tranh của mỗi nước. Môi trường cạnh tranh sinh ra trong một khuôn khổ mà kết cấu của nó giống như một viên kim cương có 4 cạnh cơ bản. Do đó thường gọi là “*Lý luận hình kim cương*” theo sơ đồ 1.1 dưới đây.

Tổng hợp nghiên cứu trong quá khứ, xây dựng mô hình lý luận gồm 4 nhân tố giữ vai trò mấu chốt đối với sự cạnh tranh thành công của DN, ngành tại một nước nhất định. Ông lập luận rằng công ty hầu như thành công trong ngành công nghiệp hoặc phân khúc công nghiệp nơi mà kim cương được thuận lợi, ưu đãi nhất. Ông cũng cho rằng kim cương là hệ thống tác động lẫn nhau. Tác động của một thuộc tính phụ thuộc vào biểu hiện của các yếu tố khác. Theo mô hình này, việc kết hợp yếu tố sản xuất, nhu cầu trong nước, cạnh tranh trong nước với DN chủ chốt là nhân tố quyết định sự thành công của một nước trong thương mại quốc tế. Bốn nhân tố trong mô hình kim cương của M. Porter được miêu tả như sau:

Chiến lược  
công ty, cơ cấu  
và đối thủ cạnh

<sup>1</sup> Michael Porter là giáo sư của trường kinh doanh Harvard. Ông được coi là một học giả có nhiều ảnh hưởng nhất trong lĩnh vực về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh quốc tế. Ông từng là thành viên của Ủy ban của Tổng thống về năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực công nghiệp của Hoa Kỳ, dưới thời của Tổng thống Ronald Reagan. Tác phẩm của ông bao gồm 16 quyển sách và hơn 100 bài báo về chiến lược và năng lực cạnh tranh. Những tác phẩm nổi tiếng nhất của ông là *Chiến lược cạnh tranh* (Competitive Strategy) đã được in 58 lần và dịch ra 17 thứ tiếng, cuốn *Lợi thế cạnh tranh* được in 34 lần. Ông chính là người đã chủ trì nhóm nghiên cứu để cho ra đời *Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu* (Global Competitive Report). Học thuyết của ông đã có mặt trong giáo trình về chiến lược và năng lực cạnh tranh của hầu khắp các nước trên thế giới. Ông cũng đã nhận được rất nhiều giải thưởng và học vị. Với những cống hiến của mình ông được coi là một trong những chuyên gia kinh tế có tầm ảnh hưởng lớn nhất của thời đại. (xem chi tiết về tiểu sử của Michael Porter trên website [www.bighbureau.com](http://www.bighbureau.com)).



- **Nhóm các điều kiện về yếu tố sản xuất (Factor conditions):** Là các yếu tố đầu vào sản xuất của các công ty mà M. Porter phân loại thành 5 nhóm sau: Nguồn tài nguyên vật chất; nguồn nhân lực; nguồn tri thức; nguồn vốn và cơ sở hạ tầng. Ở đây, Ông nhấn mạnh đến chất lượng của các yếu tố đầu vào được tạo ra chứ không phải là nguồn lực trời cho ban đầu. Chất lượng các yếu tố đầu vào càng cao thì càng tạo điều kiện thuận lợi cho các DN trong nước cạnh tranh thành công.

- **Nhóm các điều kiện nhu cầu sản phẩm (Demand Conditions) :** Phản ánh nhu cầu thị trường trong nước đối với sản phẩm và dịch vụ của một DN biểu hiện trên 2 mặt số lượng và mức độ tinh vi của nhu cầu. Những ngành phải cạnh tranh mạnh ở trong nước thì mới có khả năng cạnh tranh quốc tế tốt hơn. Thị trường trong nước với số cầu lớn, có những khách hàng đòi hỏi cao và môi trường cạnh tranh trong ngành khốc liệt hơn sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn.

- **Nhóm các yếu tố có liên quan đến chiến lược của công ty, cơ cấu và cường độ cạnh tranh (Firm Strategy, Structure and Rivalry) :**

Chiến lược của công ty đó là các kiểu hoạt động mà công ty sử dụng để đạt được mục tiêu dài hạn và ngắn hạn gồm các chiến lược chi phí thấp, khác biệt hóa, tập trung hoặc kết hợp các kiểu chiến lược. Các chiến lược chung khác như tăng trưởng, duy trì hoặc tái cấu trúc. Chiến lược tăng trưởng thể hiện tính cạnh tranh cao

hơn vì khả năng đeo đuổi chiến lược tăng trưởng thể hiện sức khỏe toàn diện của DN.

Cấu trúc phản ánh kết cấu của ngành, nó mô tả một ngành có mức độ tập trung hay phân tán, cạnh tranh hay độc quyền, toàn cầu hay nội địa. Cấu trúc của ngành càng phức tạp biểu thị cấp độ cạnh tranh càng nhiều và tính cạnh tranh cao hơn.

Cường độ cạnh tranh (Rivalry) biểu thị về số lượng đối thủ cạnh tranh và mức độ cạnh tranh giữa các công ty trong ngành là mạnh, trung bình hay không có cạnh tranh ... Ngành nào có môi trường cạnh tranh trong nước căng thẳng hơn sẽ dẫn đến các công ty trong nước có tính cạnh tranh quốc tế mạnh hơn.

**- Nhóm các yếu tố các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan (*Related and supportinh industries*):**

Một ngành công nghiệp thành công trên toàn thế giới có thể tạo nên lợi thế cạnh tranh cho các ngành hỗ trợ hoặc có liên quan. Những ngành công nghiệp có tính cạnh tranh sẽ tăng cường sức mạnh cho việc đổi mới và quốc tế hóa các ngành ở giai đoạn sau trong chuỗi hệ thống giá trị. Bên cạnh những nhà cung cấp, những ngành công nghiệp có liên quan cũng rất quan trọng. Đây là những ngành công nghiệp có thể sử dụng và phối hợp riêng lẻ với nhau trong chuỗi giá trị hoặc chúng có liên quan đến những sản phẩm bổ sung (ví dụ như máy vi tính và phần mềm ứng dụng).

Trong lý luận của mình, M. Porter dành cho chính phủ và DN một vai trò mới, có tính chất xây dựng và khả thi trong tiến trình nâng cao sức cạnh tranh. Đối với chính phủ thì việc thực hiện nhiệm vụ quan trọng hàng đầu là tích cực tạo ra môi trường thúc đẩy nâng cao năng suất. Trong lĩnh vực này (như hàng rào thương mại, định giá ...), chính phủ cần phải giảm bớt can thiệp nhưng ở lĩnh vực khác (như bảo vệ cạnh tranh, giáo dục) thì chính phủ cần phải phát huy vai trò tích cực của mình. Có nghĩa là chính phủ cần tạo ra môi trường tốt cho cạnh tranh.

Qua việc khái quát các lý thuyết về lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh cho thấy lợi thế cạnh tranh chính là sức mạnh tổng hợp của các yếu tố đầu vào và các yếu tố đầu ra của sản phẩm. Đó là chi phí cơ hội thấp, năng suất lao động cao (lợi thế so sánh), chất lượng sản phẩm cao, nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định, chi phí vận chuyển và bảo quản thấp, môi trường kinh doanh thuận lợi. Như vậy, có thể nói

lợi thế so sánh là điều kiện tiên quyết của lợi thế cạnh tranh nhưng để có lợi thế cạnh tranh thực sự cần làm cho lợi thế so sánh phát huy hiệu quả của nó. Lợi thế so sánh chỉ là các điều kiện đặc thù tạo ra ưu thế một khía cạnh nào đó của một quốc gia hoặc ngành kinh doanh của quốc gia đó, như những điều kiện tự nhiên, tài nguyên hay con người. Nguồn nhân công rẻ, tài nguyên dồi dào thường được coi là lợi thế so sánh của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, đây chỉ là cơ sở của một lợi thế cạnh tranh tốt chứ chưa đủ là một lợi thế cạnh tranh đảm bảo cho sự thành công trên thị trường quốc tế.

Lợi thế cạnh tranh thể hiện ở ba cấp độ khác nhau: lợi thế cạnh tranh quốc gia, lợi thế cạnh tranh ngành hay công ty, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm. Giữa ba cấp độ cạnh tranh có mối quan hệ mật thiết với nhau, phụ thuộc vào nhau, tạo điều kiện cho nhau nâng lên và cùng tồn tại. Muốn nâng cao NLCT quốc gia phải có nhiều DN có NLCT cao. Một DN muốn có NLCT cao phải sản xuất được những hàng hóa - dịch vụ có sức cạnh tranh cao, vì biểu hiện khả năng cạnh tranh của DN là sản phẩm - dịch vụ do DN sản xuất, cung cấp phải có sức hút đối với khách hàng ở thị trường khác nhau. Nói cách khác, sức cạnh tranh của hàng hóa là tế bào của NLCT của DN và là nền tảng tạo cơ sở cho NLCT quốc gia.

#### ***1.2.4. Lý thuyết Tính kinh tế theo qui mô và tính phi kinh tế theo qui mô.***

Trong dài hạn, tất cả yếu tố sản xuất của xí nghiệp đều thay đổi. Vì vậy, xí nghiệp có cơ hội để thay đổi qui mô theo ý muốn. Trong dài hạn xí nghiệp gia tăng sản lượng bằng cách mở rộng qui mô sản xuất, xuất hiện tính kinh tế theo qui mô và tính phi kinh tế theo qui mô.

Giả sử hàm sản xuất ban đầu :

$$Q = f ( K,L).$$

Khi gia tăng các yếu tố sản xuất K và L theo cùng một tỷ lệ  $\gamma$ , kết quả sản lượng sẽ gia tăng với tỷ lệ  $\delta$ .

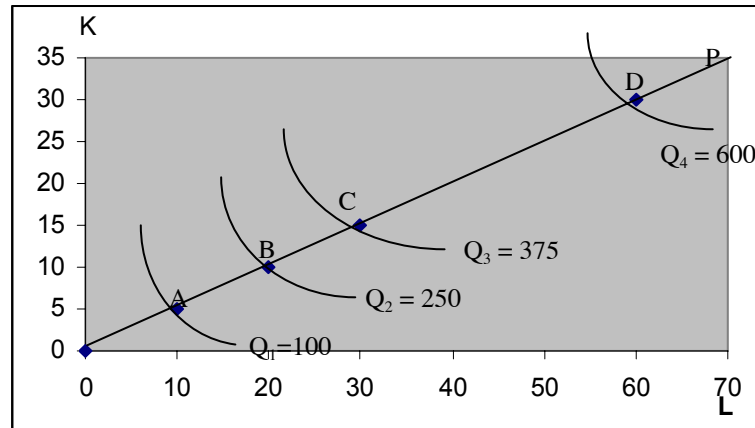
$$\delta Q = f(\gamma K, \gamma L).$$

Ba trường hợp có thể xảy ra :

-  $\delta > \gamma$  : Tỷ lệ tăng của sản lượng lớn hơn tỷ lệ tăng của các yếu tố sản xuất, thể hiện năng suất tăng dần theo qui mô, thể hiện tính kinh tế theo qui mô.

-  $\delta = \gamma$  : Tỷ lệ tăng của sản lượng bằng với tỷ lệ tăng của các yếu tố sản xuất, thể hiện năng suất không đổi theo qui mô.

-  $\delta < \gamma$  : Tỷ lệ tăng sản lượng nhỏ hơn tỷ lệ tăng các yếu tố sản xuất, thể hiện tình trạng năng suất giảm dần theo qui mô, thể hiện tính phi kinh tế theo qui mô.



Hình 1.2

Hình 1.2 thể hiện quá trình sản xuất của DN. Năng suất tăng dần theo qui mô khi chuyển từ 0 đến B theo tia OP, tình trạng năng suất không đổi theo qui mô từ B đến C và năng suất giảm dần theo qui mô khi chuyển từ C đến D.

- **Tính kinh tế theo qui mô (chi phí sản xuất giảm theo qui mô)**: Chi phí trung bình dài hạn giảm dần khi gia tăng sản lượng và tại sản lượng tối ưu ( $Q^*$ ), chi phí trung bình đạt cực tiểu ( $LAC_{\min}$ ), thể hiện những qui mô sản xuất liên tục lớn hơn, có hiệu quả hơn so với các qui mô nhỏ trước đây, bao gồm các yếu tố :

+ Khi qui mô sản xuất được mở rộng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phân công lao động và chuyên môn hóa lao động ngày càng sâu và hợp lý hóa sản xuất, kết quả là năng suất trung bình ngày càng tăng, chi phí trung bình giảm dần.

+ Khi qui mô sản xuất được mở rộng, vốn đầu tư cũng tăng lên tương ứng, cho phép áp dụng các qui trình công nghệ mới, máy móc thiết bị hiện đại, làm cho năng suất lao động tăng lên, chi phí trung bình giảm xuống.

+ Ngoài ra qui mô sản xuất lớn hơn tạo điều kiện tận dụng được phế liệu, phế phẩm để sản xuất ra các sản phẩm phụ, do đó giảm được chi phí sản xuất của chính phẩm trong khi các xí nghiệp có qui mô nhỏ không thể tận dụng.

+ Khi qui mô sản xuất được mở rộng, chi phí máy móc thiết bị trên một đơn vị công suất của máy móc thiết bị lớn thường rẻ hơn so với các máy móc thiết bị



nhỏ, đồng thời khi sử dụng một lượng lớn nguyên vật liệu sẽ mua với giá ưu đãi rẻ hơn.

**- Tính phi kinh tế theo qui mô (Chi phí tăng theo qui mô):**

LAC tăng lên khi gia tăng sản lượng vượt quá sản lượng tối ưu ( $Q^*$ ), thể hiện những qui mô liên tục lớn hơn trở nên kém hiệu quả hơn so với qui mô nhỏ hơn trước đó, bộc lộ tính phi kinh tế:

+ Khi qui mô sản xuất mở rộng vượt quá một giới hạn nào đó thì những khó khăn về phân nhiệm và điều khiển tăng lên gấp bội, do đó việc quản lý xí nghiệp trở nên kém hiệu quả hơn.

+ Sự liên lạc giữa các nhân viên quản trị tối cao và giữa các cấp ngày càng lỏng lẻo, các thông tin phản ánh không kịp thời dẫn đến hiệu quả hoạt động của các khâu, các cấp ngày càng kém hiệu quả.

+ Bệnh quan liêu, giấy tờ tăng lên, chi phí quản lý tăng lên.

Xuất phát từ việc mở rộng qui mô sản xuất quá lớn, việc quản lý xí nghiệp kém hiệu quả, thể hiện năng suất giảm theo qui mô và chi phí tăng lên theo qui mô, bộc lộ tính phi kinh tế theo qui mô.

Tóm lại, khi mở rộng qui mô sản xuất, tính kinh tế theo qui mô xuất hiện và phát huy tác dụng sẽ làm cho LAC giảm (đường LAC đi xuống), sau đó yếu tố phi kinh tế xuất hiện, lớn mạnh và lấn át yếu tố kinh tế, sẽ làm cho LAC tăng lên (đường LAC đi lên).

Lý thuyết tính kinh tế theo qui mô và tính phi kinh tế theo qui mô giải thích qui mô của doanh nghiệp phụ thuộc vào qui mô sản xuất tối ưu, điều này có nghĩa là qui mô DN phải bảo đảm chi phí sản xuất nhỏ trên một đơn vị sản phẩm. Do đó, Qui mô DN lớn hay nhỏ còn tùy thuộc vào ngành nghề khác nhau, miễn rằng DN phải sản xuất đạt sản lượng tối ưu. Mặt khác, lý thuyết trên cũng góp phần quan trọng trong việc lý giải vì sao có doanh nghiệp có thể mở rộng qui mô DN từ một DN nhỏ phát triển thành DN vừa, DN lớn. Ngược lại có những DN sản xuất kinh doanh không có hiệu quả phải đóng cửa, phá sản. Điều này cũng giúp chúng ta khẳng định rằng không phải qui mô lớn là tốt là có sức cạnh tranh, mà qui mô nhỏ, vừa, nếu biết tổ chức quản lý tốt, nhạy bén trong kinh doanh, chuyên môn hóa phân công lao động, đầu tư công nghệ hợp lý ... sức cạnh tranh của DN cao. Trong trường hợp này qui mô nhỏ là hợp lý, là tốt.

### **1.3. Các yếu tố cấu thành và nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV.**

Trên cơ sở lý thuyết của Michael Porter về NLCT, về động lực cạnh tranh của ngành, địa phương, về nguồn tạo động lực cạnh tranh của DN, về các điều kiện mang tính môi trường đối với NLCT của địa phương, có thể thấy việc đánh giá NLCT của các DN, mà cụ thể ở đây là đánh giá NLCT của DNNVV không chỉ bao gồm việc tập trung nghiên cứu vào những nguồn lực hiện có của các DNNVV, vào các chỉ tiêu hoạt động của các DN đó. Mà còn phân tích, đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các DN.

Như vậy, để đánh giá NLCT của các DNNVV sẽ bao gồm hai bộ phận: Đánh giá các yếu tố cấu thành NLCT của các DNNVV và đánh giá tác động của những nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các DNNVV.

#### ***1.3.1. Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của DNNVV.***

NLCT của DN là khả năng vượt qua các đối thủ cạnh tranh để duy trì và phát triển bản thân DN. Thông thường người ta đánh giá khả năng này thông qua các yếu tố nội tại của DN như: Qui mô DN, chiến lược kinh doanh của DN, hoạt động nghiên cứu thị trường, năng lực quản lý, trình độ công nghệ, chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm, chi phí sản xuất kinh doanh và trình độ lao động. Tuy nhiên những khả năng này lại bị tác động đồng thời bởi nhiều yếu tố bên ngoài (nhà nước và các thể chế trung gian).

- ***Qui mô doanh nghiệp:*** Qui mô thực chất là giảm chi phí trên một đơn vị sản phẩm, tận dụng lợi thế về qui mô. Trong nền kinh tế hội nhập, yếu tố vốn đối với DN, đặc biệt là DNNVV càng trở nên quan trọng, nó là cơ sở để DN có thể tiến hành tốt các hoạt động của mình, là cơ sở để DN phát triển mở rộng qui mô tạo thế cạnh tranh với các DN khác trong khu vực và thế giới. Còn nếu DN tham gia với qui mô nhỏ thì phải chấp nhận bất lợi về chi phí, do đó rất khó có thể cạnh tranh với các DN hiện có.

- **Chiến lược kinh doanh của DN:** NLCT của DN bị chi phối bởi chiến lược kinh doanh đúng hay sai. Nếu có chiến lược kinh doanh đúng thì NLCT sẽ được nâng cao.

Chiến lược kinh doanh tổng quát, đề cập những vấn đề quan trọng nhất và có ý nghĩa quyết định đến sự sống còn của DN như: Phương thức kinh doanh, chủng loại hàng hóa dịch vụ được lựa chọn sản xuất kinh doanh, thị trường tiêu thụ, các mục tiêu về tài chính và các chỉ tiêu tăng trưởng ...

Một số chiến lược quan trọng trong chiến lược kinh doanh của DN:

\* *Chiến lược phát triển thị trường mục tiêu:* Việc xác định thị trường mục tiêu (thị trường trọng điểm) của DN và chiến lược phát triển thị trường mục tiêu là rất quan trọng. Có nhiều cách tiếp cận thị trường mục tiêu khác nhau mà DN có thể xem xét để đưa vào chiến lược như: DN có thể lựa chọn một trong các thị trường thành phần làm thị trường mục tiêu hoặc có thể chọn hai hay nhiều thị trường thành phần làm thị trường mục tiêu và xây dựng marketing hỗn hợp cho từng thị trường mục tiêu đã chọn.

\* *Chiến lược giữ vững và phát triển thị trường hiện tại:* Giữ vững và phát triển thị trường hiện tại xuất phát từ yêu cầu của quá trình kinh doanh của DN trên thị trường phải nhằm tới các mục tiêu về lợi nhuận, vị thế và an toàn. Cơ hội trên thị trường hiện tại của DN thường xuất hiện khi có nhu cầu của khách hàng còn chưa được đáp ứng hoặc đã được DN hay đối thủ cạnh tranh của DN đáp ứng nhưng chưa tốt, hoặc khi DN có điều kiện và khả năng cạnh tranh để tăng thị phần trên thị trường nhờ một lợi thế chung nào đó hay do sự suy yếu của đối thủ.

\* *Chiến lược tiếp cận và thâm nhập thị trường mới:* Để có thể tiếp cận và thâm nhập thị trường mới, việc đầu tiên là phải nghiên cứu thị trường mới này để xác định thị trường trọng điểm để có cách ứng xử phù hợp với thị trường mới, Đối với xâm nhập thị trường mới việc tổ chức thực hiện các công cụ của marketing hỗn hợp là rất quan trọng, trong đó DN cần chú ý đến việc thiết kế và phát triển hệ thống kênh phân phối, cũng như thực hiện các hoạt động quảng cáo, chào hàng khuyến mãi.

\* *Các chiến lược marketing hỗn hợp :* Các chiến lược marketing hỗn hợp đi vào chi tiết cụ thể những gì sản phẩm mang tới cho khách hàng; nó được định giá

như thế nào, được giới thiệu ra sao và nó được bán ở đâu để khách hàng có thể mua được. Đây là nguyên tắc 4P, đó là Product (sản phẩm), price (giá cả), Promotion (Quảng cáo), và place (địa điểm).

- **Năng lực quản lý và điều hành kinh doanh:** Do môi trường kinh doanh luôn ở trạng thái không ổn định, đòi hỏi các DN muốn tồn tại và phát triển phải linh động thích ứng với các DN đó, nếu không DN sẽ trở thành lạc hậu và bị loại khỏi cuộc. Nhu cầu luôn thay đổi, chu kỳ sống của sản phẩm bị rút ngắn, các sản phẩm thay thế liên tục xuất hiện với chất lượng, mẫu mã, công dụng cao hơn. Do vậy, NLCT được đánh giá bởi sự linh hoạt và khả năng thích ứng của DN để luôn đáp ứng được nhu cầu luôn thay đổi của thị trường. Sự linh hoạt và biết điều hành trong quản lý sẽ giảm được chi phí quản lý trong giá thành sản phẩm, qua đó nâng cao NLCT của sản phẩm và DN.

- **Trình độ công nghệ:** Thực trạng trình độ máy móc thiết bị và công nghệ có ảnh hưởng sâu sắc tới NLCT của DN. Nó là yếu tố vật chất quan trọng bậc nhất thể hiện năng lực sản xuất của một DN và tác động trực tiếp đến chất lượng sản phẩm. Ngoài ra, công nghệ sản xuất, máy móc thiết bị cũng ảnh hưởng đến giá thành và giá bán sản phẩm. Một DN có trang thiết bị máy móc hiện đại thì sản phẩm của họ nhất định có chất lượng cao. Ngược lại không có một DN nào có thể nói là có sức cạnh tranh cao khi mà trong tay họ là cả hệ thống máy móc cũ kỹ với công nghệ sản xuất lạc hậu.

- **Chất lượng đội ngũ lao động, cán bộ quản lý:** Đây là yếu tố quyết định hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN qua đó ảnh hưởng đến NLCT của DN. Trình độ, năng lực của các thành viên ban giám đốc có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của DN. Nếu các thành viên có trình độ, kinh nghiệm, khả năng đánh giá, năng động, có mối quan hệ tốt với bên ngoài thì họ sẽ đem lại cho DN không những lợi ích trước mắt, như tăng doanh thu, lợi nhuận, mà còn cả uy tín và lợi ích lâu dài của DN và đây mới là yếu tố quan trọng tác động đến NLCT của DN. Trình độ tay nghề, chuyên môn nghiệp vụ của người lao động và lòng hăng say làm việc của họ là một yếu tố tác động mạnh mẽ đến NLCT của DN. Bởi vì khi tay nghề cao, chuyên môn cao lại cộng thêm lòng hăng say nhiệt tình lao động thì tăng năng suất lao động là tất yếu. Đây là tiền đề để DN có thể tham gia và đứng vững trong cạnh tranh.

- **Chi phí sản xuất kinh doanh:** Trong đó bao gồm chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R & D); các chi phí tiện ích (điện, nước ...), chi phí nguyên liệu, chi phí vận tải, thuê mặt bằng kinh doanh ... là những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến NLCT của DN. R & D là chi phí quan trọng trong nền kinh tế hiện đại bởi các DN muốn tồn tại, có sức cạnh tranh thì cần phải biết đổi mới mình. Do đó, đối với hầu hết các DN trên thế giới hiện nay, nhất là các nước phát triển chi phí R & D chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu chi phí nhằm đầu tư nghiên cứu các công nghệ kỹ thuật mới nâng cao chất lượng và năng suất lao động hay tạo ra các sản phẩm mới, độc đáo, hiện đại, đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng, qua đó làm tăng hiệu quả kinh doanh và tạo một vị trí vững chắc trên thị trường. Các chi phí điện, nước ... luôn là một yếu tố được xem xét khi có dự án đầu tư, nhất là đầu tư nước ngoài. Điều này cho thấy chi phí điện, nước ... ảnh hưởng không nhỏ tới giá thành sản phẩm trong một số ngành và ảnh hưởng đến NLCT của các DN.

### **1.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DN.**

Như đã đề cập ở trên, NLCT của DN là khả năng vượt qua đối thủ cạnh tranh để duy trì và phát triển bản thân DN. Thông thường người ta đánh giá khả năng này thông qua các yếu tố nội tại của DN. Tuy nhiên, những khả năng nội tại của DN lại bị tác động đồng thời bởi nhiều nhân tố bên ngoài ở trong nước và quốc tế. Vì vậy, khi phân tích các yếu tố cấu thành và ảnh hưởng đến NLCT của DN phải đề cập đến các nội dung :

#### **1.3.2.1. Các nhân tố quốc tế.**

+ **Các nhân tố thuộc về chính trị:** Người ta cho rằng tổ chức chính trị quan trọng nhất là nhà nước chủ quyền, do nó có khả năng phát hành tiền tệ, đánh thuế và định ra các luật lệ trong một quốc gia. Tuy nhiên, cũng có những khía cạnh chính trị quan trọng vượt ra khỏi biên giới quốc gia và tác động không nhỏ đến môi trường kinh doanh và khả năng cạnh tranh của DN . Đó là:

\* **Mối quan hệ giữa các chính phủ:** Khi mối quan hệ trở nên thù địch, thì mâu thuẫn giữa hai chính phủ có thể phát hủy các mối quan hệ kinh tế giữa hai

nước, Ngược lại sẽ thúc đẩy thương mại phát triển, tạo điều kiện thuận lợi cho DN trong kinh doanh.

\* *Các tổ chức quốc tế cũng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển và vận dụng các chính sách biểu lộ nguyện vọng chính trị của các quốc gia thành viên.* Như chính sách của Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới chịu tác động của các nước công nghiệp phát triển, các nước có vai trò tài trợ cho các tổ chức này.

\* *Hệ thống luật pháp quốc tế, những hiệp định và thỏa thuận được một loạt các quốc gia tuân thủ có ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động kinh doanh quốc tế.*

+ *Xu hướng phát triển và hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.* Xu hướng hội nhập kinh tế vùng, khu vực có ảnh hưởng quan trọng đến các DN đang hoạt động trong thị trường khu vực, mang lại nhiều cơ hội và thách thức.

\* *Về cơ hội:* Tiếp cận nhanh chóng với công nghệ tiên tiến và hiện đại; cơ hội lớn về thị trường để mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế; có nhiều điều kiện để tiếp nhận nguồn vốn quốc tế với nhiều hình thức đa dạng; có nhiều điều kiện để tham gia nhanh vào quá trình phân công lao động quốc tế theo các dây chuyền sản xuất hoặc các công đoạn kinh doanh của các công ty lớn; giảm chi phí thương mại...

\* *Về thách thức:* Hội nhập quốc tế buộc DN phải nâng cao khả năng cạnh tranh để đủ sức đứng vững trên thương trường; trào lưu sát nhập, liên kết của các tập đoàn lớn tạo ra sức ép lớn với mọi DN; ...

+ *Các đối thủ cạnh tranh quốc tế:* Ngày nay, sự bành trướng của các tập đoàn đa quốc gia đang là mối đe dọa đối với DN NVV ở các nước phát triển, các tập đoàn này có lợi thế về vốn, kỹ thuật và kinh nghiệm, tổ chức sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm cạnh tranh trên thương trường, sẽ có nhiều ưu thế trong cạnh tranh.

+ *Các nhân tố hỗ trợ khác* như đặc tính truyền thống xã hội, môi trường văn hóa, ngôn ngữ ... của các nước cũng góp phần quan trọng ảnh hưởng đến NLCT của DN.

### **1.3.2.2. Các nhân tố trong nước.**

Các nhân tố trong nước sẽ chi phối hoạt động kinh doanh cũng như NLCT của DN bao gồm các nhân tố khác nhau:

+ **Nhân tố kinh tế:** Đây là nhóm các nhân tố và điều kiện ràng buộc rất phong phú và có ảnh hưởng quan trọng đến thách thức, ràng buộc nhưng đồng thời lại là nguồn khai thác cơ hội hấp dẫn đối với mỗi DN. Các nhân tố cần phân tích bao gồm: Tốc độ tăng trưởng kinh tế; lãi suất, tỷ giá hối đoái, lạm phát ..., có ảnh hưởng thuận hay ngược chiều đối năng lực cạnh tranh của DN.

+ **Các nhân tố về chính trị, pháp luật:** Một thể chế chính trị, luật pháp rõ ràng, rộng mở và ổn định sẽ là cơ sở đảm bảo thuận lợi, bình đẳng cho các DN tham gia cạnh tranh có hiệu quả. Chẳng hạn chính sách thuế, chính sách về xuất nhập khẩu, về thuế xuất nhập khẩu cũng ảnh hưởng đến NLCT của DN.

+ **Ngoài ra, các nhân tố về trình độ khoa học công nghệ, nhân khẩu,** các nhân tố về văn hóa tâm lý - xã hội cũng tác động không nhỏ đến NLCT của DN.

### ***1.3.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh ở địa phương.***

Nghiên cứu này được thực hiện dựa trên phương pháp của Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI), do Cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ tài trợ.

Phương pháp luận của báo cáo này do Tiến sĩ Edmund Malesky - Giảng viên trường Đại học California tại San Diego chịu trách nhiệm thiết kế, xây dựng và phân tích kết quả chỉ số PCI và các chuyên gia của VCCI và VNCI :

#### **- Cơ sở chung:**

Chỉ số PCI được xây dựng nhằm lý giải nguyên nhân tại sao trên cùng một quốc gia một số tỉnh lại tốt hơn những tỉnh khác về mức tăng trưởng và sự phát triển năng động của khu vực kinh tế tư nhân.

Chỉ số PCI được thiết kế nhằm thể hiện sự khác biệt của các tỉnh và thành phố về môi trường pháp lý và chính sách. Chỉ số này được xây dựng sau khi đã tính tới sự khác biệt về các điều kiện truyền thống như cơ sở hạ tầng, và khoảng cách đến các thị trường lớn.

Phương pháp xây dựng chủ yếu tập trung phân tích tác động của những khác biệt trong môi trường pháp lý, chính sách cấp tỉnh đối với sự tăng trưởng và giàu mạnh của khu vực kinh tế tư nhân. Đặc biệt nhóm nghiên cứu đã xây dựng mười chỉ số thành phần dựa theo các yếu tố đã được nhiều nhà nghiên cứu và hoạt động thực

tiền ở Việt Nam nhấn mạnh từ trước tới nay. Các chỉ số thành phần được tóm tắt như sau:

+ **Chi phí gia nhập thị trường:** Chỉ số thành phần này đo thời gian một DN cần để đăng ký kinh doanh, xin cấp đất và nhận được mọi giấy phép, thực hiện tất cả các thủ tục cần thiết để bắt đầu tiến hành hoạt động kinh doanh.

+ **Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất:** Dùng để tính toán dựa trên hai khía cạnh về đất đai mà DN phải đối mặt - việc tiếp cận đất đai có dễ dàng không và khi có đất rồi thì DN có được đảm bảo về sự ổn định an toàn trong sử dụng đất hay không? Khía cạnh thứ nhất phản ánh tình trạng DN có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay không? có đủ mặt bằng thực hiện những yêu cầu mở rộng kinh doanh hay không? DN có đang thuê lại đất của DNNN không và đánh giá việc thực hiện chuyển đổi đất tại địa phương. Khía cạnh thứ hai bao gồm đánh giá cảm nhận của DN về những rủi ro trong quá trình sử dụng đất (Ví dụ như rủi ro về việc bị thu hồi, định giá không đúng, thay đổi hợp đồng thuê đất) cũng như thời hạn sử dụng đất.

+ **Tính minh bạch và tiếp cận thông tin:** Dùng để đánh giá khả năng mà DN có thể tiếp cận những kế hoạch của tỉnh và văn bản pháp lý cần thiết cho hoạt động kinh doanh, tính sẵn có của các loại tài liệu, văn bản; tính công bằng và ổn định trong việc áp dụng các qui định; khả năng có thể dự đoán và tính ổn định của các qui định, chính sách; tính cởi mở đánh giá trang Web của tỉnh.

+ **Chi phí thời gian để thực hiện các qui định của nhà nước:** Dùng đo lường thời gian mà các DN phải tiêu tốn khi chấp hành các thủ tục hành chính, cũng như mức độ thường xuyên và thời gian DN phải tạm dừng kinh doanh để các cơ quan nhà nước của tỉnh thực hiện thanh tra, kiểm tra.

+ **Chi phí không chính thức:** Dùng đo lường mức chi phí không chính thức mà DN phải trả và những trở ngại do chi phí này gây nên đối với hoạt động kinh doanh của DN, việc trả những chi phí không chính thức có đem lại kết quả hay “dịch vụ” như mong đợi không? và liệu có phải các cán bộ nhà nước sử dụng các qui định pháp luật của địa phương để trục lợi không?

+ **Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước** (môi trường cạnh tranh): Dùng đánh giá tính cạnh tranh của các DNTN do ảnh hưởng từ sự ưu đãi các DNNN và



doanh nghiệp nhà nước có cổ phần hóa của chính quyền cấp tỉnh, thể hiện dưới dạng các ưu đãi cụ thể, phân biệt về chính sách và việc tiếp cận về nguồn vốn.

+ **Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh:** Dùng để đo lường tính sáng tạo, sáng suốt của lãnh đạo tỉnh trong quá trình thực hiện chính sách của trung ương cũng như trong việc đưa ra những sáng kiến riêng nhằm phát triển khu vực kinh tế tư nhân, đồng thời đánh giá khả năng hỗ trợ và áp dụng những chính sách đôi khi chưa rõ ràng của trung ương theo hướng có lợi cho DN.

+ **Chính sách phát triển kinh tế tư nhân:** Chỉ số thành phần này phản ánh chất lượng và tính hữu ích của chính sách cấp tỉnh để phát triển khu vực kinh tế tư nhân như xúc tiến thương mại, cung cấp thông tin pháp luật cho DN, hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh, cung cấp dịch vụ công nghệ cũng như phát triển các khu và cụm công nghiệp tại địa phương.

+ **Đào tạo lao động:** Phản ánh mức độ và chất lượng những hoạt động đào tạo nghề và phát triển kỹ năng do tỉnh triển khai nhằm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp địa phương cũng như tìm kiếm việc làm cho lao động địa phương.

+ **Thiết chế pháp lý:** Dùng phản ánh lòng tin của DNTN đối với thiết chế pháp lý của địa phương, việc DN có xem các thiết chế tại địa phương này như là công cụ hiệu quả để giải quyết tranh chấp hoặc là nơi mà DN có thể khiếu nại những hành vi nhũng nhiễu của cán bộ công quyền tại địa phương.

Có hai loại dữ liệu được sử dụng được xây dựng các chỉ số nêu trên. Loại thứ nhất là thông tin về đánh giá của DN thông qua điều tra DN của 64 tỉnh thành - những thông tin này được kết hợp với số liệu có sẵn (dữ liệu cứng). Mỗi chỉ số được chuẩn hóa theo thang điểm từ 1-10, sau đó lấy điểm trung bình của tất cả chỉ tiêu để tính toán chỉ số thành phần.

#### **Tính trọng số chỉ số thành phần:**

Sau khi xây dựng từng chỉ số thành phần, tiến hành xây dựng chỉ số tổng hợp dùng phương pháp cộng điểm các chỉ số thành phần với nhau mà tính trọng số cho từng chỉ số thành phần.

PCI xếp hạng NLCT các tỉnh trên thang điểm 100. Chỉ số tổng PCI bao gồm 10 chỉ số thành phần phản ánh những khía cạnh quan trọng khác nhau của môi trường kinh doanh cấp tỉnh. Những khía cạnh này chịu tác động trực tiếp từ thái độ

và hành động của cơ quan chính quyền địa phương. Những chỉ số thành phần này được thể hiện trong bảng 1.2 và được tóm tắt dưới đây:

**Bảng 1.2 : Chỉ số thành phần PCI có trọng số**

TT	Chỉ số thành phần PCI	Trọng số Làm tròn	Loại Trọng số
1	Chính sách phát triển kinh tế tư nhân	15%	Cao
2	Tính minh bạch và tiếp cận thông tin	15%	Cao
3	Đào tạo lao động	15%	Cao
4	Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh	15%	Cao
5	Chi phí thời gian để thực hiện quy định của nhà nước	10%	Trung bình
6	Thiết chế pháp lý	10%	Trung bình
7	Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước	5%	Thấp
8	Chi phí không chính thức	5%	Thấp
9	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	5%	Thấp
10	Chi phí gia nhập thị trường	5%	Thấp
	Cộng	100%	

*Nguồn : VCCI (2007) Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh*

Kết quả CPI là tổng điểm có trọng số của 10 chỉ số thành phần (Bảng 1.2. thể hiện trọng số của từng chỉ số thành phần). Mục đích cuối cùng của việc áp dụng trọng số nhằm đảm bảo điểm số của PCI được căn chỉnh theo sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân (KTTN) và vì thế PCI đưa ra những thông tin liên quan đến chính sách cho lãnh đạo các tỉnh về tác động của những chính sách họ đưa ra đến hoạt động của KTTN. Những chỉ số thành phần có tương quan nhiều nhất tới ***sự tăng trưởng của khu vực KTTN, đầu tư và lợi nhuận*** sẽ nằm trong nhóm trọng số cao nhất là 15%; tương tự như vậy, những chỉ số thành phần không tương quan nhiều lắm tới kết quả phát triển của khu vực KTTN sẽ nằm trong nhóm trọng số thấp nhất là 5%. Nhóm trọng số trung bình là 10% dành cho các chỉ số thành phần có mức độ tương quan trung bình với cả ba biến số phát triển hoặc có tương quan rất lớn với một kết quả (chẳng hạn lợi nhuận) nhưng lại có quan hệ tối thiểu với hai kết quả còn lại.

Chỉ số PCI là một cơ sở hữu ích để các tỉnh có thể cải thiện kết quả hoạt động của DN và phát triển kinh tế. Những cải cách nhằm tháo bỏ rào cản gia nhập thị trường, tăng cường tính minh bạch và khuyến khích các cấp lãnh đạo năng động hơn, linh hoạt đáp ứng được được nhu cầu của nhà đầu tư sẽ đặc biệt có ý nghĩa. Chỉ số PCI sẽ là cơ sở để đánh giá phân tích môi trường kinh doanh ở các địa phương và các chỉ số này là thước đo hữu ích để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của các DN tại địa phương, đặc biệt là loại hình DNNVV.

#### **1.4. Kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV tại một số nước trên thế giới.**

##### **1.4.1. Vai trò của DNNVV tại một số quốc gia và vùng lãnh thổ.**

Tại nhiều quốc gia bao gồm những nước phát triển, đang phát triển và những nước kém phát triển, DNNVV đóng vai trò hết sức quan trọng đến tăng trưởng và phát triển kinh tế, huy động nguồn lực cho đầu tư và phát triển, tạo việc làm và phát triển kỹ năng cho người lao động, giảm bớt thất nghiệp và tạo sự phát triển cân đối giữa các vùng trong từng quốc gia và tăng tích lũy cho nền kinh tế. Cụ thể:

- **Tại Mỹ**, theo Small business FAQ 12-2000 của Cục Quản lý kinh doanh nhỏ Mỹ (SBA), trên 99,7% tổng số hãng kinh doanh có thuê nhân công là doanh nghiệp nhỏ, thu hút 52% lực lượng lao động trong khu vực tư nhân, 51% lực lượng lao động trong khu vực trợ giúp công cộng và 38% trong khu vực công nghệ cao, tạo ra 75% số việc làm mới, sản xuất ra 51% tổng sản phẩm của khu vực tư nhân, chiếm 47% tổng doanh thu bán hàng, 31% doanh thu xuất khẩu hàng hóa và 96% tổng số các nhà xuất khẩu hàng hóa<sup>1</sup>.

- **Tại Nhật Bản**, theo số liệu của Cục hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) tháng 12/2006, tính đến năm 2004 có 4.326.432 DNNVV chiếm 99,7% số doanh nghiệp cả nước và thực hiện kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực kinh tế, tập trung lớn nhất là lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ và chế tác. Khu vực DNNVV tạo việc làm thường xuyên cho

---

<sup>1</sup> Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (2001), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm nước ngoài và phát triển DNNVV ở Việt Nam*, Nxb. Thống kê, Hà nội, trang 24.

hơn 28 triệu lao động chiếm 71% số lao động trong khu vực DN trong cả nước, tạo ra 50,7% giá trị của hàng hóa sản xuất<sup>1</sup>.

- **Tại Đài Loan**, theo Sách trắng về DNNVV năm 1998 và 2000 của Cục Quản lý DNNVV Đài Loan, năm 1999, Đài Loan có trên 1 triệu DNNVV, chiếm 97,73% tổng số DN, giải quyết 78,25% lao động, doanh thu bán hàng đạt 6.095 tỷ NT\$, đạt 22,11% tỷ trọng xuất khẩu, nộp 44,15% tổng số thuế giá trị gia tăng.<sup>2</sup>

- **Tại Thái Lan**, theo Tập đoàn Tài chính Công nghiệp Thái Lan, DNNVV chiếm khoảng 95% số doanh nghiệp công nghiệp, tuyển dụng từ 85- 90% lực lượng lao động, DNNVV đóng góp 50% GDP, có vai trò quan trọng trong việc tạo việc làm và xuất khẩu, phát triển kinh tế ở các vùng lạc hậu của Thái Lan và là một kết cấu hạ tầng quan trọng cho các công ty xuyên quốc gia nội địa và nước ngoài tại Thái Lan<sup>3</sup>.

Với bức tranh hiện tại của các DNNVV được chọn mẫu từ các quốc gia giàu, phát triển đến các quốc gia đang phát triển, nhiều nhà kinh tế lạc quan cho rằng DNNVV là hình ảnh tương lai của nền kinh tế thế giới. Nhận định đó đặt ra nhiều vấn đề cần suy nghĩ về DNNVV của Việt Nam. Việc nghiên cứu và tìm kiếm kinh nghiệm của các quốc gia khác trong việc phát triển DNNVV sẽ có ý nghĩa lớn đối với các DNNVV của Việt Nam. Những kinh nghiệm được rút ra nhằm không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trong quá hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

#### **1.4.2. Các chính sách trợ giúp phát triển DNNVV của một số nước trên thế giới.**

##### **1.4.1. Tại Mỹ.**

Các biện pháp trợ cấp kinh doanh nhỏ của mỹ dựa trên những cột trụ chính như cải cách pháp lý, trợ giúp tài chính, trợ giúp xuất khẩu, hướng dẫn quản lý và mua sắm của chính phủ.

<sup>1</sup> Tài liệu Hội thảo về *Chính sách cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nhật Bản*, cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản(JICA) và Trung tâm Hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa tại TP Hồ Chí Minh, tổ chức tại th TP Hồ Chí Minh, tháng 12/2006, trang 53.

<sup>2</sup> Phạm Thúy hồng(2004), *Chiến lược cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*, N.xb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, trang 76

<sup>3</sup> Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (2001), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm nước ngoài và phát triển DNNVV ở Việt Nam*, Nxb. Thống kê, Hà nội, trang 65.

- Cải cách pháp lý: Thời gian gần đây, mỹ đã có một số cải cách pháp lý quan trọng để trợ giúp kinh doanh nhỏ. Mỹ đã nói lỏng những luật lệ ảnh hưởng đến gia nhập thị trường của các kinh doanh nhỏ trong những ngành như ngân hàng, điện lực và viễn thông. Đồng thời Mỹ cũng tăng cường thi hành Luật chống độc quyền...Việc đăng ký kinh doanh của Mỹ ngày càng đơn giản, hiện chỉ mất vài giờ và phí đăng ký chỉ tốn vài đô la.

- Trợ giúp tài chính: Hàng năm Mỹ có hàng trăm chương trình cấp liên bang tài trợ kinh doanh nhỏ đang hoạt động. Những chương trình này bao trùm mọi loại trợ giúp tài chính như : tín dụng trực tiếp và bảo lãnh tín dụng, thưởng kinh doanh, thưởng xuất khẩu, cung cấp tiền cho các chương trình đào tạo và nhiều loại bảo hiểm khác nhau. Tuy nhiên, chính quyền Mỹ rất hạn chế trong việc cấp tín dụng trực tiếp.

- Trợ giúp về công nghệ và đổi mới: Mỹ có nhiều chương trình trợ giúp khai thác tiềm năng công nghệ. Có thể kể ra một số chương trình chủ yếu:

+ Chương trình chuyển giao công nghệ kinh doanh nhỏ và Chương trình đổi mới của kinh doanh nhỏ cung cấp một ngân quỹ lớn tài trợ trực tiếp cho hoạt động nghiên cứu và triển khai của các kinh doanh nhỏ.

+ Thành lập các vườn ươm công nghệ và vườn ươm kinh doanh tại trên 50 bang. Ước tính hiện nay có tới trên 500 vườn ươm công nghệ tại Mỹ. Các vườn ươm công nghệ và kinh doanh của mỹ thường được xây dựng trên cơ sở các trường đại học và những cơ quan nghiên cứu khoa học với mục tiêu quan trọng là thương mại hóa những công trình nghiên cứu khoa học.

+ Quỹ hợp tác mở rộng chế tạo được thành lập năm 1988 nhằm giúp các hãng nhỏ có sức cạnh tranh toàn cầu. Nhiệm vụ chính củaa quỹ này là giúp những hãng nhỏ có được những công nghệ, kỹ thuật mới và tiên tiến.

- Trợ giúp về quản lý:

+ Cục Quản lý kinh doanh nhỏ (SBA) Mỹ hình thành các mạng lưới các trung tâm phát triển kinh doanh nhỏ cung cấp những trợ giúp về quản lý cho các chủ kinh doanh nhỏ thông qua các trợ giúp về tư vấn, đào tạo và kỹ thuật. Hiện có hàng ngàn những trung tâm này ở mọi bang của nước Mỹ.

+ Các trung tâm thông tin kinh doanh nhỏ được thành lập ở nhiều địa phương cung cấp những thông tin mới nhất về công nghệ và thị trường.

- Xúc tiến xuất khẩu: Chính phủ Mỹ ban hành nhiều chương trình và biện pháp trợ giúp hoạt động xuất khẩu của các kinh doanh nhỏ.

+ ủy ban điều phối xúc tiến xuất khẩu có trách nhiệm chính là điều phối những biện pháp đa dạng của các thể chế khác nhau nhằm trợ giúp cho xuất khẩu của kinh doanh nhỏ.

+ Trung tâm trợ giúp xuất khẩu(USEAC) cung cấp các dịch vụ tư vấn và thông tin về thị trường nước ngoài, hợp đồng quốc tế và các dịch vụ trợ giúp thông qua trên 100 văn phòng trải khắp nước mỹ. Trung tâm này đang tập trung trợ giúp phát triển thương mại điện tử trong các kinh doanh nhỏ.

+ Các chương trình trợ giúp tín dụng xuất khẩu như; Chương trình trợ giúp vốn xuất khẩu bảo lãnh cho những khoản giao dịch xuất khẩu dưới 800.000 USD, hay Chương trình vay nợ thương mại quốc tế giúp kinh doanh nhỏ tham gia hoặc chuẩn bị tham gia thương mại quốc tế bị ảnh hưởng xấu bởi sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu. Mỗi năm các chương trình này cung cấp những khoản vốn trị giá hàng chục tỷ USD.

Ngòai ra, các cơ quan như Exim Bank, Bộ Thương mại, ... còn có nhiều chương trình khác nhằm trợ giúp xuất khẩu của kinh doanh nhỏ.

#### ***1.4.2.2. Tại Nhật Bản.***

Trong từng thời kỳ phát triển của nền kinh tế đất nước, nhà nước Nhật Bản đã ban hành nhiều chính sách nhằm phát triển khu vực DNNVV. Những thay đổi về chính sách nhằm đặt các DNNVV vào vị trí phù hợp nhất và khẳng định tầm quan trọng của nó trong nền kinh tế.

Xét một cách tổng quát, các chính sách phát triển DNNVV của Nhật Bản tập trung vào các mục tiêu chủ yếu sau đây: Thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển của DNNVV; tăng cường lợi ích kinh tế và xã hội của các nhà DN và người lao động tại DNNVV; khắc phục những bất lợi mà DNNVV gặp phải; và hỗ trợ tính tự lực của DNNVV. Dưới đây là các nội dung chủ yếu của các chính sách đó:

- Cải cách pháp lý:

Trong những năm qua, hàng loạt các luật về DNNVV đã được ban hành nhằm tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động của khu vực DN này. Đặc biệt,

trong những năm gần đây việc cải cách môi trường pháp lý được coi là ưu tiên hàng đầu của nhà nước Nhật Bản.

+ Luật Cơ bản về DNNVV mới được ban hành năm 1999 trợ giúp việc cải cách cơ cấu để tăng thích nghi với những thay đổi của môi trường kinh tế - xã hội, tạo thuận lợi cho việc tái cơ cấu công ty.

+ Các Luật tạo điều kiện thuận lợi cho thành lập DN mới và Luật trợ giúp DNNVV trong kinh doanh khuyến khích mạnh mẽ việc thành lập DN mới.

+ Luật xúc tiến các hệ thống phân phối có hiệu quả ở DNNVV trợ giúp cho việc tăng cường sức cạnh tranh trong lĩnh vực bán lẻ thông qua công nghệ thông tin và xúc tiến các khu vực bán hàng.

+ Luật hỗ trợ các hoạt động kinh doanh mới của DNNVV (năm 2005) đã hỗ trợ các DNNVV một cách mạnh mẽ và đồng bộ trong tiến trình quảng bá và thương mại hóa là sự kết hợp của 3 luật sau :

\* Luật hỗ trợ sáng tạo cho các DN mới (1998).

\* Luật tạm thời về các biện pháp đánh giá sự thúc đẩy các hoạt động kinh doanh của các DNNVV (1995).

\* Luật hỗ trợ cải tạo DN cho các DNNVV (1999).

Theo luật mới, 3 lĩnh vực được hỗ trợ là kinh doanh sáng tạo, cải tạo kinh doanh và những hợp tác mới.

+ Luật thúc đẩy cải tiến công nghệ sản xuất cho DNNVV (2006).

Luật mới được ban hành hỗ trợ các hoạt động nghiên cứu và phát triển của DNNVV nhằm đạt được tiến bộ trong công nghệ sản xuất như công nghệ đúc hay mạ ... Mục tiêu của luật này là đẩy mạnh tính cạnh tranh quốc tế của các DN sản xuất trong nước và mở rộng cơ hội thành lập các DN mới.

- Tạo điều kiện về nguồn vốn và mở rộng vốn cổ phiếu.

+ Tạo điều kiện về nguồn vốn:

\* Cung cấp các khoản vay từ 3 tổ chức tài chính thuộc chính phủ: Tập đoàn tài chính Nhật Bản đối với các DN nhỏ, Tập đoàn tài chính đời sống quốc gia và Ngân hàng Shoko Chukin đưa ra các khoản vay với lãi suất thấp cho các DNNVV theo mục đích sử dụng của họ.

\* Bổ sung năng lực tín dụng của các DNNVV với hệ thống bảo hiểm tín dụng và hệ thống bảo lãnh tín dụng.

Cả hai hệ thống đều nhằm góp phần tạo vốn cho các DNNVV qua bảo lãnh của Công ty Bảo lãnh tín dụng đối với khoản vay vốn kinh doanh của mình từ các tổ chức tài chính.

+ Mở rộng cổ phiếu.

Các công ty tư vấn và đầu tư cho DNNVV (các công ty tư nhân chủ yếu thuộc sở hữu của các chính quyền địa phương hoặc các tổ chức tài chính địa phương) bao mua các cổ phiếu mới và chứng chỉ trái phiếu do một Công ty phát hành có số vốn không quá 300 triệu yên.

- Trợ giúp về công nghệ và đổi mới.

Các DNNVV có thể được hưởng các chính sách trợ giúp cho các hoạt động R & D hoặc tiến hành các hoạt động kinh doanh mới dựa trên công nghệ. Các khoản trợ cấp, bảo lãnh vốn vay và đầu tư trực tiếp cho DNNVV được tiến hành theo các qui định của Luật xúc tiến các hoạt động sáng tạo của DNNVV. Còn hệ thống nghiên cứu đổi mới kinh doanh nhỏ Nhật Bản ( SBIR) cung cấp tài chính cho các DNNVV có hoạt động kinh doanh mang tính đổi mới trong các giai đoạn đầu thiết kế sản phẩm hoặc các qui trình sản xuất mới để tăng sức cạnh tranh của DN thông qua áp dụng công nghệ thông tin, các DN hoạt động trong lĩnh vực truyền bá thông tin và ứng dụng các phần mềm tin học được trợ giúp bởi chính quyền các địa phương, bao gồm các dịch vụ tư vấn và “dịch vụ phát triển DN kiểu mẫu”.

- Trợ giúp về quản lý :

Hoạt động tư vấn quản lý kinh doanh được thực hiện thông qua hệ thống đánh giá DNNVV. Mỗi quận, huyện và chính quyền của 12 thành phố lớn đánh giá các điều kiện quản lý của DNNVV, đưa ra những khuyến nghị cụ thể và cung cấp các hướng dẫn.

Viện Quản lý kinh doanh nhỏ và công nghệ thực hiện các chương trình đào tạo cho các nhà quản lý, các chuyên gia kỹ thuật của DNNVV và đội ngũ nhân sự của các quận huyện. Việc tăng cường tiếp cận thông tin của DNNVV là một ưu tiên của chính phủ. Sách trắng về DNNVV được xuất bản hàng năm chứa đựng nhiều thông tin về khu vực DN này dựa trên các cuộc điều tra về thực trạng trong các lĩnh vực thương mại và công nghiệp.

- Xúc tiến xuất khẩu:



Chính phủ Nhật Bản cung cấp những hướng dẫn và dịch vụ thông tin cho DNNVV nhằm tạo thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh ở nước ngoài. Chương trình môi giới và tư vấn kinh doanh tạo cơ hội cho các DNNVV của Nhật Bản cũng như của nước ngoài có thể đăng ký trực tiếp vào cơ sở dữ liệu trên mạng Internet và quảng cáo các loại liên kết kinh doanh hoặc liên minh chiến lược mà các DN đang tìm kiếm.

#### ***1.4.2.3. Tại Đài Loan.***

Những chính sách trợ giúp DNNVV của Đài Loan đã khá thành công mà kết quả cuối cùng là những đóng góp to lớn của khu vực DNNVV vào quá trình phát triển “thần kỳ” của hòn đảo này. Toàn bộ hệ thống chiến lược, chính sách kinh tế cũng như môi trường pháp lý của Đài Loan luôn dành những điều kiện thuận lợi nhất cho sự phát triển của các DNNVV. Những chính sách trợ giúp DNNVV có một số đặc điểm quan trọng như sau :

- Các chính sách này được duy trì liên tục với tính hệ thống và kế thừa cao.
- Việc trợ giúp, bảo vệ DNNVV đã được đưa vào văn bản pháp lý cao nhất của Đài Loan. Hệ thống các cơ quan chính phủ chuyên trách quản lý và trợ giúp DNNVV cũng được hình thành từ rất sớm (từ giữa thập kỷ 1960).
- Các chính sách trợ giúp DNNVV là sự kết hợp tương đối hài hoà giữa những biện pháp tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và những biện pháp trợ giúp trực tiếp cho các DNNVV. Tuy nhiên, giới chủ DNNVV Đài Loan không đánh giá cao những trợ giúp trực tiếp của chính phủ mà cho rằng những biện pháp tạo môi trường kinh doanh thuận lợi như giảm điều tiết, cải cách đất đai, giảm phí tổn của việc gia nhập và rút khỏi thị trường, thúc đẩy cạnh tranh ... đã giúp họ nhiều hơn trên con đường phát triển.

- Mạng lưới chính sách hỗ trợ DNNVV, đặc biệt là mạng lưới tư vấn rất đa dạng và dày đặc. Các DNNVV với đặc điểm riêng của mình có thể nhận được những trợ giúp phù hợp nhất qua nhiều kênh, nhiều chương trình khác nhau của chính phủ.

Biện pháp giúp đỡ các DNNVV của Đài Loan tập trung vào ba nhóm sau :

+ *Xây dựng môi trường kinh doanh tối ưu .*

Bao gồm các chính sách chủ yếu như duy trì sự cạnh tranh công bằng và hợp lý; trợ giúp các DNNVV về các nhân tố sản xuất như nhân lực, công nghệ thông tin; cải thiện hệ thống tài chính cho các DNNVV; trợ giúp các DNNVV tham gia vào

việc mua sắm của chính phủ; giúp DNNVV cải thiện điều kiện lao động và môi trường.

+ *Thúc đẩy sự hợp tác giữa các DNNVV và giữa các DNNVV với các DN lớn.*

Bao gồm những chính sách chính như thúc đẩy những giao dịch nội ngành và liên ngành; thực hiện những dự án thúc đẩy hợp tác như kế hoạch DN trung tâm - vệ tinh, thúc đẩy các hệ thống marketing chung và các quỹ trợ giúp lẫn nhau; trợ giúp sự phát triển của các tổ chức hợp tác, thúc đẩy liên minh chiến lược, các dạng thoả thuận đồng sản xuất và các kế hoạch kinh doanh theo dây chuyền ...thúc đẩy sử dụng các phương tiện sản xuất; thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp địa phương.

+ *Thúc đẩy sự tăng trưởng độc lập của DN.*

Các chính sách chủ yếu: Trợ giúp các DN tối ưu hoá quản lý; trợ giúp sự phát triển của nguồn nhân lực; thúc đẩy các hãng hoạt động ở nước ngoài; trợ giúp việc thành lập DN mới; giúp các hãng thích ứng với những thay đổi của những cấu trúc công nghiệp; cung cấp một hệ thống hướng dẫn toàn diện cho DNNVV.

#### ***1.4.2.4. Tại Singapore.***

Hỗ trợ các DNNVV thông qua các chính sách hỗ trợ phát triển để nâng cao sức cạnh tranh trên các thị trường trong và ngoài nước. Chính phủ đề ra bốn nguyên tắc cơ bản sau đây nhằm giúp DNNVV cải thiện hoạt động:

- Giúp DNNVV để họ tự giúp mình.
- Chỉ giúp DNNVV chứ không bảo hộ họ.
- Đưa DNNVV vào guồng máy phát triển chung.
- Duy trì một môi trường kinh doanh thân thiện.

Ba chương trình chính trong kế hoạch phát triển DNNVV là:

***Chương trình một:*** Chương trình nâng cấp công nghiệp địa phương.

Mục đích nhằm tăng cường mối quan hệ phát triển kinh doanh chặt chẽ hơn giữa các công ty địa phương và các công ty đa quốc gia ở Singapore. Các DNNVV có thể khai thác kỹ năng quản lý và kỹ thuật của các công ty đa quốc gia hoặc khách hàng của họ để nâng cao khả năng sản xuất và quản lý.

**Chương trình hai:** Viện trợ không hoàn lại để huấn luyện DNNVV.

Nhằm mục đích nâng cao năng suất cho DNNVV có quỹ phát triển kỹ năng thực hiện nhiều chương trình huấn luyện người lao động trong DNNVV như huấn luyện trong công ty, huấn luyện tại nơi làm việc cũng như các kỹ năng nhất định.

**Chương trình ba:** Hình thành các nhóm kinh tế trong DNNVV.

Do có sự phát triển khác nhau giữa các công ty, chính phủ Singapore đã áp dụng chiến lược ba mũi nhọn là sự hỗ trợ có trọng điểm, hỗ trợ trong cả ngành công nghiệp và trên cơ sở rộng rãi. Các chương trình đáp ứng cho nhiều nhu cầu kinh doanh khác nhau như phát triển kinh doanh, tiếp thị, ứng dụng công nghệ, cải tiến chất lượng. Trong đó, tiêu biểu có Cục Năng suất và Tiêu chuẩn tư vấn cho DNNVV về cải tiến hoạt động, phát triển qui trình về phát triển sản xuất sản phẩm mới, quản lý nhân lực và phát triển kế hoạch chiến lược.

Bên cạnh đó, chính phủ cũng lựa chọn để trợ giúp có trọng điểm. Đó là các DNNVV có triển vọng đương đầu trong các lĩnh vực kinh doanh của mình nếu như các DN này chứng tỏ có khả năng phát triển hơn nữa nếu có sự trợ giúp. Có bốn công đoạn chủ chốt :

*Thứ nhất* là giúp các công ty xây dựng hình ảnh chiến lược rõ ràng.

*Thứ hai* là tăng cường năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh của họ.

*Thứ ba* là giúp các DNNVV mở rộng cơ sở kinh doanh.

*Thứ tư* là giúp DNNVV vượt ra khỏi phạm vi quốc gia.

### **1.5. Kết luận chương 1.**

Kết hợp giữa những lý thuyết về lợi thế cạnh tranh, các yếu tố cấu thành NLCT nội tại cũng như các nhân tố tác động đến NLCT và hệ thống chỉ tiêu đánh giá NLCT địa phương cùng với những kinh nghiệm rút ra từ thực tiễn phát triển DNNVV của các quốc gia trên thế giới như đã trình bày ở trên đã thể hiện tương đối toàn diện NLCT hiện tại cũng như duy trì và phát triển trong tương lai của doanh nghiệp. Ở từng nội dung cụ thể, từng nhóm chỉ tiêu cụ thể có thể bổ sung thêm các chỉ tiêu để phân tích sâu hơn, đầy đủ hơn, song với hệ thống chỉ tiêu trên, chúng ta có thể xác định được một bức tranh tổng thể về những thế mạnh và điểm yếu trong

NLCT của các DNNVV, từ đó đưa ra những giải pháp cụ thể góp phần nâng cao NLCT của các DNNVV tại các địa phương.

## **Chương II :** **THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH** **CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở TỈNH CÀ MAU**

### **2.1. Vị trí, vai trò kinh tế của tỉnh Cà Mau:**

Cà Mau là tỉnh cực Nam của Việt Nam, nằm cách thành phố Hồ Chí Minh 370km, cách Cần Thơ 180km về phía Nam, phía Bắc giáp tỉnh Bạc Liêu và Kiên Giang, ba hướng còn lại đều tiếp giáp với biển.

Diện tích tự nhiên là 5.205,8km<sup>2</sup>, có 9 đơn vị hành chính, thành phố Cà Mau là trung tâm kinh tế, chính trị, văn hóa của tỉnh. Dân số khoảng 1.220.000 người chiếm khoảng 7% dân số vùng ĐBSCL và 1,47% dân số cả nước. Số người trong độ tuổi lao động hơn 730.000 người, có thể đáp ứng nhu cầu tuyển dụng lao động cho các DN.

Cà Mau nằm trong khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, một vùng đất trù phú, khí hậu ôn hòa, với 12,3% diện tích cả nước, dân số 17,5 triệu người, đây là một thị trường tiềm năng và đầy hứa hẹn.

#### ***- Những lợi thế chính của tỉnh Cà Mau:***

Cà Mau có điều kiện tự nhiên thuận lợi và là tiềm năng lớn để phát triển kinh tế toàn diện, đặc biệt là kinh tế thủy sản, với chiều dài 254 km bờ biển, diện tích ngư trường khoảng 80.000 km<sup>2</sup>; có trữ lượng lớn và phong phú về chủng loại hải sản; có diện tích nuôi trồng thủy sản trên 270.000 ha (trong đó diện tích nuôi tôm 240.000 ha); vùng biển Cà Mau có tiềm năng lớn về khí đốt, trữ lượng khoảng 170 tỷ m<sup>3</sup>. Đây là điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh tế biển, phát triển công nghiệp đóng tàu, công nghiệp đánh bắt xa bờ, chế biến thủy sản, công nghiệp khí - điện - đạm và phát triển du lịch.

Cà Mau có vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của vùng ĐBSCL và cả nước. Những năm gần đây, kinh tế Cà Mau có sự tăng trưởng khá, bình quân hàng năm đạt trên 10%, cơ cấu kinh tế đang chuyển dịch theo hướng công nghiệp, dịch vụ. Năm 2006, GDP tăng 11,94%, trong đó GDP bình quân đầu người đạt 640 USD, kim ngạch xuất khẩu đạt 580 triệu USD<sup>1</sup>.

**- Những hạn chế chính của tỉnh Cà Mau :**

+ Về hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế, xã hội còn yếu kém chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển, thu hút đầu tư, cải thiện điều kiện sống của người dân trong vùng.

*Về giao thông:* Hệ thống giao thông cả đường sông và đường bộ đều chưa được đầu tư tốt, đường bộ chỉ có quốc lộ 1 là tuyến trục dọc đạo thường xuyên bị quá tải và ách tắc; quốc lộ 63 nối Cà Mau - Kiên Giang tiêu chuẩn kỹ thuật đường thấp, không đồng bộ giữa cầu và đường.

*Về cảng biển :* có cảng Năm Căn chưa được khai thác tốt, ngoài ra còn có cảng cá nội địa tại TP Cà Mau, nhưng nay biến thành chợ cá.

Giao thông thủy, các luồng lạch qua các cửa sông lớn chưa được cải tạo. Do vậy, hàng hóa xuất nhập khẩu của Cà Mau đều phải chuyển tiếp qua cụm cảng đầu mối tại TP Hồ Chí Minh.

*Về hàng không:* Có sân bay Cà Mau tần suất 1 ngày 01 chuyến đi thành phố Hồ Chí Minh và ngược lại, sân bay chưa có trang bị bộ đèn hoạt động ban đêm.

+ Về chất lượng nguồn nhân lực, chỉ số giáo dục, dạy nghề thấp so với bình quân chung cả nước (số liệu năm 2005; số học sinh cơ sở là 70/1000 dân, cả nước là 82; trung học phổ thông là 26/1000 dân. cả nước là 35; tỷ lệ lao động qua đào tạo 16,4%, cả nước là 24,8%)<sup>2</sup>.

+ Về phát triển kinh tế chưa ổn định và vững chắc; phát triển theo chiều rộng, dựa vào khai thác tiềm năng sẵn có là chính.

Kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội còn yếu kém nên khả năng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài rất thấp giai đoạn 1998-2006 chỉ có 01 dự án so với 230 dự án của vùng ĐBSCL và 6.813 dự án của cả nước.

<sup>1</sup> Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2007), *Niên giám thống kê Cà Mau 2006*, Cà Mau

<sup>2</sup> *Phân tích năng lực cạnh tranh ngành công nghiệp đồng bằng sông Cửu Long*, Hội nghị Ngành công nghiệp Đồng bằng sông Cửu Long lần thứ X tại Đồng Tháp , tháng 11/2007, tr. 4.

Chất lượng, hiệu quả và khả năng cạnh tranh của sản phẩm và doanh nghiệp thấp. Cơ cấu kinh tế của tỉnh chuyển dịch khá nhưng chậm (năm 2006 cơ cấu khu vực I vẫn còn 45,57%). Tỷ trọng đầu tư nước ngoài hầu như chưa có gì.

**2.2. Tình hình phát triển và vai trò của các DNNVV tỉnh Cà Mau.**

Tình hình phát triển của hệ thống DN tỉnh Cà Mau nói chung và DNNVV nói riêng trong thời gian qua có những đặc điểm sau:

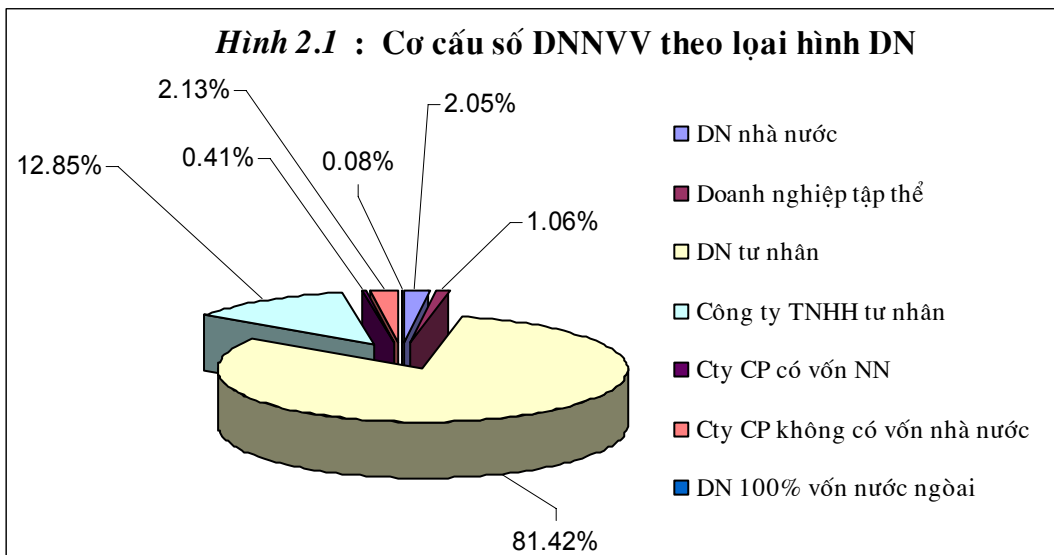
*Thứ nhất, hệ thống doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV tăng trưởng và phát triển nhanh.* Biểu hiện :

- *Về số lượng DN:* Tính đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2006, số DN thực tế đang hoạt động trên phạm vi toàn tỉnh là 1.240 DN, trong đó có 1.222 DN là DNNV, so với năm 2004 tăng +165 DN (115,35%).

+ DNNN có 30 DN (25 DNNVV) giảm 10 DN (6 DNNVV) so với năm 2004.

+ DN ngoài quốc doanh có 1.209 DN, tăng 175 DN (116,92%) so với năm 2004. Trong đó DNNVV có 1.196 DN, tăng 170 DN so với năm 2004.

+ DN có 100% vốn nước ngoài có 1 DN, (xem bảng 2.1, hình 2.1).



**Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp và DNNVV tỉnh Cà Mau (2004 - 2006)**

	2004	2005	2006
--	------	------	------

DN theo thành phần kinh tế	2004		2005		2006	
	Tổng số	DNNVV	Tổng số	DNNVV	Tổng số	DNNVV
Tổng số	1075	1056	1151	1133	1240	1222
1.Khu vực kinh tế trong nước	1074	1055	1150	1132	1239	1221
a) Doanh nghiệp nhà nước	40	29	34	29	30	25
+ Trung ương	3	1	3	2	3	2
+ Địa phương	37	28	31	27	27	23
b) Kinh tế ngoài nhà nước	1034	1026	1116	1103	1209	1196
+ Doanh nghiệp tập thể	14	14	12	12	13	13
+ DN tư nhân	934	933	965	962	997	995
+ Công ty hợp doanh			1	1		
+ Công ty TNHH tư nhân	69	65	107	107	160	157
+ Công ty CP có vốn NN	1	1	4	2	8	5
+ CTCP không có vốn NN	16	13	27	19	31	26
2. Khu vực có vốn ĐTNN	1	1	1	1	1	1
+ 100% vốn nước ngoài	1	1	1	1	1	1

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006),hết quả điều tra DN*

- **Về lao động** : Tổng số lao động hiện đang làm việc trong các DN Cà Mau tính đến 31/12/2006 là 27.930 lao động, tăng 4.667 lao động so với cùng thời điểm 2004. Trong đó, lao động làm việc trong các DNNVV chiếm 42,95% với 11.995 lao động, tăng 2.629 lao động.

+ Số lao động trong DNNN là 5.191 lao động, chiếm 18,58% tổng số lao động, giảm 5.997 người (53,60%) so với năm 2004. Trong đó lao động trong DNNVV chiếm 29,76% với 1.545 lao động. Lao động trong DNNN giảm là do thực hiện chính sách cổ phần hoá của nhà nước, số lượng công ty cổ phần đã tăng lên 14 công ty so với năm 2004 đã tạo hiệu ứng tích cực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN trong tỉnh.

+ Số lao động trong DNNQD là 22.702 lao động, chiếm 81,28% tổng số lao động, so với năm 2004 tăng 10.653 lao động (188,41%). Trong đó lao động trong DNNVV là 10.843 lao động chiếm 45,98% so với năm 2004 tăng 3.541 lao động.

+ Số lao động có vốn đầu tư nước ngoài 37 người, chiếm 0,14% tổng số và 3 năm tăng 11 người (*xem bảng 2.2*).

**Bảng 2.2 : Lao động trong doanh nghiệp tỉnh Cà Mau ( 2004-2006).**

Lao động trong các doanh nghiệp	2004		2005		2006	
	Tổng số	Lao động DNNVV	Tổng số	Lao động DNNVV	Tổng số	Lao động DNNVV
Tổng số lao động trong DN	23.263	9.366	27.437	10.500	27.930	11.995
1.Khu vực kinh tế trong nước	23.237	9.340	27.401	10.464	27.893	12.028

a) Doanh nghiệp nhà nước	11.188	2.443	6.161	2.248	5.191	1.545
b) Kinh tế ngoài nhà nước	12.049	6.897	21240	8.216	22.702	10.483
2. Khu vực có VĐT nước ngoài	26	26	36	36	37	37

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN*

- **Về vốn** : Tổng vốn của DN tính hết năm 2006 là 7.429.736 triệu đồng, tăng +31,43% so với năm 2004. Trong đó, DNNVV chiếm 44.3% trên tổng vốn với số vốn là 3.291.351 triệu đồng, tăng so với thời điểm cùng kỳ năm 2004 là 866.127 triệu đồng.

+ DN nhà nước chiếm 17,86% tổng vốn DN của tỉnh (1.327.087 triệu đồng), giảm so với cùng kỳ năm 2004 là -1.129.281 triệu đồng; DNNVV chiếm tỷ trọng 49,86% cơ cấu vốn nhà nước, giảm so với cùng kỳ năm 2004 là - 247.397 triệu đồng.

+ DN ngoài quốc doanh chiếm 81,80%, (6.077.275 triệu đồng), gấp 2,07 lần cùng thời điểm năm 2004. Trong đó, DNNVV chiếm tỷ trọng trong cơ cấu vốn là 36,27% ( 2.204.252 triệu đồng) tăng so với năm 2004 là 709.708 triệu đồng.

+ DN có vốn đầu tư nước ngoài chỉ có duy nhất một DN với tổng số vốn là 25.394 triệu đồng, chiếm 0,34% tổng vốn các DN, (*xem bảng 2.3*).

**Bảng 2.3 : Vốn của các doanh nghiệp Cà Mau (2004-2006)**

*Đơn vị tính : Triệu đồng*

Nguồn vốn trong các doanh nghiệp	2004		2005		2006	
	Tổng số	Trong đó DNNVV	Tổng số	Trong đó DNNVV	Tổng số	Trong đó DNNVV
Tổng số vốn	5.652.952	2.425.224	6.527.769	2.753.493	7.429.756	3.291.351
1.Khu vực KT trong nước	5631374	2.403.646	6.506.909	2.732.633	7.404.362	3.265.957
a) Doanh nghiệp nhà nước	2456368	909.102	1.382.160	803.315	1.327.087	661705
b) Kinh tế ngoài nhà nước	3175006	1.494544	5.124.749	1.929.298	6.077.275	2.604.252
2. K. vực có VĐT N. ngoài	21.578	21.578	20.860	20.860	25.394	25.394

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN*

**Thứ hai, sự phát triển nhanh chóng của các DN trong tỉnh, đặc biệt là các DNNVV trong những năm gần đây đã mang lại những kết quả quan trọng. Cụ thể:**

- **Góp phần giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống của người lao động.** Tính đến hết năm 2004, các DN trong tỉnh đã thu hút được 23.263 lao động, đến năm 2005 là 27.437 lao động, đến năm 2006 là 27.930 lao động. Như



vậy, từ năm 2004-2006, các DN trong tỉnh đã thu hút thêm 4.667 lao động (DNNVV đã thu hút tăng thêm là 2.629 lao động), đây là một cố gắng của các DN nhằm tạo ra việc làm mới cho xã hội.

Thu nhập bình quân của lao động trong các DN cũng tăng lên, nếu như năm 2004 là 1.240 ngàn đồng/người/tháng, năm 2005 là 1.351,4 ngàn đồng/ người/tháng; thì năm 2006 là 1.461 ngàn đồng/người/tháng,(xem bảng 2.4).

**Bảng 2.4 : Thu nhập của lao động trong DN tỉnh Cà Mau (2004-2006).**

TT	Chỉ tiêu	2004	2005	2006
1	Lao động bình quân	23.100	26.818	27.775
2	Tổng thu nhập của người lao động ( tỷ đồng)	339.293	434.902	486.951
3	Thu nhập bình quân 1 người/ 1 tháng(1000đ)	1.224	1.351,4	1.461

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), Kết quả điều tra DN*

Lao động ở các DN có vốn đầu tư nước ngoài có thu nhập cao nhất bình quân 1.736,6 ngàn đồng/ người/ tháng ( rất nhỏ bé chỉ có 37 người); kế đó là lao động làm việc trong các DNNN bình quân 1.453,8 ngàn đồng/ người/ tháng, thấp nhất là các DN ngoài quốc doanh 1.322,7 ngàn đồng/ người/ tháng.

***- DN tăng trưởng và phát triển nhanh là một trong những yếu tố quan trọng góp phần quyết định đến tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Cà Mau trong những năm qua.***

Tính đến năm 2006, tổng doanh thu thuần của các DN đạt 26.278 tỷ đồng, trong đó các DNNVV chiếm 42,52% với tổng doanh thu đạt được là 11.174 tỷ đồng; tăng so với cùng kỳ năm 2004 là 6.891,6 tỷ đồng (DNNVV tăng 3.985,7 tỷ đồng); tốc độ tăng doanh thu bình quân hàng năm từ 2004 - 2006 là 17,77% trong đó DNNVV tăng bình quân 27,72%.

Doanh thu của DNNN 3.933,6 tỷ đồng (bằng 14,97% tổng doanh thu); DN ngoài nhà nước 22.236,9 tỷ đồng chiếm 84,62%, trong đó doanh thu của các DNNVV ngoài nhà nước chiếm tỷ trọng 45,49% với doanh thu là 10.114,5 tỷ đồng; DN có vốn đầu tư nước ngoài là 104,7 tỷ đồng, chiếm 0,41% tổng doanh thu (Xem bảng 2.5;2.6).

**Bảng 2.5 : Doanh thu của DN tỉnh Cà Mau 2004 - 2006**

*Đơn vị tính : Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Tổng số	Trong đó DNNVV	Tổng số	Trong đó DNNVV	Tổng số	Trong đó DNNVV
<b>Tổng doanh thu thuần</b>	<b>19.386,2</b>	<b>7.188,2</b>	<b>22.743,6</b>	<b>9.421,6</b>	<b>26.278</b>	<b>11.174,0</b>
1.Khu vực kinh tế trong nước	19.307,5	7.109,5	22.684,8	9.362,8	26.170,5	11.066,5
a) Doanh nghiệp nhà nước	6.009,0	772,5	3.866,0	962,8	3.933,6	952,0
b) Kinh tế ngoài nhà nước	13.298,5	6.337,0	18.818,8	8.400	22.236,9	10.114,5
2. Khu vực có VĐT N. ngoài	78,7	78,7	58,8	58,8	107,5	107,5

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), Kết quả điều tra DN.*

**Bảng 2.6 : Tỷ trọng một số chỉ tiêu cơ bản của DNNVV so với tổng doanh nghiệp Cà Mau (2004-2006).**

*Đơn vị tính %*

Năm	Số DN	Số lao động	Nguồn Vốn	Tài sản Dài hạn	Doanh thu Thuần	Lợi nhuận Trước thuế	Thuế và các Khoản nộp NS
2004	98,42	40,26	42,90	54,47	37,08	21,18	75,21
2005	98,44	38,27	42,18	55,60	41,43	23,52	70,52
2006	98,55	42,95	44,30	46,70	42,52	36,44	84,74

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN*

- **DNNVV phát triển đã tác động đến việc giải quyết tốt hơn các vấn đề xã hội.** Là khu vực quan trọng tạo ra nguồn thu cho ngân sách nhà nước, nguồn thu này tăng nhanh trong những năm qua là điều kiện để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển các điều kiện xã hội như y tế, giáo dục, xoá đói giảm nghèo. Năm 2006, mức nộp ngân sách của DN Cà Mau là 588,84 tỷ đồng, chiếm 61,67% tổng thu ngân sách tỉnh. Trong đó, DNNVV nộp ngân sách 498,99 tỷ đồng bằng 89,84% nộp ngân sách năm 2006. DN thuộc khu vực nhà nước nộp ngân sách 188,26 tỷ đồng, (chiếm 31,97%) và DN ngoài nhà nước 397,77 tỷ đồng (chiếm 67,55%); phần còn lại là DN có vốn đầu tư nước ngoài 2,8 tỷ đồng (chiếm 0,48%). Xem bảng 2.7.

**Bảng 2.7 Thuế và các khoản nộp ngân sách (2004 - 2006).**

*Đơn vị tính : tỷ đồng*

DN theo thành phần kinh tế	2004		2005		2006	
	Tổng số	DNNVV	Tổng số	DNNVV	Tổng số	DNNVV
<b>Tổng số thuế và các khoản N NS</b>	<b>346.75</b>	<b>257185</b>	<b>514.73</b>	<b>362.97</b>	<b>588.84</b>	<b>498.99</b>
<b>1.Khu vực kinh tế trong nước</b>	<b>343.14</b>	<b>257181</b>	<b>514.22</b>	<b>362.46</b>	<b>586.04</b>	<b>496.19</b>
a) Doanh nghiệp nhà nước	149.01	129153	200.76	173.75	188.27	162.31
b) Kinh tế ngoài nhà nước	194.13	128028	313.46	188.71	397.77	333.88

<b>2. Khu vực có VĐT nước ngoài</b>	<b>3.61</b>	3.61	<b>0.51</b>	0.51	<b>2.80</b>	2.80
-------------------------------------	-------------	------	-------------	------	-------------	------

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN

**Thứ ba, cùng với sự phát triển nhanh về số lượng DNNVV thì hiệu quả kinh doanh của các DN càng ngày càng được cải thiện.**

Hiệu quả hoạt động kinh doanh được nâng lên, mặc dù số DN lỗ hàng năm có tăng, nhưng tổng mức lỗ giảm từ 62,54 tỷ đồng năm 2004 xuống còn 33,93 tỷ đồng năm 2006; mức lỗ bình quân của một DN là 0,32 tỷ đồng, ( xem bảng 2.8).

**Bảng 2.8 : Số doanh nghiệp kinh doanh có lãi - lỗ (2004-2006)**

Năm	Doanh nghiệp có lãi			Doanh nghiệp lỗ			So với tổng DN (%)	
	Số DN	Tổng mức lãi (tỷ đồng)	Lãi bq/ 1 DN (tỷ đồng)	Số DN	Tổng mức lỗ (tỷ đồng)	Lỗ bq/ 1 DN (tỷ đồng)	Số DN lãi	Số DN lỗ
2004	1033	431,85	0,42	20	-62,54	-0,31	96,09	1,86
2005	1105	417,06	0,38	32	-61,88	-0,19	96,00	2,78
2006	1108	355,46	0,32	107	-33,93	-0,32	89,35	8,63

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN

Số lượng DN kinh doanh có lãi năm 2004 chiếm 96,09% trên tổng DN, năm 2006 chiếm 89,35% tổng DN, với mức tổng lãi tạo ra năm 2004 là 431,85 tỷ đồng, năm 2006 là 355,46 tỷ đồng.

Số lao động bình quân/ DN tăng từ 9 lao động/DN năm 2004 lên 10 lao động/DN năm 2006; mức vốn bình quân cũng tăng lên từ 2.297,27 triệu đồng/DN năm 2004 lên 3.387,58 triệu đồng/ DN, gấp 1,47 lần. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn của các DNNVV cũng tăng dần, năm 2004 một đồng vốn tạo từ 0.0323 đồng lợi nhuận (3,26%), của DN chung là 2,3%; năm 2006 đạt 0,0356 đồng lợi nhuận (3,56%), của DN chung là 4,3%. Mức tỷ suất lợi nhuận này còn thấp xa so với mức lãi suất tiền vay vốn,( xem bảng 2.9).

**Bảng 2.9 : Các chỉ tiêu phản ánh qui mô và hiệu quả kinh doanh của DNNVV tỉnh Cà Mau (2004 - 2006)**

Năm	Số DN	Số LĐ bq/ 1 DN	Vốn bq/ 1 DN	TSCĐ và đầu t dài hạn bq/1 LĐ (triệu đồng)	Doanh thu thuần bq/ 1 lao động (triệu đồng)	Tỷ lệ nộp NS so với Doanh thu (%)	Tỷ suất l. nhuận (%)	
							Trên vốn SXKD	Trên doanh thu
2004	1058	9	2292.27	83.04	767.49	3.63%	3.23%	1.09%
2005	1133	9	2430.27	81.11	897.30	3.85%	3.03%	0.89%
2006	1222	10	3386.58	89.30	931.56	3.30%	3.56%	1.05%

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN

**Thứ tư, số lượng DN có sử dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh còn quá hạn chế.**

Tính đến hết năm 2005 có 22,15% DN có máy tính điện tử (225 DN), chỉ có 4,17% (48 DN) DN có mạng cục bộ (LAN), số DN có kết nối Internet là 14 DN (chiếm 9,9%); chỉ có 9 DN có Website (chiếm 0,78%); 0,87% DN có giao dịch thương mại điện tử ( 10 đơn vị ), (xem bảng 2.10)

**Bảng 2.10 : Chỉ tiêu ứng dụng công nghệ thông tin trong DN năm 2005**

Chỉ tiêu	Tổng số DN	Số DN có máy tính		Số DN có mạng LAN		Số DN có Internet		Số DN có Website		Số DN có TM D.tử	
		T.số	%	T.số	%	T.số	%	T.số	%	T.số	%
Tổng số	1151	255	22.15	48	4.17	114	9.90	9	0.78	10	0.87
1.Khu vực kinh tế trong nước	1150	254	22.09	48	4.17	113	9.83	9	0.78	10	0.87
a) Doanh nghiệp nhà nước	34	34	100	11	32.35	12	35.29	1	2.94	0	0
b) Kinh tế ngoài nhà nước	1116	220	19.71	37	3.32	101	9.05	8	0.72	10	0.90
2. Khu vực có VĐT nước ngoài	1	1	100	0	0	1	100	0	0	0	0

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN năm 2005

Đánh giá tổng quát hệ thống DN tỉnh Cà Mau nói chung, DNNVV nói riêng trong những năm gần đây cho thấy, hiệu quả kinh doanh được nâng lên rõ rệt. Nhiều DN đã thích ứng được với cơ chế thị trường, kinh doanh có hiệu quả và khẳng định được vị trí của mình trên thương trường, đặc biệt là các DN sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực chế biến xuất khẩu thủy sản, đây là lĩnh vực kinh tế mũi nhọn của tỉnh, một số đơn vị đã vươn lên vị trí hàng đầu trong xuất khẩu thủy sản cả nước như Công ty TNHH Xuất nhập khẩu thủy sản Minh Phú, Phú Cường, CADOVIMEX,... các DNNN chuyển qua cổ phần hoá trong lĩnh vực chế biến xuất khẩu thủy sản đều kinh doanh có hiệu quả hơn trước và vươn lên thành những DN lớn như : Công ty cổ

phần Thủy sản Cà Mau, công ty cổ phần chế biến xuất nhập khẩu thủy sản Sông Đốc ...

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN lớn chủ yếu tập trung vào lĩnh vực sản xuất chế biến thủy sản xuất khẩu. Trong DN (theo phân loại theo qui mô lao động) có 16/18 DN hoạt động trong lĩnh vực này, 18 DN lớn (chiếm 1,45%) thu hút 15.935 lao động (57,05%); nắm giữ 53,3% tổng tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn, sử dụng 55,7% tổng nguồn vốn, thực hiện được 15.103 tỷ đồng doanh thu thuần (chiếm 57,48% tổng doanh thu), tạo ra 63,56% tổng lợi nhuận. Một số DN đang trong quá trình tích tụ vốn, đầu tư trang thiết bị hiện đại, sản xuất nhiều mặt hàng mới với tỷ lệ hàm lượng tinh cao hơn nhằm tạo nguồn hàng, mở rộng thị trường xuất khẩu.

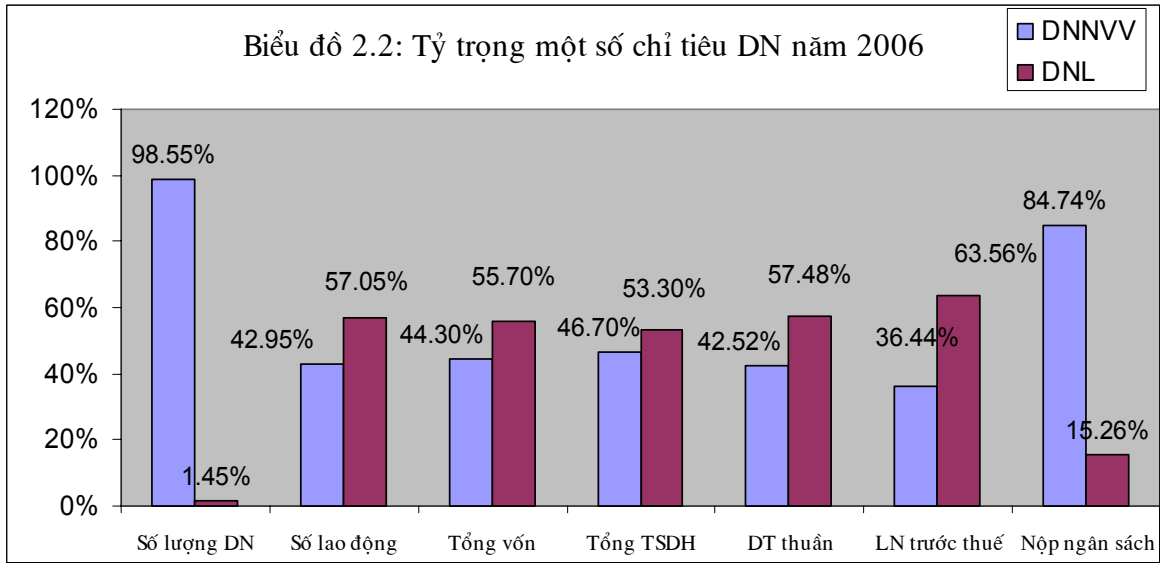
Hoạt động của DNNVV: Chiếm hơn 95% tổng số cơ sở sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh Cà Mau, các DNNVV đóng vai trò rất quan trọng đến tăng trưởng và phát triển kinh tế, huy động nguồn lực cho đầu tư phát triển và có ý nghĩa then chốt trong quá trình giải quyết các vấn đề xã hội như tạo việc làm, xoá đói giảm nghèo của địa phương trong thời gian qua. Năm 2006, khu vực DNNVV đã chiếm giữ 44,3% tổng vốn doanh nghiệp, thu hút 42,95% lao động DN; chiếm 42,52% tổng doanh thu, sáng tạo ra 36,44% tổng lợi nhuận và nộp ngân sách trên 84,74% tổng nộp ngân sách của khối DN (xem bảng 2.11).

**Bảng 2.11 : Tỷ trọng một số chỉ tiêu cơ bản của DNNVV so với tổng doanh nghiệp Cà Mau năm 2006.**

*Đơn vị tính %*

DN	Số DN	Số lao động	Nguồn Vốn	Tài sản Dài hạn	Doanh thu Thuần	Lợi nhuận Trước thuế	Thuế và các Khoản NNS
DNL	1,45	57,05	55,7	53,3	57,48	63,56	15,26
DNNV	98,55	42,95	44,30	46,70	42,52	36,44	84,74
Tổng	100	100	100	100	100	100	100

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra DN*



Mặc dù có nhiều tiến bộ về tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh được tăng lên, nhưng so với yêu cầu phát triển và hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, DNNVV tỉnh Cà Mau còn bộc lộ nhiều yếu kém và bất cập sau đây :

- Việc phát triển các DNNVV tỉnh Cà Mau trong thời gian qua, chủ yếu là về số lượng, qui mô nhỏ, kỹ thuật lạc hậu, kinh doanh không ổn định, tập trung chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại- dịch vụ, chưa coi trọng đến chất lượng, bề sâu, kinh doanh hiệu quả thấp.

- Năng lực cạnh tranh của các DNNVV quá thấp . Đây chính là hậu quả của việc phát triển một cách tự phát, thiếu tính qui hoạch và không chú ý đến yếu tố kỹ thuật công nghệ và lợi thế cạnh tranh.

- Các yếu tố đồng bộ trong phát triển DNNVV chưa tính đến một cách vững chắc như lao động, vốn, thị trường, cơ chế tổ chức quản lý ...Do vậy, khi DN được thành lập và hoạt động thì một số điều kiện không đáp ứng được yêu cầu và không theo kịp với thị trường.

- Hoạt động tài chính kém hiệu quả, thiếu an toàn trong kinh doanh.

- Môi trường đầu tư chưa được cải thiện, không thu hút được vốn đầu tư nước ngoài ( chỉ duy nhất một DN ), do vậy, không tạo được động lực và sức cạnh tranh đối với các DN trong tỉnh.

### **2.3. Phân tích, đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNNVV tỉnh Cà Mau .**

Để tiến hành phân tích thực trạng NLCT của các DNNVV tỉnh Cà Mau, tác giả dựa vào số liệu kết quả điều tra toàn bộ DN tỉnh Cà Mau đang thực tế hoạt động tại thời điểm 31 tháng 12 hàng năm của ba năm 2004, 2005 và 2006 do Cục Thống kê tỉnh Cà Mau tiến hành khảo sát điều tra. Trên cơ sở số liệu điều tra, tác giả chọn lọc, phân loại và tổng hợp số liệu liên quan, nhằm mục đích thu thập các thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV tỉnh Cà Mau.

Mặt khác, để phân tích môi trường kinh doanh của các DN, tác giả sử dụng kết quả Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2007 do Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) kết hợp với Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI) công bố.

Qua số liệu thu thập được nhằm mô tả thực trạng NLCT của DNNVV tỉnh Cà Mau như : Qui mô vốn của DN; trình độ công nghệ và lao động; hoạt động nghiên cứu thị trường và lựa chọn thị trường; Chiến lược kinh doanh; chi phí kinh doanh... và đánh giá các yếu tố tác động đến môi trường kinh doanh của các DNNVV. Qua đó làm cơ sở để đánh giá những thuận lợi, những khó khăn và những yếu tố hạn chế NLCT của các DNNVV tỉnh Cà Mau trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

### **2.3.1. Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau.**

#### ***2.3.1.1. Qui mô DNNVV theo vốn và lao động:***

- ***Qui mô vốn kinh doanh*** : Kết quả khảo sát cho thấy, toàn tỉnh có 1.185 DNNVV (phân theo qui mô vốn) thực tế hoạt động, chiếm 95,56% tổng DN toàn tỉnh, với tổng số vốn 1.822,58 tỷ đồng, bằng 24,53% tổng vốn DN. Trong đó, DNNVV nhà nước chiếm 4,59% tổng vốn DNNVV; DN ngoài khu vực nhà nước chiếm 95,41% với tổng vốn 1.741,75 tỷ đồng.

Xét riêng đối với mỗi DN: Bình quân 01 DNNVV có 1,541 tỷ đồng vốn, bằng 25,72% vốn bình chung của một DN và chỉ bằng 1,51% vốn bình quân của một DN lớn; DNNVV nhà nước có vốn bình quân 5,589 tỷ đồng, trong khi đó DNNVV ngoài quốc doanh vốn bình quân chỉ có 1,489 tỷ đồng. Số DN có qui mô dưới 0,5 tỷ đồng có 160 DN chiếm 12,9% tổng DN, DN có qui mô vốn từ 0,5 tỷ đến dưới 1 tỷ là 495 DN (chiếm 39,92%), DN có qui mô vốn từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ có

453 DN (chiếm 36,53%), số DN có qui mô vốn từ 5 tỷ đến dưới 10 tỷ đồng là 77 DN (chiếm 6,21%), số DN có qui mô từ 10 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng là 31 DN (chiếm 2,5%), số DN có vốn từ 50 tỷ đến dưới 200 tỷ đồng là 17 DN (chiếm 1,37%), số DN có qui mô vốn từ 200 tỷ đến dưới 500 tỷ đồng là 6 DN (chiếm 0,48%), số DN có qui mô vốn từ 500 tỷ trở lên chỉ có 1 DN (chiếm 0,08%). Xem bảng 2.12.

**Bảng 2.12 : Doanh nghiệp tỉnh Cà Mau theo qui mô vốn ( 2004 - 2006)**

TT	Chỉ tiêu	2004	2005	2006	Tốc độ tăng trưởng(%)	
					2005/2004	2006/2005
	<b>Tổng doanh nghiệp</b>	<b>1.074</b>	<b>1.151</b>	<b>1.240</b>	107,17%	107,73%
<b>1</b>	<b>Doanh nghiệp nhỏ và vừa</b>	<b>1.028</b>	<b>1.098</b>	<b>1.185</b>	106,81%	107,92%
	Dưới 0.5 tỷ đồng	423	387	160	91,49%	41,34%
	Từ 0.5 đến dưới 1 tỷ đồng	256	271	495	105,86%	182,66%
	Từ 1 tỷ đồng đến dưới 5 tỷ đồng	326	397	453	121,78%	114,11%
	Từ 5 tỷ đến dưới 10 tỷ đồng	23	43	77	186,96%	179,07%
<b>2</b>	<b>Doanh nghiệp lớn</b>	<b>46</b>	<b>53</b>	<b>55</b>	115,22%	103,77%
	Từ 10 tỷ đến dưới 50 tỷ đồng	24	29	31	120,83%	106,90%
	Từ 50 tỷ đến dưới 200 tỷ đồng	17	18	17	105,88%	94,44%
	Từ 200 tỷ đến dưới 500 tỷ đồng	5	4	6	80,00%	150,00%
	Từ 500 tỷ đồng trở lên		2	1		50,00%

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2004,2005,2006), kết quả điều tra doanh nghiệp, Cà Mau

- **Qui mô lao động** : Bình quân chung có 23 lao động/DN; DNNN có số lao động bình quân lớn nhất (173 lao động/DN); tiếp theo là DN có vốn đầu tư nước ngoài (37 lao động/DN); DN ngoài quốc doanh có 19 lao động/DN. Kết quả khảo sát cũng cho thấy, bình quân lao động 01 DNNVV chỉ có 8 lao động, trong đó DNNVV nhà nước có 40 lao động/DN, trong khi đó DNNVV dân doanh chỉ có 7 lao động/DN. (xem bảng 2.13)

**Bảng 2.13: Bình quân vốn, lao động trên DN theo loại hình DN**

Loại hình Doanh nghiệp	BQ vốn /DN (Tr. đồng)	Trong đó		BQ LĐ/DN (Người)	Trong đó	
		DNNVV	DN lớn		DNNVV	DN lớn
BQ chung	5.992	1.541	101.894	23	8	339
DN nhà nước	44.236	5.589	82884	173	40	306
DN ngoài NN	5.027	1.489	111.167	19	7	359
DN có vốn ĐTNN	25.394		25.394	37		37

Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN, Cà Mau



Kết quả khảo sát cũng cho thấy qui mô vốn và lao động của DN cũng có chênh lệch lớn giữa các ngành nghề (*xem bảng 2.14*)

Số liệu ở bảng 2.14 cho thấy, các DN thuộc ngành công nghiệp chế biến, chế tạo có qui mô vốn và lao động lớn nhất (48,126 tỷ đồng/DN; 193 lao động/DN); các DN thuộc ngành thương nghiệp (bán buôn, bán lẻ; sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy) có qui mô vốn và lao động nhỏ nhất (1,953 tỷ đồng/DN; 6 lao động/DN). Ngoại trừ những DN lớn, các DNNVV trong các ngành công nghiệp tại Cà Mau có qui mô vốn rất nhỏ bé (1,410 tỷ đồng/DN; 14 lao động/DN), các ngành này đều cần lượng vốn đủ lớn để đầu tư công nghệ, kỹ thuật tiên tiến mới có thể đủ sức cạnh tranh với các DN cùng lĩnh vực ở khu vực và thế giới, nhưng qui mô vốn thực tế quá nhỏ bé sẽ rất khó khăn đương đầu với xu thế hội nhập của nền kinh tế như hiện nay. Điều này chứng tỏ trình độ trang thiết bị kỹ thuật của DN ở tỉnh Cà Mau nói chung, DNNVV nói riêng rất thấp so với cả nước và các nước trong khu vực trên thế giới.

**Bảng 2.14 : Bình quân vốn, lao động trên DN theo ngành**

DN theo ngành	BQ vốn /DN (Tr. đồng)	Trong đó		BQ LĐ/DN (Người)	Trong đó	
		DNNVV	DN lớn		DNNVV	DN lớn
BQ chung	5.992	1.541	101.894	23	8	339
1. Nông, lâm, thủy sản	2681	1453	19878	14	12	46
2. CN chế biến, chế tạo	48.126	1.410	172.700	193	14	669
3. Xây dựng	5.859	3.974	34.370	19	16	63
4. Thương nghiệp	1.953	1.200	56.617	18	12	75
5. Khách sạn, nhà hàng	4.543	1.956	30.414	18	12	75
6. Các ngành khác	3.375	1.243	81.307	12	9	122

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN, Cà Mau*

Với số liệu trên đây cho thấy nhìn chung qui mô của DNNVV ở tỉnh Cà Mau là rất nhỏ, đang hoạt động trong tình trạng không đủ vốn cần thiết, đã ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh cũng như NLCT của các DNNVV trên thị trường trong nước và thế giới.

**Về việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng:** Các DNNVV gặp khó khăn rất lớn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại. Các DNNVV nhà nước được ưu đãi hơn về vốn trước hết là được cấp vốn ban đầu từ

ngân sách, cấp đất xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh ... còn các DN ngoài nhà nước, chủ yếu dựa vào vốn tự có của cá nhân.

Kết quả khảo sát cũng cho thấy, DNNN có tỷ trọng nợ phải trả cao nhất (83,9%), kế đó là các công ty cổ phần có vốn nhà nước (69,44%); công ty cổ phần không có vốn nhà nước, đây là những DN lớn hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản (64,25%); Các DN là những HTX đã đứng vững được thông qua cạnh tranh (65,93%); Công ty TNHH tư nhân (39,8%); DNTN là loại hình DN có nợ phải trả là 30,54% và cuối cùng là DN có vốn đầu tư nước ngoài (2,24%). *Xem bảng 2.15.*

Kết quả khảo sát trên tuy chưa phân định rõ khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các DN, nhưng chúng ta cũng có thể nhận thấy trong cơ cấu nguồn vốn của các DN, thì DNTN và công ty TNHH tư nhân chủ yếu kinh doanh bằng vốn tự có, để đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh họ phải xoay sở các nguồn vốn không chính thức khác; các DNNN, công ty cổ phần có vốn nhà nước, công ty cổ phần không có vốn nhà nước (DN lớn) có tỷ trọng nợ phải trả cao hơn, nghĩa là để kinh doanh các đơn vị này có nhiều khả năng hơn trong việc tiếp xúc được các nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại. Nhận xét này cũng phù hợp với Báo cáo của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Cà Mau về việc thực hiện chỉ thị số 22/2007/CT-TTg ngày 26/10/2007 của Thủ tướng Chính phủ về Phát triển DN dân doanh.

Báo cáo cho biết, có khoảng 32% DN là tiếp cận được nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại; 68% DN còn lại đánh giá là khó tiếp cận hoặc không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng. Số DN tiếp cận được nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại chủ yếu là các DNNN, DNNN cổ phần hóa hoặc các DN hoạt động trong lĩnh vực chế biến xuất khẩu thủy sản, DN dân doanh ít được tiếp cận nguồn vốn này.

**Bảng 2.15 : Cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp 2006**

*Đơn vị tính %*

Loại hình DN	Tổng số	Trong đó	
		Nợ phải trả	Nguồn chủ sở hữu
1. Doanh nghiệp nhà nước	100	83,90	16,10

2. DN tập thể	100	65,93	34,07
3. DN tư nhân	100	30,54	69,46
4. Cty TNHH tư nhân	100	39,80	60,20
5. Cty cổ phần có vốn nhà nước =< 50%	100	69,44	30,56
6. Cty cổ phần không có vốn NN	100	64,25	35,75
7. DN có vốn đầu tư 100% nước ngoài	100	2,24	97,7

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN, Cà Mau*

Kết quả trên có thể gây bất ngờ, vì đã có chủ trương và chính sách cụ thể khuyến khích đầu tư đối với DN. Tại Điều 6, Điều 7 của Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 đề cập đến khuyến khích đầu tư và thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV là một ví dụ điển hình về chính sách khuyến khích tiếp cận nguồn vốn tín dụng, nhưng đến nay vẫn có trên 2/3 số DN khó hoặc không tiếp cận được với các nguồn vốn tín dụng .

Do qui mô nhỏ, vốn chủ sở hữu thấp, môi trường kinh doanh ở phần lớn DNNVV còn nhiều rủi ro, tính khả thi của phương án và dự án của DNNVV còn chưa cao; cách tổ chức quản lý và điều hành chưa chuyên nghiệp; các báo cáo tài chính không đầy đủ và thiếu minh bạch nên các ngân hàng rất ngại cho vay khi chưa nắm vững các hoạt động của các DN này. Mặt khác, mức cho vay của các tổ chức tín dụng đối với DN phụ thuộc vào tài sản thế chấp và thành phần kinh tế. DNNN được vay vốn với mức cao hơn, DN dân doanh có mức vay thấp hơn, mặc dù về mặt lý thuyết không có sự phân biệt này. Do giá trị tài sản cầm cố, thế chấp thấp, nên mức vốn được vay nhỏ. Vì vậy, hầu hết các DNNVV tại địa phương này đều thiếu vốn nghiêm trọng. Với khả năng tiếp cận các nguồn vốn hạn chế, các DN có tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, làm lây nhiễm rủi ro giữa các DN, ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các DNNVV.

### **2.3.1.2. Chiến lược kinh doanh của DNNVV.**

Trong cơ chế thị trường, chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh là một trong những yếu tố quyết định đến sự thành bại của DN trong tương lai. DN xây dựng được chiến lược phát triển trong tương lai là đã xác định được hướng đầu tư và có kế hoạch tập trung nguồn lực cho chiến lược phát triển đó chắc chắn sẽ thành công hơn những DN không xây dựng được chiến lược. Tuy nhiên, theo báo cáo của

Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Cà Mau gần 90% DNNVV chưa xây dựng được chiến lược kinh doanh trong tương lai, điều đó cũng có nghĩa là gần 90% các DNNVV ở Cà Mau chưa biết tương lai sẽ như thế nào ? Tồn tại hay không tồn tại ? và tồn tại theo hướng nào ?.

Trong số 132 DN (10,65% tổng số DN) xây dựng được chiến lược kinh doanh trong tương lai (chủ yếu là DNNN, công ty cổ phần có vốn nhà nước, công ty cổ phần không có vốn nhà nước là những công ty lớn hoạt động trong ngành công nghiệp chế biến), có 62,37% số DN sẽ mở rộng mặt bằng sản xuất kinh doanh, 41% số DN (55 DN) có chiến lược phát triển theo hướng kết nối, hợp tác, liên doanh với các đối tác khác; chiến lược phát triển sản phẩm mới là sự quan tâm của 18,18% DN (24 DN); 33,3% DN (40DN) nâng cao chất lượng sản phẩm đã có bằng đổi mới công nghệ<sup>1</sup>. Số liệu đã dẫn cho thấy đầu tư theo chiều rộng vẫn là lựa chọn số một của DN ở Cà Mau. Đầu tư theo chiều sâu bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm đã có bằng đổi mới công nghệ chưa thực sự là mối quan tâm của nhiều DN. Điều này cũng có nghĩa là trong tương lai NLCT của DN vẫn chưa được cải thiện.

***- Về nghiên cứu thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu:***

Theo báo cáo của Trung tâm xúc tiến Thương mại, Du lịch và Đầu Tư tỉnh Cà Mau, 32,7% các DN có qui mô lớn (18 doanh nghiệp) có tiến hành nghiên cứu thị trường một cách thường xuyên, 67,3 % các DN lớn còn lại (37 DN) tiến hành nghiên cứu thị trường không thường xuyên, họ chỉ tiến hành nghiên cứu thị trường khi có ý định xâm nhập thị trường<sup>2</sup>. Các DN lớn tại Cà Mau chủ yếu tập trung hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực chế biến, xuất nhập khẩu Thủy sản. Đây là ngành kinh tế mũi nhọn của tỉnh. Các DN này được sự hỗ trợ rất lớn của chính quyền địa phương trong việc hỗ trợ nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại. Hàng năm chính quyền địa phương dành một khoản ngân sách là 0,1% kim ngạch xuất khẩu (năm 2006 khoảng 7 tỷ đồng) để hỗ trợ cho chương trình này.

Các DNNVV Cà Mau chủ yếu kinh doanh trong các lĩnh vực: có 726 DN (chiếm 61,26%) hoạt động trong lĩnh vực thương nghiệp, sửa chữa; 121 (10,21%) doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng; 94 (7,93%) DN hoạt động trong

<sup>1</sup> Báo cáo về việc thực hiện chỉ thị số 22/2007/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ về phát triển doanh nghiệp dân doanh, Sở Kế Hoạch & Đầu Tư tỉnh Cà Mau, tháng 12 năm 2007

<sup>2</sup> Báo cáo tổng kết hoạt động xúc tiến thương mại, du lịch và đầu tư năm 2007, Trung tâm Xúc tiến Thương Mại, du lịch và Đầu tư tỉnh Cà Mau, tháng 12 năm 2007.

lĩnh vực sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng; 64 (5,4%) DN hoạt động trong công nghiệp chế biến, chế tạo; 50 DN (4,22%) hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng khách sạn; 42 DN (3,54%) hoạt động trong lĩnh vực nông, lâm thủy sản; 33 DN (2,78%) hoạt động trong lĩnh vực chuyên môn, khoa học và công nghệ; 30 DN (2,53%) hoạt động trong lĩnh vực vận tải, kho bãi; 8 DN (0,67%) hoạt động trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, bảo hiểm; 18 DN (1,52%) hoạt động trong các ngành khác<sup>1</sup>.

Thị trường của các DNNVV Cà Mau hầu như chỉ gói gọn trong phạm vi địa bàn tỉnh Cà Mau, các DN hoạt động kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, các DN này chủ yếu là làm thầu phụ cho các DN chế biến xuất khẩu thủy sản, làm đại lý cho các DN sản xuất của thành phố Hồ Chí Minh để bán các mặt hàng : bán lẻ xăng dầu, gas, bách hoá tổng hợp ... Do vậy, thị trường của các DN này được phân chia thị trường nông thôn (các huyện), thị trường tại thành phố Cà Mau. Do các DN cùng kinh doanh các ngành hàng giống nhau, nên việc cạnh tranh giữa các DN thường diễn ra theo hướng: Các DN tìm kiếm để làm đại lý độc quyền cho các DN sản xuất, cạnh tranh về giá.

**Về việc xác định thị trường mục tiêu :** Các DN chế biến thủy sản xuất khẩu, hiện tại sản phẩm thủy sản của Cà Mau đã có mặt ở khắp các châu lục, nổi bật nhất là một số thị trường: EU, Mỹ, Nhật, Đài Loan, Hồng Kông, Nga, Canada,... Trong đó, Nga và Ba Lan là những thị trường mới, nhưng tiêu thụ sản lượng thủy sản lớn. Nếu đáp ứng được những yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm đối với các thị trường khó tính như Mỹ, Nhật, EU ..., sẽ mang lại nguồn lợi lớn cho địa phương vì đây là thị trường ổn định.

Sản lượng xuất khẩu chủ yếu năm 2006 là 77.560 tấn tôm đông lạnh với tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng tôm là 557 triệu USD<sup>2</sup>.

Nhìn chung, công tác nghiên cứu thị trường của các DN ở Cà Mau còn nhiều yếu kém; trình độ khai thác và sử dụng thông tin còn thấp. Các DNNVV hầu như chưa tiến hành nghiên cứu thị trường. Nguyên nhân chính là do hạn chế về kinh phí và nhận thức của chủ DN về lợi ích của nghiên cứu thị trường.

<sup>1</sup> Nguồn : Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Cà Mau năm 2006, Cục Thống Kê tỉnh Cà Mau, tháng 8 năm 2007.

<sup>2</sup> Nguồn : Niên giám thống kê tỉnh Cà Mau năm 2006, Cục thống kê tỉnh Cà Mau, 2007

**- Về chiến lược sản phẩm của các DN :**

Theo Báo cáo của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Cà Mau, 100% các DNNN, các công ty cổ phần có vốn nhà nước, các công ty cổ phần không có vốn nhà nước và các DN có tham gia xuất khẩu, hàng năm đều có lập kế hoạch kinh doanh và quan tâm đến việc xây dựng chiến lược sản phẩm (132 DN bao gồm 24 DN nhà nước, 107 DN ngoài quốc doanh và 01 DN có vốn đầu tư 100% vốn nước ngoài)<sup>1</sup>. Điều này cho thấy, các DN đã quan tâm đến yếu tố chất lượng sản phẩm mà DN đang sản xuất kinh doanh, đã quan tâm đến việc xây dựng chiến lược sản phẩm, đã lựa chọn được các mặt hàng kinh doanh có chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường.

+ Đối với các DN chế biến xuất nhập khẩu thủy sản: Có 24 DN (theo qui mô về vốn đây là những DN lớn), chiến lược sản phẩm của các DN này là mặt hàng tôm và cá đông lạnh như : Đông Block, đông rời IQF bao gồm tôm luộc, tôm nguyên con bỏ đầu, tôm thịt bóc nõn, cá filê... các mặt hàng trên đã được xuất khẩu và có uy tín trên thị trường quốc tế. Một số DN mà điển hình là Công ty TNHH xuất nhập khẩu Minh Phú (có vốn trên 500 tỷ đồng) đã đầu tư nhiều dây chuyền hiện đại, nghiên cứu sản xuất những mặt hàng có chất lượng cao xuất khẩu sang thị trường Hoa kỳ. Tuy nhiên, các sản phẩm của ngành thủy sản Cà Mau có đặc điểm là yếu tố tư bản vốn cấu thành sản phẩm thấp, hàm lượng tri thức và công nghệ trong sản phẩm chưa cao, chủ yếu dựa vào yếu tố lao động hoặc điều kiện tự nhiên, chất lượng sản phẩm chưa thực sự có ưu thế rõ rệt trên thị trường thế giới, năng suất lao động thấp. Tính độc đáo của sản phẩm không cao, các sản phẩm của Cà Mau hầu như đi sau các nước khác về kiểu dáng, tính năng, giá trị gia tăng sản phẩm trong tổng giá trị của sản phẩm nói chung còn thấp hơn nhiều so với các nước trung bình của thế giới.

+ Đối với các DN NVV, hầu hết các DN đều không xây dựng chiến lược sản phẩm. Chỉ có một số DN thương mại bán buôn có xây dựng chiến lược kinh doanh các mặt hàng, ngành hàng chủ yếu để phân phối hàng qua các đơn vị bán lẻ như các mặt hàng : Xăng, dầu, gas ..

Cách thức phổ biến mà các DN thương mại Cà Mau lựa chọn mặt hàng để kinh doanh là lựa chọn các sản phẩm của các cơ sở sản xuất trong nước để giới thiệu

<sup>1</sup> Báo cáo về việc thực hiện chỉ thị số 22/2007/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ về phát triển doanh nghiệp dân doanh, Sở Kế Hoạch & Đầu Tư tỉnh Cà Mau, tháng 12 năm 2007.

và bán cho khách hàng tại địa phương. Tại Cà Mau không có DN nào tham gia nhập khẩu hàng hoá thiết bị mà các DN mua bán qua các công ty trung gian.

- **Chiến lược truyền tin và xúc tiến hỗn hợp:** Hoạt động xúc tiến hỗn hợp của các DN còn ở trình độ thấp, giản đơn và không mang lại hiệu quả thiết thực. Nhiều DN mới chỉ dừng lại ở mức in ấn và phát hành các tờ rơi giới thiệu về các DN. Chỉ một số DN hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản xây dựng được chương trình xúc tiến hỗn hợp để giới thiệu sản phẩm cho khách hàng và tham gia quảng bá tại các hội chợ trong nước và quốc tế. Hình thức quảng cáo của các DN vẫn chủ yếu là sản xuất các tập catalogue, brochure với nội dung đơn điệu, không mang dấu ấn của quảng cáo cho thị trường hoạt động kinh doanh của DN.

Ngoài các DN chế biến xuất nhập khẩu thủy sản - lĩnh vực xuất khẩu chính của Cà Mau, các DN có quan tâm xây dựng và bảo hộ thương hiệu, phần còn lại chưa quan tâm đến việc xây dựng thương hiệu, 100% các DNNVV tỉnh Cà Mau chưa có bộ phận chức năng lo xây dựng và quản lý thương hiệu.

Tỷ lệ DN nối mạng Internet còn quá hạn chế (9,9% trên tổng số DN). Bên cạnh đó số DN áp dụng thương mại điện tử còn quá ít (0,87%), DN có Website chỉ có 0,78 %<sup>1</sup>. Hiện nay các DNNVV chưa quảng cáo sản phẩm của mình vì nhiều lý do khác nhau. Phần lớn đều cho rằng qui mô của đơn vị quá nhỏ nên không có nhu cầu quảng cáo, phần còn lại không quảng cáo vì chi phí quá lớn.

Kết quả khảo sát trên thật đáng lo ngại, hầu hết các DNNVV tại Cà mau không có chiến lược kinh doanh, các DN tư nhân, công ty TNHH tư nhân hầu như không lập kế hoạch kinh doanh hàng năm hoặc có lập là chỉ để đối phó với việc vay vốn ngân hàng. Không quan tâm đến việc hoạch định chiến lược kinh doanh của DN mình, điều này đồng nghĩa với việc không xác định được tương lai của DNNVV trong những năm tới sẽ đi về đâu?.

### **2.3.1.3. Năng lực quản lý và điều hành doanh nghiệp.**

- Về học vấn của chủ DN: Kết quả khảo sát cho thấy có 47% chủ DN có trình độ từ cao đẳng trở lên. Xét theo loại hình DN, số chủ DN có trình độ từ cao đẳng trở lên là: DNNN có 91%; DNNN cổ phần hóa có 80%; Công ty cổ phần

<sup>1</sup> Xem bảng 2.10 : *Chỉ tiêu ứng dụng công nghệ thông tin trong DN Cà Mau*, trang 41

không có vốn nhà nước có 75%; Công ty TNHH tư nhân có 65%; thấp nhất là DN tư nhân có 41% (bảng 2.16).

**Bảng 2.16 Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp tỉnh Cà Mau, năm 2006**

Loại hình DN	S. lượng DN	Học vấn chủ DN	Chia theo trình độ			Tỷ trọng học vấn
			T. sĩ	Đ. học	C. đảng	
<b>Tổng số</b>	<b>1.240</b>	<b>579</b>	<b>1</b>	<b>395</b>	<b>182</b>	<b>47%</b>
1. DN nhà nước	30	27	1	26		91%
2. DN HTX	13	8		5	3	60%
3. DN tư nhân	997	409		266	143	41%
4. C ty TNHH tư nhân	1060	104		73	31	65%
5. Cty CP có vốn NN	8	6		6		80%
6. CTCP không có vốn NN	31	23		18	5	75%
7. DN 100% vốn nước ngoài	1	1		1		100%

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN, Cà Mau*

Từ số liệu trên, dễ dàng nhận thấy 53% chủ DN có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống. Như vậy, một bộ phận lớn chủ DN chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh và quản lý, còn thiếu kiến thức về kinh tế - xã hội và kỹ năng về quản trị kinh doanh, đặc biệt yếu về năng lực kinh doanh quốc tế. Do những hạn chế đó, một số người có khuynh hướng hoạt động theo kinh nghiệm, chưa có tầm nhìn chiến lược, thiếu kiến thức về quản lý tổ chức, về phát triển thương hiệu, về cạnh tranh, về máy tính và công nghệ thông tin. Vì vậy, dẫn đến nhiều rủi ro thất bại.

- **Về nhu cầu đào tạo:** Theo kết quả điều tra của Trung tâm Hỗ trợ Kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa tại thành phố Hồ Chí Minh, (đơn vị tác giả đang công tác) về nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực năm 2005 của tỉnh Cà Mau, Trong 422 DN được khảo sát có phiếu trả lời, nhu cầu đào tạo tại địa phương năm 2006 có 251 người đăng ký tham gia học các khoá về khởi sự DN; 462 người đăng ký học các khoá về quản trị DN; 229 người đăng ký học các khoá về quản lý kỹ thuật công nghệ. Đa số trong số người đăng ký trên là chủ các DN và giám đốc các công ty tư nhân.

Những hạn chế về trình độ học vấn của đội ngũ quản lý điều hành các DNNVV là một trong những nguyên nhân dẫn đến hạn chế NLCT của DN.

#### **2.3.1.4. Trình độ trang thiết bị công nghệ.**



Trong những năm qua, các DN Cà Mau đã có những đổi mới, nhiều thiết bị công nghệ mới được chuyển giao từ các nước công nghiệp phát triển, song tốc độ đổi mới công nghệ và trang thiết bị còn chậm, chưa đồng đều và chưa theo một hướng rõ rệt. Hiện tại, còn đan xen nhiều DN các thiết bị công nghệ từ lạc hậu, trung bình đến tiên tiến, do vậy đã làm hạn chế hiệu quả thiết bị và giảm mức độ tương thích, đồng nhất giữa sản phẩm đầu vào, đầu ra.

Theo đánh giá của Sở Khoa Học và Công nghệ tỉnh Cà Mau, phần lớn các doanh nghiệp đang sử dụng công nghệ tụt hậu so với mức trung bình của thế giới từ 2-3 thế hệ. Hầu hết các DNNVV tại Cà Mau sử dụng máy móc thiết bị lạc hậu, chưa kể các DN hoàn toàn sử dụng cơ bắp. Tính chung cho các DN sản xuất công nghiệp: Mức độ hiện đại khoảng 15%, trung bình 20%, lạc hậu và rất lạc hậu 65%<sup>1</sup>. Nếu gộp các DN có trình độ trung bình và lạc hậu thành một nhóm thì số này chiếm đến 85%. Thử hỏi, nền kinh tế có sức cạnh tranh không, khi có đến 85% số DN có trình độ công nghệ trung bình và lạc hậu ? Trong khi đó 15% số DN được đánh giá là công nghệ tiên tiến thì phần lớn là các DN hoạt động trong ngành chế biến thủy sản.

***Về trình độ công nghệ theo ngành nghề:***

- **Ngành chế biến thủy sản:** Công nghệ sản xuất hiện nay chủ yếu sử dụng công nghệ bằng cách đông lạnh nhanh như đông IQF dạng xoắn, đông siêu tốc, đông thăng hoa ... Sản phẩm đông lạnh chủ yếu là tôm, cá, mực, nhuyễn thể. Sản phẩm công nghiệp còn ở dạng sơ chế đông lạnh, các sản phẩm tinh chưa được nghiên cứu sâu rộng. Những năm gần đây, hầu hết các nhà máy đông lạnh đều được đầu tư nâng cấp nên công nghệ khá hiện đại. Trình độ công nghệ của các nhà máy chế biến thủy sản hiện nay được đánh giá ngang với trình độ công nghệ của các nước trong khu vực<sup>2</sup>.

- **Các ngành công nghiệp khác** có trình độ máy móc thiết bị ở mức trung bình và lạc hậu, đặc biệt là ngành cơ khí, một ngành rất quan trọng và được coi như một ngành công nghiệp phụ trợ cho nông nghiệp, vận tải, xây sát chế biến nhỏ, hậu cần cho nghề đánh bắt thủy, hải sản, phụ tùng và sửa chữa cũng như đời sống dân dụng trong xây dựng và nhà cửa. Qui mô của DN rất nhỏ, từ 4-5 lao động/ cơ sở,

<sup>1</sup> Nguồn : *Qui hoạch phát triển khoa học công nghệ và bảo vệ môi trường tỉnh Cà Mau giai đoạn 2005-2010 và định hướng đến năm 2020*, Sở Khoa học, công nghệ và môi trường tỉnh Cà Mau, 2005

<sup>2</sup> *Phân tích năng lực cạnh tranh ngành công nghiệp ĐBSCL*, Hội nghị ngành công nghiệp ĐBSCL lần thứ X, tháng 12 năm 2007, Đồng Tháp, tr. 10

vốn, trang thiết bị máy móc lạc hậu. Tuy nhiên, nếu được đầu tư trang thiết bị thì có thể trở thành ngành với sản phẩm có lợi thế riêng, có khả năng cạnh tranh với những sản phẩm đáp ứng nhu cầu nông nghiệp lúa nước, vườn tược của vùng đồng bằng như thiết bị xay xát lúa gạo, máy cắt đập lúa, làm vườn, thu hoạch cây trái, sản phẩm cơ khí phục vụ nuôi trồng thủy sản, đánh bắt xa bờ.

**Bảng 2.17 : Vốn đầu tư của các doanh nghiệp thực hiện năm 2006**

TT	Chỉ tiêu	Tổng số Số DN	Tổng vốn đầu tư	Trong đó :Vốn Thiết bị	% so với tổng vốn thiết bị
I	Chi theo loại hình doanh nghiệp	221	535.832	259.342	100%
1.	KV kinh tế trong nước	220	535.518	259.028	99,88%
a)	Doanh nghiệp nhà nước	18	61.775	6.301	2,43%
b)	DN ngoài quốc doanh	202	473.743	252.727	97,45%
2	KV có VĐT nước ngoài	1	314	314	0,12%
II	Chia theo ngành sản xuất chính	221	535.832	259.342	100%
1	Công nghiệp chế biến	33	283.328	193.949	74,79%
2	BB, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy	76	104.551	29.907	11,53%
3	Dịch vụ lưu trú ăn uống	22	46.629	13.363	5,15%
4.	Vận tải, kho bãi	7	7.566	7.125	2,75%
5	HĐ hành chính và DV bổ trợ	1	19.900	5.900	2,27%
6	SX và phân phối điện, khí đốt	15	4.537	3.499	1,35%
7	Các ngành khác	67	69.331	5.599	2,16%

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra doanh nghiệp, Cà Mau*

- **Về đầu tư công nghệ, trang thiết bị:** Năm 2006, có 221 DN hoạt động sản xuất kinh doanh có thực hiện vốn đầu tư mua sắm trang thiết bị mới với tổng số tiền 259.342 triệu đồng, bằng 0,987% tổng doanh thu.

Về cơ cấu đầu tư thiết bị phân theo ngành sản xuất kinh doanh chính: Công nghiệp chế biến chiếm 74,79%; Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô xe máy là 11,53%; Nhà hàng, khách sạn 5,15%; vận tải, kho bãi 2,75%; hoạt động hành chính và hoạt động hỗ trợ là 2,27%; sản xuất, phân phối điện, khí đốt là 1,35%; các ngành khác 2,16% (xem bảng 2.17).

Như vậy, qua số liệu trên có thể thấy trình độ công nghệ và thiết bị của ngành công nghiệp chế biến thủy sản Cà Mau đã đạt mức tương đối hiện đại và đã tiệm cận

với trình độ công nghệ tiên tiến. Tuy nhiên, hầu hết các DNNVV có trình độ trang thiết bị và công nghệ lạc hậu và rất lạc hậu. Nguyên nhân là do :

- Hạn chế về tài chính, trong đó thiếu vốn vẫn là nguyên nhân quan trọng để doanh nghiệp đổi mới thiết bị công nghệ.

- Thiếu thông tin công nghệ, đặc biệt là thông tin đầu ra.

- Hạn chế về năng lực cán bộ và công tác nghiên cứu doanh nghiệp .

- Không có động lực đổi mới công nghệ

Xét cho cùng nguyên nhân các DN Cà Mau nói chung, DNNVV nói riêng chậm đổi mới thiết bị, công nghệ chính là do ý tưởng quản lý còn yếu; thiếu khả năng về hoạt động tiếp thị; thiếu khả năng về kỹ thuật ( cán bộ, đào tạo); thông tin về công nghệ không đầy đủ; khó khăn về tài chính. Đây là lực cản đối với quá trình nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh các sản phẩm của các DN Cà Mau trên thị trường.

#### **2.3.1.5. Chi phí nguyên vật liệu sản xuất .**

Chi phí nguyên vật liệu cao hay thấp sẽ ảnh hưởng đến NLCT của DNNVV, kết quả điều tra 61 doanh nghiệp chọn mẫu năm 2006 của Cục Thống kê Cà Mau cho thấy :

- Chi phí nguyên vật liệu trong giá thành rất cao: 22 DN, tỷ lệ nguyên liệu trong chi phí trung gian trên 96%.

- Chi phí nguyên vật liệu trong giá thành cao: 27 DN, tỷ lệ nguyên vật liệu trong chi phí trung gian xấp xỉ 79%.

- Chi phí nguyên vật liệu trung bình: 1 DN, chiếm trên 50% so với giá trị trung gian.

- Chi phí nguyên vật liệu thấp: 5 đơn vị, chiếm trên 34% giá trị trung gian của sản phẩm.

- Chi phí nguyên vật liệu rất thấp: 6 DN, chiếm từ 3 đến 11% giá trị trung gian của sản phẩm. (Xem bảng 2.1 ).

Ngoại trừ 3 DN thương mại thuần túy và 3 DN hoạt động trong lĩnh vực vận tải, thông tin liên lạc; 55 DN trong mẫu điều tra đều sử dụng nguyên vật liệu sẵn có tại địa phương. Điều này nói lên lợi thế cạnh tranh nổi bật của các DN Cà Mau là sử dụng nguyên liệu chủ yếu tại địa phương để sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên, đối với các DN kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, do khoảng cách từ Cà Mau đến các trung tâm thương mại lớn khá xa (cách TP Hồ Chí Minh 370km), chi phí vận chuyển lớn. Mặt khác đối với các DN phục vụ cho các ngành chăn nuôi, trồng trọt, các DN phải đầu tư cho các hộ nông dân, ngư dân về vốn, giống và hàng hóa... nhưng đến khi thu hoạch xảy ra tình trạng cạnh tranh không lành mạnh khá phổ biến là tranh mua, tranh bán hoặc ép giá ...

**Bảng 2.18: Giá trị sản xuất, chi phí trung gian, giá trị tăng thêm của mẫu điều tra doanh nghiệp năm 2006.**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Số DN điều tra	Giá trị S xuất	Giá trị trung gian	Trong đó NVL	Giá trị tăng thêm	NVL/ GTTG	GTTT/ GTSX
<b>Tổng số</b>	<b>61</b>	<b>11.360.005</b>	<b>10.251.954</b>	<b>9.902.598</b>	<b>1.108.051</b>	<b>96.59%</b>	<b>9.75%</b>
<b>1) Doanh nghiệp nhà nước</b>	<b>10</b>	<b>1.037.963</b>	<b>882.628</b>	<b>831.865</b>	<b>155.335</b>	<b>94.25%</b>	<b>14.97%</b>
- N. nghiệp và lâm nghiệp	1	1.406	363	189	1.043	52.07%	74.18%
- Công nghiệp chế biến	6	955.687	845.588	827.534	110.099	97.86%	11.52%
- Thương nghiệp, dịch vụ	3	80.870	36.677	4.142	44.193	11.29%	54.65%
<b>2) DN ngoài nhà nước</b>	<b>50</b>	<b>10.262.458</b>	<b>9.315.378</b>	<b>9.019.849</b>	<b>947.080</b>	<b>96.83%</b>	<b>9.23%</b>
- Công nghiệp chế biến	15	10.188.938	9.288.290	9.003.219	900.648	96.93%	8.84%
- Xây dựng	5	6.779	4.878	1.675	1.901	34.34%	28.04%
- Thương nghiệp, dịch vụ	24	50.743	10.091	8.004	40.652	79.32%	80.11%
- Khách sạn nhà hàng	3	11.173	8.681	6.848	2.492	78.88%	22.30%
- Vận tải thông tin liên lạc	3	4.825	3.438	103	1.387	3.00%	28.75%
<b>3) DN có VĐT N. ngoài</b>	<b>1</b>	<b>59.584</b>	<b>53.948</b>	<b>50.884</b>	<b>5.636</b>	<b>94.32%</b>	<b>9.46%</b>

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra doanh nghiệp, Cà Mau*

Nhìn chung, ngoài một số ngành sản xuất như chế biến thủy sản là có lợi thế về nguyên liệu tại chỗ, giá nguyên vật liệu và nhân công rẻ dẫn đến các sản phẩm thủy sản xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh; Các DN kinh doanh trong lĩnh vực du lịch, dịch vụ, thương mại có lợi thế so sánh tương đối và kinh doanh có hiệu quả; các DN sản xuất kinh doanh khác như cơ khí, mía đường ... chi phí đầu vào cao, chất lượng sản phẩm kém, khó có khả năng cạnh tranh.

### **2.3.1.6. Nhân lực trong các DNNVV Cà Mau.**

- Về trình độ lao động : Theo Báo cáo của Sở Thương binh, Lao Động và Xã Hội tỉnh Cà Mau, số lao động có trình độ từ cao đẳng trở lên làm việc trong các DN chiếm tỷ lệ là 10,7%, lao động có trình độ là trung cấp chiếm tỷ lệ 7,9%, số lao

động đã kinh qua đào tạo bao gồm cả số lao động do DN tự đào tạo chiếm tỷ trọng là 29,4% và số lao động phổ thông chiếm tỷ lệ là 51,4% so với tổng lao động cùng kỳ.

Về cơ cấu trình độ lao động theo loại hình DN năm 2006 thì DN HTX, DN tư nhân, công ty TNHH tư nhân và công ty cổ phần không có vốn nhà nước có trình độ lao động thấp hơn công ty cổ phần có vốn nhà nước, DNNN và DN có vốn đầu tư nước ngoài. Tỷ lệ lao động có trình độ từ cao đẳng trở lên ở DN tư nhân thấp nhất (7% ), kể đến là HTX (8,3%), điều này có vẻ như không hợp lý. Tuy nhiên, do khu vực HTX chỉ có 13 DN, những DN này có lịch sử lâu dài, tồn tại và phát triển được đến hôm nay trải qua quá trình cạnh tranh gay gắt, khu vực này chủ yếu là các DN kinh doanh bán lẻ xăng dầu, đây là ngành hàng kinh doanh có điều kiện, điều này cũng lý giải cho việc tỷ lệ công nhân qua đào tạo cao nhất (42%); Tỷ lệ công nhân qua đào tạo của DN có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty cổ phần và DNNN có tỷ lệ công nhân được đào tạo cao hơn, bởi vì hầu hết những DN này đều kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp chế biến thủy sản, công nghiệp sản xuất đường, cơ khí, đóng tàu, do vậy đòi hỏi phải có trình độ tay nghề kỹ thuật. Tỷ lệ lao động phổ thông chiếm tỷ lệ khá cao từ 42% đến 63% lần lượt từ DNNN đến DN tư nhân. DN có vốn đầu tư nước ngoài có tỷ lệ công nhân phổ thông thấp nhất chỉ có 35,1% trong tổng số lao động. Điều này cũng hợp lý vì nó tương thích với trình độ công nghệ tiên tiến của loại hình DN này (xem bảng 2.19).

**Bảng 2.19: Cơ cấu trình độ lao động theo loại hình doanh nghiệp năm 2006**

Phân loại trình độ học vấn	DNNN	DNTN	CT TNHH T nhân	CT CP có vốn NN	CTCP không có vốn NN	HTX	Đầu tư NN	tỷ lệ bình quân
1) Cao đẳng trở lên	15%	7.0%	9.5%	13.0%	11.5%	8.3%	16.2%	10.7%
2) Trung cấp	8%	7.5%	7.0%	9.0%	8.3%	7.4%	8.1%	7.9%
3) Công nhân qua đào tạo*	35%	22.5%	26.0%	35.0%	36.7%	42%	40.5%	29.9%
4) Công nhân phổ thông	42%	63.0%	57.5%	43.0%	43.1%	43%	35.1%	51.4%
<b>Tổng số</b>	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100%	100%	100%

*Nguồn : Sở Lao Động, Thương binh và Xã Hội tỉnh Cà Mau (2006 )*

*Ghi chú : \* bao gồm cả số lượng công nhân do DN huấn luyện.*

Đánh giá chung, trình độ lao động trong các DN của tỉnh nhìn chung là thấp, hầu hết lao động làm việc trong các DN tại Cà Mau là lao động phổ thông (51,4%), phần lớn các DN chế biến thủy sản đều phải tự đào tạo tay nghề cho người lao động,

chứ không phải lao động được đào tạo qua trường lớp, điều này dẫn đến chi phí đào tạo lao động cao, nhưng trình độ hiểu biết về khoa học, kỹ thuật thấp, nên hạn chế trong việc phát huy sáng kiến cải tiến công nghệ.

- *Năng suất lao động*: Doanh thu thuần bình quân của một lao động là 940,85 triệu đồng. Trong đó, năng suất lao động trong DN có vốn đầu tư nước ngoài cao nhất 2.904,65 triệu đồng/ lao động; Doanh thu bình quân của 1 lao động trong các DN ngoài nhà nước là 979,51 triệu đồng/ lao động; thấp nhất là các DN nhà nước bằng 757,77 triệu đồng/ lao động (*xem bảng 2.20*).

- *Về thu nhập của người lao động*: Thu nhập bình quân của người lao động trong các DN là 1.461 ngàn đồng/ người/ tháng. Trong đó, Thu nhập của lao động làm việc trong DN có vốn đầu tư nước ngoài là 2.451 ngàn đồng/ người/tháng; thu nhập bình quân trong các DN nhà nước 2.055 ngàn đồng/ người/ tháng; thấp nhất là thu nhập của người lao động trong các DN ngoài quốc doanh chỉ có 1.316 ngàn đồng/ người/ tháng (*xem bảng 2.20*).

**Bảng 2.20: Một số chỉ tiêu bình quân cho một lao động năm 2006**

Theo loại hình doanh nghiệp	Doanh thu bình quân/ 1 lao động (Triệu đồng)	Thu nhập bình quân 1 người/tháng (1000 đồng)	Lợi nhuận bình quân/ 1 lao động ( triệu đồng)
<b>Tổng số</b>	<b>940,852</b>	<b>1461</b>	<b>11,512</b>
1) Doanh nghiệp nhà nước	757,775	2055	9,851
2) DN ngoài quốc doanh	979,514	1316	11,667
3) KV có VĐT nước ngoài	2904,649	2451	149,541
4) SS DN ngoài NN/ DN nhà nước	129,26%	64,04%	118,43%

*Nguồn : Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), kết quả điều tra DN, Cà Mau*

So sánh giữa hai khu vực DNNN và DN ngoài nhà nước, số liệu tại bảng 2.20 cho thấy thu nhập của lao động trong các DN ngoài nhà nước chỉ bằng 64,04% thu nhập của các lao động làm việc trong các DNNN, trong khi năng suất lao động của họ lại cao hơn (129,26%), lợi nhuận mang lại cũng cao hơn bằng 118,43%, trong khi đó phần lớn lao động làm việc trong các DN ngoài nhà nước không được hưởng

các chính sách như bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội (số lao động được đóng bảo hiểm xã hội là 11.625 người, chiếm 41,62% tổng lao động)<sup>1</sup>.

Theo số liệu thống kê đến 31 tháng 12 năm 2006 toàn tỉnh có 25.340 người trong độ tuổi lao động có nhu cầu việc làm nhưng không có việc làm, đây là một nguồn lao động tiềm năng, nhưng cũng tạo sức ép cho xã hội.

Nhiều ý kiến cho rằng, lao động tại Việt Nam là một lợi thế cạnh tranh, bởi vì chi phí lao động rẻ. Nhưng chúng ta phải nhìn nhận lại rằng, chi phí lao động tuy rẻ, nhưng năng suất lao động thấp, chủ yếu là lao động phổ thông, tác phong lao động công nghiệp còn kém, không ổn định. Do đó, nếu so sánh lao động Cà Mau với lao động các nước trong khu vực thì có thể nói đây là điểm yếu của lao động ở Cà Mau

Tóm lại: Nhân lực trong các DN nói chung, DNNVV nói riêng chủ yếu là lao động phổ thông, thiếu công nhân kỹ thuật có tay nghề cao, năng suất lao động thấp; quyền lợi của người lao động chưa thực sự được đảm bảo; lao động trong các DNNN năng suất quá thấp, cần phải rà soát, sắp xếp và đào tạo lại theo hướng chuyên ngành cho tương thích với máy móc thiết bị và yêu đổi mới sản xuất kinh doanh.

### **2.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các DNNVV tỉnh Cà Mau.**

#### **2.3.2.1. Các nhân tố quốc tế và trong nước .**

##### **- Các nhân tố quốc tế.**

Xu hướng chung của nền kinh tế thế giới là tiếp tục phục hồi và phát triển, các nền kinh tế mang lại hội nhập cao sẽ mang đến thời cơ cho các sản phẩm của các DNNVV tham gia thị trường quốc tế, nhưng đó cũng là thách thức chính đối với sự phát triển của DN Việt Nam. đòi hỏi các DN phải tự vươn lên, không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh cả trên thị trường trong nước và quốc tế.

Quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu và khu vực đang diễn ra hết sức mạnh mẽ, nước ta đã ký kết nhiều Hiệp định hợp tác đa phương và song phương với các tổ chức quốc tế và nhiều quốc gia trên thế giới. Đặc biệt, nước ta đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Thực hiện các cam kết WTO và các Hiệp định song phương và đa phương sẽ dẫn đến xuất hiện nhanh

<sup>1</sup> Nguồn : Biểu 04F/TH-DN, Một số chỉ tiêu về sử dụng và biến động lao động trong các DN năm 2006, Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Cà Mau năm 2006

chóng các cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu cũng như các thách thức trong cạnh tranh quốc tế đối với sự phát triển của cộng đồng DN Việt Nam, đặc biệt là các DNNVV.

Các thành tựu khoa học, công nghệ, kỹ thuật mới không ngừng được phát minh và ứng dụng trong thực tế. Đây cũng là yếu tố mang tính tác động hai mặt đối với sự phát triển của DN Việt Nam.

Sự ra đời, phát triển và xu hướng hợp nhất của các tập đoàn kinh tế xuyên quốc gia, đa quốc gia ... đã ảnh hưởng không nhỏ đến NLCT của các DN Việt Nam, đặc biệt là các DNNVV.

#### **- Thực trạng các nhân tố trong nước :**

Trong thời gian qua nhiều chính sách khuyến khích hỗ trợ nhằm nâng cao khả năng hoạt động của DN cũng như khả năng cạnh tranh của các DN đã được triển khai, Cụ thể :

+ *Xây dựng môi trường phát triển và môi trường cạnh tranh cho doanh nghiệp.* Luật DN ra đời và đi vào thực tiễn đã tạo môi trường thông thoáng cho hoạt động kinh doanh, tạo bước đột phá về cải cách hành chính, nâng cao đáng kể tính nhất quán, tính thống nhất, minh bạch và bình đẳng trong khuôn khổ pháp luật về kinh doanh ở nước ta, Bằng việc đơn giản hoá thủ tục thành lập DN, bãi bỏ hàng trăm giấy phép và qui định pháp luật không còn phù hợp về điều kiện kinh doanh và thiết lập một hệ thống văn bản mới thi hành, Luật Doanh nghiệp và việc thực hiện luật đã bước đầu tạo ra “sân chơi” bình đẳng, không phân biệt đối xử với các loại hình DN, chuyển đổi phương thức quản lý nhà nước đối với DN từ “tiền kiểm” sang “hậu kiểm”, chuyển đổi phương thức đăng ký kinh doanh từ “xét duyệt, cấp phát” sang phục vụ, hỗ trợ, hướng dẫn là chủ yếu.

Nhà nước ban hành hàng loạt các luật như : Luật Doanh Nghiệp, Luật cạnh tranh, Luật Khuyến khích đầu tư ... đã góp phần làm cho nền kinh tế trở nên sôi động và linh hoạt hơn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của cuộc sống, tác động tích cực đến sự phát triển của nền kinh tế nói chung, làm động lực cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh.

#### **+ Tạo lập thị trường cho DN:**



\* Phá bỏ các ngăn cấm, hạn chế, cát cứ thị trường. Xây dựng một thị trường thống nhất trong cả nước, liên kết với thị trường nước ngoài.

\* Từng bước tạo lập đồng bộ các thị trường : Thị trường tiêu thụ sản phẩm trong nước, thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động.

+ **Mở cửa nền kinh tế**, mà đặc trưng là mở rộng và đa dạng hoá hoạt động ngoại thương, thu hút đầu tư nước ngoài và hội nhập sâu sắc với hệ thống thương mại quốc tế thông qua việc gia nhập ASEAN, APEC, WTO, ký kết và thực hiện nhiều Hiệp định song phương và đa phương khác.

+ **Giảm bớt sự can thiệp, kiểm soát của nhà nước đối với thị trường.**

\* Mặc dù tỷ giá hối đoái vẫn nằm trong phạm vi quản lý của nhà nước, nhưng sự điều hành đã có tính chủ động và linh hoạt cao, đưa tỷ giá bám sát với thực tế thị trường.

\* Cải cách mạnh mẽ các hạn chế kinh doanh thông qua giấy phép kinh doanh, giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh, chứng chỉ hành nghề, cải cách hành chính nhà nước, thống nhất chủ trương để giải quyết một công việc chỉ tập trung vào một đầu mối (cơ chế một cửa) và đơn giản hoá thủ tục hành chính.

\* Cải cách thuế, chuyển thuế doanh thu với nhiều mức thuế sang thực hiện thuế giá trị gia tăng (VAT). Nhờ đó đảm bảo hiệu lực thực hiện thuế, tạo môi trường bình đẳng về nghĩa vụ nộp thuế giữa các DN, giữa các ngành, nghề, loại kinh doanh.

Tuy nhiên, thủ tục hành chính vẫn còn rườm rà cũng hạn chế nhiều đến khả năng áp dụng các tiến bộ mới vào kinh doanh, phát huy tính năng động, linh hoạt trong kinh doanh của đơn vị.

Mặt khác, vị thế và vai trò của DNTN một thời gian dài bị xem nhẹ, cho nên dẫn đến nhiều vấn đề liên quan như chính sách vay vốn, khuyến khích xuất khẩu, mối liên kết kinh tế giữa DNNN với DNTN chưa được thiết lập. Nhìn chung, còn nhiều vấn đề cần được tháo gỡ để DN phát triển và nâng cao NLCT khi tham gia vào quá trình toàn cầu hoá.

+ **Các biện pháp khuyến khích hỗ trợ DN :**

\* Thực tế những năm qua cho thấy hệ thống chính sách khuyến khích đầu tư trong nước, đặc biệt cùng với Luật Doanh nghiệp đã có những đóng góp đáng kể, quan trọng cho sự phát triển của đất nước, thúc đẩy sự phát triển của các thành phần kinh tế trong nước nói chung DNNVV nói riêng.

\* Tiếp cận cơ hội kinh doanh và nguồn lợi của đất nước : Nhà nước đã và đang cố gắng mở rộng nhiều cơ hội kinh doanh và đảm bảo các DN có quyền ngang nhau tiếp cận các cơ hội kinh doanh. Các thông tin về thị trường, chính sách đầu tư của nhà nước... được thông báo kịp thời và khá đầy đủ trên báo đài và các phương tiện thông tin đại chúng. Nhiều chính sách khuyến khích các DN tận dụng và sử dụng tốt nguồn lực của đất nước như lao động có tri thức, ứng dụng kết quả nghiên cứu công nghệ, vốn đầu tư trong dân, từ ngân sách nhà nước, vay hỗ trợ từ nước ngoài (ODA)

\* Xây dựng các kênh đối thoại, cung cấp thông tin cho DN: Bên cạnh các cuộc trao đổi giữa cơ quan quản lý với DN, Thủ tướng Chính phủ duy trì đều đặn các cuộc trao đổi trực tiếp với đại diện các DN, nhằm tiếp nhận các kiến nghị từ phía DN, nghiên cứu để sửa đổi môi trường hoạt động của DN ngày càng tốt hơn. Một số kênh thông tin thương mại tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Cục Phát triển DNNVV- Bộ Kế hoạch và Đầu Tư, Cục Xúc tiến Thương Mại - Bộ Thương Mại đã được tổ chức để hỗ trợ cho DN tìm kiếm thị trường, bạn hàng, kiểm tra giá cả. Một số hiệp hội nghề nghiệp được thành lập, làm đầu mối tiếp xúc giữa DN và các cơ quan quản lý nhà nước, cung cấp thông tin về thị trường, chính sách của nhà nước cho DN, đồng thời tập hợp đề xuất các kiến nghị cho chính phủ để có chính sách quản lý và phát triển phù hợp.

+ ***Cải cách doanh nghiệp nhà nước*** : Cải cách DNNN là giải pháp chủ yếu trong giai đoạn hiện nay nhằm nâng cao hoạt động của DN, thúc đẩy DN tăng trưởng, phát triển, đồng thời cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam. Hiện nay, quá trình sắp xếp lại DN gắn liền với các giải pháp chuyển đổi DN theo hình thức cổ phần hoá, nhằm thay đổi căn bản cơ chế quản lý, hoạt động của DN, tạo động lực cho người lao động, cải tiến hiệu quả hoạt động. Cải cách DNNN còn là biện pháp cơ bản nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động của các DN, giảm thiểu sự chi phối của nhà nước thông qua DNNN trong một số ngành như Thương mại, điện tử, chế biến ... Các chính sách phát triển DNNN đã dần phân định rõ các lĩnh vực mang tính độc quyền tự nhiên, các lĩnh vực DN nhà nước phải giữ vị trí nòng cốt, phân định rõ DN hoạt động kinh doanh, hoạt động công ích. Nhờ đó, sự phân biệt giữa các hình thức DN đã được thu hẹp đáng kể, khuyến khích đông đảo các nhà đầu tư tham gia vào kinh doanh trên cơ sở cạnh tranh lành mạnh.

### **2.3.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của DNNVV tại Cà Mau.**

Khái quát chung về môi trường cạnh tranh tỉnh Cà Mau qua chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2007 vừa được Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI) công bố. Chỉ số PCI nhằm đánh giá và xếp hạng môi trường kinh doanh và chính sách phát triển kinh tế tư nhân (KTTN) của các tỉnh, thành phố; đánh giá chất lượng điều hành kinh tế của chính quyền địa phương để thúc đẩy sự phát triển kinh tế của khu vực tư nhân.

#### **- Về Chỉ số PCI Tổng hợp :**

+ Năm 2006, Cà Mau được xếp hạng 57/64 tỉnh, thành phố với 43,99 điểm thuộc nhóm thấp, đứng đầu là Bình Dương 78,23 điểm và cuối cùng là Lai Châu với 36,76 điểm.

+ Năm 2007, Cà Mau vươn lên hạng 29/64 tỉnh, thành phố với 56,19 điểm, thuộc nhóm khá, đứng đầu vẫn là Bình Dương với 77,2 điểm và đứng cuối là Đắc nông với 37,96 điểm.

#### **- Về các chỉ số thành phần :**

+ Năm 2007 có 2 chỉ số đạt loại khá, đó là : Chi phí thời gian để thực hiện các qui định của nhà nước 7,76 điểm; chi phí gia nhập thị trường 7,12 điểm.

+ 5 chỉ số đạt loại trung bình:

\* Ưu đãi đối với DNNN : 6,66 điểm.

\* Tính minh bạch và tiếp cận thông tin : 6,35 điểm.

\* Chi phí không chính thức : 6,07 điểm.

\* Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất đai: 6,05 điểm.

\* Đào tạo lao động : 5,26 điểm /

+ 3 chỉ số đạt loại thấp, đó là :

\* Tính năng động tiên phong của lãnh đạo tỉnh : 4,67 điểm

\* Thiết chế pháp lý : 4,64 điểm.

\* Chính sách phát triển kinh tế khu vực KTTN : 4,28 điểm..

So với năm 2006, năm 2007 đã ghi nhận sự tiến bộ của Cà Mau, tăng 28 bậc .  
Các chỉ tiêu thành phần đều được đánh giá cao hơn trước . Điều này chứng tỏ môi

Cà Mau	Chi phí gia nhập thị trường	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	Tính minh bạch và tiếp cận thông tin	Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của nhà nước	Chi phí không chính thức	Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước	Tính năng động tiên phong của lãnh đạo tỉnh	Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân	Đào tạo lao động	Thiết chế pháp lý
2006	5,99	5,74	5,07	4,33	6,97	5,73	4,10	3,47	3,65	3,00
2007	7,12	6,05	6,35	7,76	6,07	6,66	4,67	4,28	5,26	4,64

trường cạnh tranh đã có sự cải thiện đáng kể.

#### - Phân tích chi tiết các chỉ số thành phần :

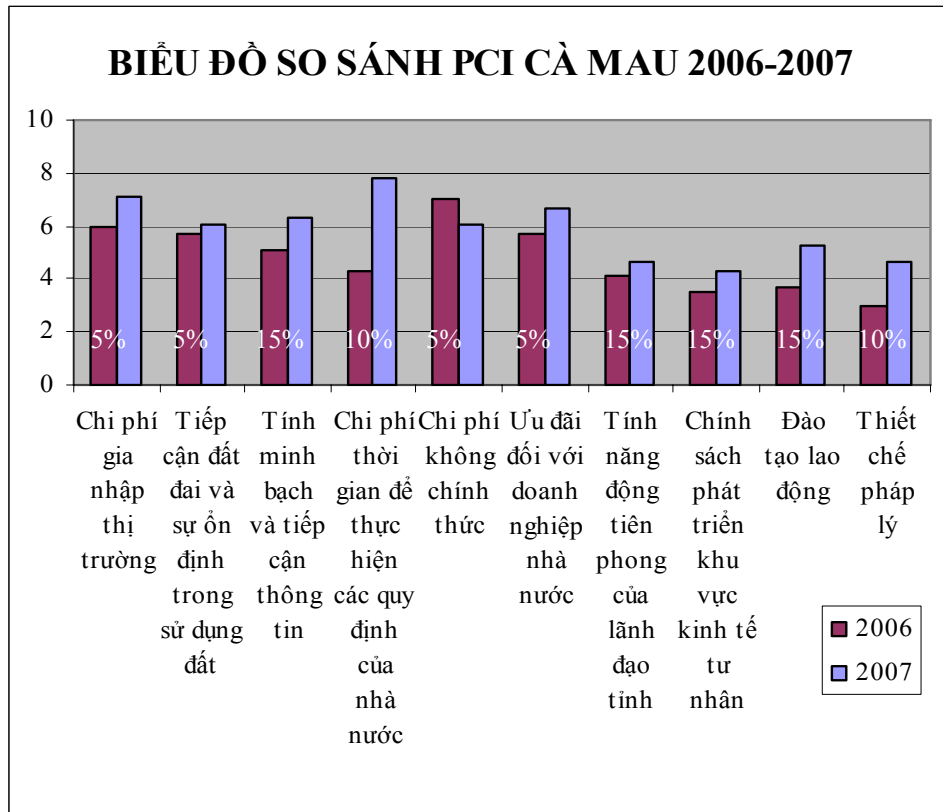
+ *Chi phí gia nhập thị trường*: Tỉnh Cà Mau đạt 7,12 điểm/10 đứng thứ 55/64. Cao nhất là Quảng Trị với 9,49 điểm và thấp nhất là Hậu Giang với 6,24 điểm.

\* Trong đó đáng chú ý là chỉ có 38,46% DN cho rằng phải mất hơn một tháng để khởi sự DN; chỉ có 7,69% số DN cho rằng phải mất hơn 3 tháng để khởi sự kinh doanh; 17,86% DN gặp khó khăn để có đủ các loại giấy cần thiết.

#### **Bảng 2.21 : So sánh các chỉ tiêu thành phần năm 2006 □ 2007**

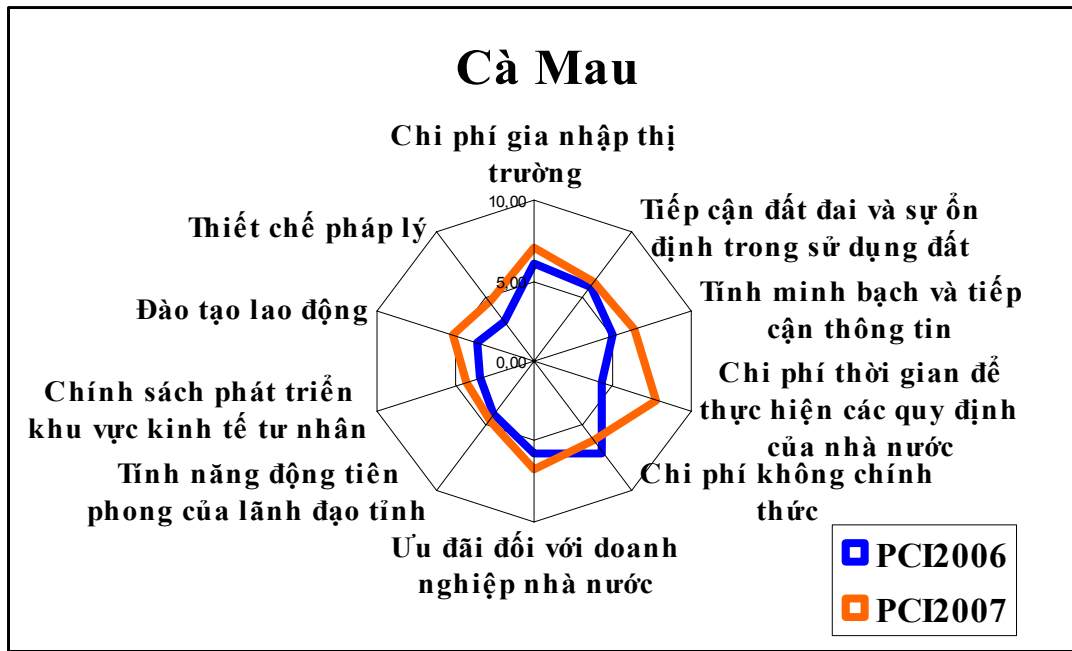
*Nguồn : VCCI*

Hình 2.3



Nguồn : VCCI và VNCI (2007), Báo cáo nghiên cứu chính sách - VNCI số 12

Hình 2.4 : Biểu đồ  hình sao  So sánh PCI Cà Mau 2006 - 2007



Nguồn : VCCI và VNCI (2007), *Báo cáo nghiên cứu chính sách - VNCI số 12*

**Bảng 2.22** : So sánh các chỉ tiêu PCI thành phần với số trung vị năm 2007

	Chi phí gia nhập thị trường	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	Tỉnh minh bạch và tiếp cận thông tin	Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của nhà nước	Chi phí không chính thức	Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước	Tỉnh năng động tiên phong của lãnh đạo tỉnh	Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân	Đào tạo lao động	Thiết chế pháp lý
<b>Cà Mau</b>										
<b>2007</b>	7,12	6,05	6,35	7,76	6,07	6,66	4,67	4,28	5,26	4,64
<b>Trung Vị</b>	7,92	6,28	5,84	6,21	6,60	6,73	5,03	4,71	5,03	4,36

Nguồn : VCCI và VNCI (2007), *Báo cáo nghiên cứu chính sách - VNCI số 12*

**+ Về Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất:**

Đạt 6,05 điểm/10 đứng thứ 39/64. Cao nhất là Long An với 7,71 điểm và thấp nhất là Hà Nội với 4,32 điểm.

\* Trong đó 76,92% số DN trong diện khảo sát có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

\* Cần lưu ý thêm rằng có đến 62,37% DN cho rằng nếu đất đai dễ tiếp cận hơn thì sẽ mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

\* 20,83% số DN trong diện khảo sát cho rằng họ phải thuê lại đất từ DNNN.

+ **Tính minh bạch và tiếp cận thông tin:** Về chỉ số này, Cà Mau được 6,35 điểm/10, xếp hạng 18/64 tỉnh, thành phố; Cao nhất là Lào Cai (8,56 điểm) và thấp nhất là Đắc Nông (2,24 điểm).

\* Chỉ có 7% DN cho rằng các văn bản tài liệu, kế hoạch của tỉnh là minh bạch, công khai.

\* 65,34% cho rằng đều cần có mối quan hệ để có được các tài liệu, kế hoạch của tỉnh,

\* 56,63% DN được khảo sát cho rằng quan hệ với cơ quan nhà nước là rất quan trọng hoặc quan trọng đối với công việc kinh doanh của mình.

\* 53,95% DN cho rằng, việc đàm phán với cán bộ thuế là phần thiết yếu trong hoạt động kinh doanh.

\* 9,3% DN đồng ý với việc tỉnh có trao đổi ý kiến với DN về những thay đổi trong qui định pháp luật.

\* Chỉ có 40,51% DN cho rằng chất lượng dịch vụ tư vấn do cơ quan của tỉnh cung cấp về thông tin pháp luật là tốt.

+ **Chi phí thời gian để thực hiện các qui định của nhà nước:** Về chỉ số này, Cà Mau được 7,76 điểm/10 đứng xếp hạng 5/64 tỉnh, thành phố; Cao nhất là Hà Tây (8,18 điểm) và thấp nhất là Lai Châu (2,99 điểm).

Đây là một điểm sáng của Cà Mau, tuy nhiên cần lưu ý:

\* Chỉ có 31,18% DN cho rằng số ngày làm việc với chính quyền địa phương giảm đi sau khi có luật DN.

\* 33,33% DN trả lời rằng thanh tra và kiểm tra có giảm từ khi có Luật DN.

\* Số giờ trung bình của mỗi lần kiểm tra là 4 giờ.

+ **Chi phí không chính thức:** Cà Mau được 6,07 điểm/10 đứng xếp hạng 52/64 tỉnh, thành phố; cao nhất là Tiền Giang (7,71 điểm) và thấp nhất là Hà Nội (5,36 điểm).

\* 32,39% số DN được khảo sát cho rằng các chi phí không chính thức là cản trở chính đối hoạt động kinh doanh.

\* 55,56% DN cho rằng các DN cùng ngành trả chi phí không chính thức.

\* 11,84% DN cho rằng DN tốn hơn 10% doanh thu cho các loại chi phí không chính thức.

\* 34,21% DN đồng ý việc cán bộ tỉnh sử dụng các qui định của địa phương với mục đích trục lợi.

\* 30,14% DN cho rằng thường xuyên phải trả chi phí không chính thức thì công việc mới được giải quyết.

+ ***Ưu đãi đối với DN nhà nước***: Cà Mau được 6,66 điểm/10 đứng xếp hạng 36/64 tỉnh, thành phố; Cao nhất là Bình Dương (8,29 điểm) và thấp nhất là Đắk Nông (4,79 điểm).

\* 35,82% DN đồng ý việc ưu đãi đối với DNNN là cản trở đối với hoạt động kinh doanh của DN.

\* 37,5% DN cho rằng chính quyền tỉnh có thái độ tích cực đối với khu vực tư nhân.

\* 55% DN cho rằng thái độ này đã được cải thiện trong vòng hai năm qua.

\* Chỉ có 34,67 DN đồng ý rằng thái độ không phụ thuộc vào mức đóng góp tài chính.

\* 22,39% DN đồng ý việc ưu đãi DN cổ phần hóa là cản trở đối với công việc kinh doanh của DN.

\* 55,26% DN đồng ý rằng chính sách cổ phần hoá DN của tỉnh là rất tốt.

+ ***Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh***: Cà Mau đạt 4,76 điểm/10 xếp hạng 35/64 tỉnh, thành phố; cao nhất là Bình Dương (9,2 điểm ) và thấp nhất là Cao Bằng (2,3 điểm). Đây là chỉ số được đánh giá thấp. Cụ thể:

\* Có 68,49% số DN đồng ý với việc tỉnh triển khai tốt trong khuôn khổ qui định của trung ương.

\* Chỉ có 51,43% số DN đồng ý việc địa phương có tính sáng tạo và sáng suốt trong việc giải quyết những trở ngại đối với cộng đồng.

\* 37,5% số DN cho rằng địa phương có sáng kiến tốt nhưng còn nhiều cản trở ở trung ương.

\* 37,33% số DN được hỏi ý kiến cho rằng không có sáng kiến nào ở cấp tỉnh, tất cả đều đến từ cấp trung ương.



+ **Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân:** Cà Mau đạt 4,28 điểm/10 xếp hạng 55/64 tỉnh, thành phố; cao nhất là Thành phố Hồ Chí Minh (8,73 điểm) và thấp nhất là Bạc Liêu (2,26 điểm). Đây là chỉ số được xếp hạng thấp.

\* Chỉ có 41,77% DN hài lòng về hỗ trợ của tỉnh trong việc cung cấp thông tin về thị trường .

\* 25,97% DN hài lòng về việc hỗ trợ tìm kiếm các đối tác kinh doanh,

\* 51,28% DN hài lòng về hỗ trợ của tỉnh trong việc xúc tiến thương mại và hội chợ thương mại.

\* 34,21% DN cho rằng chất lượng dịch vụ công - Khu công nghiệp và cụm công nghiệp là rất tốt.

\* 39,47% DN hài lòng về hỗ trợ của tỉnh về công nghệ và dịch vụ liên quan đến công nghệ.

+ **Đào tạo lao động:** Cà Mau đạt 5,26 điểm/10, xếp hạng 28/64 tỉnh, thành phố; cao nhất là Đồng Nai (7,33 điểm) và thấp nhất là Lai Châu (1,92 điểm).

\* 68,35% hài lòng về chất lượng giáo dục do các cơ quan của tỉnh cung cấp.

\* 62,03% DN cho rằng chất lượng dịch vụ đào tạo nghề cho người lao động là tốt.

+ **Thiết chế pháp lý:** Cà Mau được 4,54 điểm/10 xếp hạng 26/64 tỉnh, thành phố; cao nhất là Bắc Kạn (6,57 điểm) và thấp nhất là Hà Tĩnh (2,25 điểm).

\* 36,71% DN đồng ý cho rằng hệ thống pháp lý ở địa phương tạo ra cơ chế để DN khởi kiện hành vi tham nhũng của cán bộ công quyền.

\* 81,94% DN tin rằng hệ thống pháp lý sẽ bảo vệ hợp đồng và các quyền tài sản.

\* 56,6% DN cho rằng khi có tranh chấp chủ yếu sử dụng thiết chế pháp lý để giải quyết.

\* Có đến 63,64% số vụ tranh chấp (mà bên nguyên không phải là DNNN hoặc DN có vốn đầu tư nước ngoài) so với tổng số vụ tranh chấp xét xử tại toà án kinh tế cấp tỉnh.

Tóm lại, từ phân tích các chỉ số thành phần ở trên, có thể khái quát môi trường vĩ mô của tỉnh qua thứ hạng cạnh tranh chung và các chỉ số thành phần như sau: Năm 2006 xếp hạng 57/64 tỉnh, Cà Mau xếp trên 7 tỉnh, thành phố, chỉ số PCI năm 2006 nằm trong khu vực cuối tương đối thấp; năm 2007 Cà Mau xếp hạng

29/64 tăng 28 bậc, môi trường kinh doanh đã được cải thiện đáng kể và được xếp trong nhóm khá, Tuy nhiên, so với các tỉnh ĐBSCL, Cà Mau xếp hạng 11/13 đứng trên Kiên Giang và Bạc Liêu.

Như vậy, với mức độ từ cao xuống thấp khi đánh giá về nhân tố ảnh hưởng đến NLCT cấp tỉnh tác động đến môi trường kinh doanh của các DN nói chung, DNNVV nói riêng, theo chúng tôi có thể sắp xếp theo thứ tự sau :

1) Chi phí thời gian để thực hiện các qui định của NN:	5/64.
2) Tính minh bạch và tiếp cận thông tin:	19/64.
3) Thiết chế pháp lý:	26/64
4) Đào tạo lao động:	28/64
5) Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh:	35/64.
6) Ưu đãi đối với DNNN ( môi trường cạnh tranh):	36/64.
7) Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất:	39/64.
8) Chi phí không chính thức :	52/64.
9) Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân:	55/64.
10) Chi phí gia nhập thị trường:	55/64

#### ***2.4. Kết luận về năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau.***

Qua phân tích các yếu tố cấu thành và nhân tố ảnh hưởng đến NLCT của DNNVV tỉnh Cà Mau, chúng ta có thể rút ra các kết luận như sau:

***Thứ nhất, về thị trường cạnh tranh:*** Sản phẩm và dịch vụ của các DNNVV Cà Mau, chủ yếu là tiêu thụ nội tỉnh phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng tại địa phương. Ngoại trừ một số loại sản phẩm của các DN trong ngành chế biến thực phẩm như các mặt hàng tôm đông lạnh, cá đông lạnh xuất khẩu ... phần nào có khả năng cạnh tranh quốc tế. Đa phần còn chất lượng thấp, giá thành cao, khó lòng cạnh tranh được với hàng ngoại nhập.

***Thứ hai, các yếu tố cạnh tranh:*** Về cơ bản các DNNVV Cà Mau cho rằng, vốn là yếu tố quan trọng quyết định sức cạnh tranh của DN, sau đó lần lượt là trình độ quản lý, trình độ trang thiết bị công nghệ, trình độ nguồn nhân lực, tính độc đáo của sản phẩm, nghiên cứu thị trường, mạng lưới phân phối và thương hiệu.

***Thứ ba, về đối thủ cạnh tranh:*** Cạnh tranh giữa các DNNVV Cà Mau diễn ra không quá gay gắt, chủ yếu là cạnh tranh giữa các DNNN với DNTN; cạnh tranh

giữa các DNTN với nhau; cạnh tranh giữa các DN cùng sản xuất kinh doanh một ngành hàng, mặt hàng.

**Thứ tư, về môi trường kinh doanh:** Chính phủ, chính quyền địa phương đã có nhiều chính sách khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi để phát triển DN nói chung, DNNVV nói riêng và bước đầu đã phát huy được tác dụng tích cực. Tuy nhiên, môi trường đầu tư và kinh doanh tại địa phương vẫn chưa được cải thiện, chưa thực sự hỗ trợ cho các DN đầu tư, mở rộng sản xuất, đầu tư công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.

Như vậy, có thể khẳng định, NLCT của các DNNVV Cà Mau trên thị trường quốc tế và trong nước là quá thấp. Nguyên nhân NLCT của các DNNVV yếu kém được khái quát như sau:

- Phần lớn các DNNVV Cà Mau là những DN nhỏ và siêu nhỏ, tập trung chủ yếu trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, vốn hoạt động kinh doanh ít. Thiếu vốn, các DNNVV không có điều kiện mở rộng qui mô, lựa chọn mặt hàng có chất lượng cao trong kinh doanh, đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ sản xuất kinh doanh.

- DNNVV phát triển một cách tự phát, thiếu tính qui hoạch và không chú ý đến yếu tố kỹ thuật công nghệ và lợi thế cạnh tranh.

- Sự gắn kết giữa các DN lớn và các DNNVV còn kém bền chặt, các DNNVV chưa thực sự là những vệ tinh, thầu phụ cho các DN sản xuất hàng xuất khẩu.

- Chi phí sản xuất, kinh doanh cao, hoạt động tài chính kém hiệu quả; năng lực quản lý, điều hành chưa tốt; chất lượng lao động thấp, thiếu ổn định; công nghệ và khả năng tiếp cận đổi mới công nghệ sản xuất kinh doanh còn lạc hậu.

- Hầu hết các DNNVV chưa xây dựng được chiến lược và kế hoạch kinh doanh đúng đắn và có hiệu quả; thiếu thông tin về thị trường; thực hiện các công việc marketing mang tính thời vụ và dựa vào kinh nghiệm bản thân DN; mục tiêu marketing DN là doanh số bán hàng.

- Cơ sở hạ tầng kém phát triển, xa thị trường chính, không thu hút được vốn đầu tư nước ngoài (chỉ duy nhất một DN). Do vậy, không tạo được động lực và sức cạnh tranh đối với các DN trong tỉnh.

- Môi trường kinh doanh của DN còn chưa hoàn chỉnh, đồng bộ, chưa thực sự hỗ trợ cho các DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh.

**Chương 3:**  
**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC**  
**CẠNH TRANH CỦA DNNVV TỈNH CÀ MAU .**

**3.1. Quan điểm và phương hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV Cà Mau .**

***3.1.1. Các quan điểm nâng cao năng lực cạnh tranh.***

- Đặt NLCT của DNNVV Cà Mau trong mối quan hệ với NLCT của quốc gia, sản phẩm và tổng thể NLCT của DN nói chung và trong mối quan hệ với quá trình cải cách DN nhà nước.

- Nâng cao NLCT của DNNVV Cà Mau trên thị trường quốc tế gắn với thị trường nội địa, vừa chú trọng thị trường trong nước, vừa đa dạng hóa thị trường ngoài nước.

- Nâng cao NLCT của DNNVV phải xuất phát từ nhu cầu thị trường và phát huy tối đa các lợi thế của tỉnh về tài nguyên, đất đai, lao động.

- Quan điểm về mặt hàng: Trước hết cần coi trọng mặt hàng, sản phẩm truyền thống, đồng thời tích cực mở rộng những ngành hàng, sản phẩm mới theo yêu cầu của thị trường và hướng tới các sản phẩm có giá trị gia tăng lớn, chế biến sâu và có hàm lượng công nghệ cao. Cần tập trung đẩy mạnh sản xuất các mặt hàng có lợi thế so sánh và thế mạnh của tỉnh.

- Nâng cao NLCT của DNNVV phải dựa trên cơ sở ứng dụng rộng rãi tiến bộ khoa học, công nghệ trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.
- Nâng cao NLCT của DNNVV phải gắn liền với quá trình xây dựng thương hiệu và quản trị thương hiệu.
- Nâng cao NLCT của DNNVV phải quán triệt quan điểm hiệu quả kinh tế - xã hội.

### ***3.1.2. Phương hướng nâng cao năng lực cạnh tranh:***

- Bản thân mỗi DN phải chủ động, vận động tìm hướng kinh doanh thích hợp với nhiều loại sản phẩm, hàng hoá dịch vụ có chất lượng cao, giá bán hạ đảm bảo NLCT với hàng hoá tương tự của các nước trong khu vực. Phải nỗ lực tăng cường NLCT bằng việc thúc đẩy công tác nghiên cứu và thực hiện các biện pháp nâng cao trình độ quản lý kinh doanh; đa dạng hoá và nâng cao chất lượng sản phẩm; xây dựng mạng lưới phân phối; tăng hiệu quả tài chính của DN; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và tiếp thị; nâng cao mặt bằng công nghệ và tri thức, nhất là mức độ nghiên cứu và triển khai công nghệ.

- Tập trung nâng cao NLCT ở một số nhóm sản phẩm trọng điểm, giữ vững thị phần, thị trường trong nước và mở rộng thị trường xuất khẩu để phát huy lợi thế so sánh của hàng hóa Cà Mau ở các thị trường truyền thống, tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước Hoa Kỳ, Nga và các thị trường khác.

- Nhà nước phải tạo điều kiện cho các DNNVV hoạt động kinh doanh, cải thiện môi trường kinh doanh cho mọi thành phần kinh tế, phát triển các thị trường; cải thiện đáng kể kết cấu hạ tầng, góp phần hỗ trợ đầu tư cho các thành phần kinh tế và tăng năng suất lao động nói chung; tạo lập môi trường thể chế có hiệu quả theo hướng khuyến khích cạnh tranh và phù hợp với thông lệ cũng như cam kết quốc tế .

- Nhà nước cần phải tiếp tục đổi mới cung cách quản lý DN, không can thiệp vào hoạt động kinh doanh cụ thể của DN.

## **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV Cà Mau.**

### ***3.2.1 Nhóm giải pháp về phía nhà nước Trung ương :***

Trong thời gian gần đây, cơ chế chính sách quản lý của nhà nước đối với các DN, trong đó có các DNNVV đã từng bước được hoàn thiện. Động lực kinh doanh đã được phát huy, nhiều rào cản đã được loại bỏ, tạo điều kiện thuận lợi cho DN hoạt động trong và ngoài nước. Một số công cụ chính sách vĩ mô đã phát huy tác dụng như luật Doanh nghiệp, luật Cạnh tranh, luật Khuyến khích đầu tư, Nghị định 90, Quỹ hỗ trợ DNNVV, cơ chế tín dụng, Kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm (2006-2010),... Tuy nhiên, còn nhiều việc phải làm trên con đường hoàn thiện hệ thống chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô để tăng cường NLCT, thúc đẩy sự phát triển năng động và có hiệu quả của DNNVV.

Từ bài học kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước trên thế giới kết hợp với thực tiễn hoạt động của DNNVV tại Việt Nam trong thời gian qua thì việc tạo lập khuôn khổ pháp lý phù hợp để DNNVV có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định và phát triển là một trong những vấn đề quan trọng. Hệ thống pháp luật cần được tiếp tục hoàn thiện theo hướng tạo sự bình đẳng trong hoạt động kinh doanh giữa các loại hình DN, phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế và tiến trình hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới. Trước hết cần hoàn thiện hệ thống khung khổ pháp luật hỗ trợ DNNVV theo lộ trình sau:

### ***3.2.1.1. Hình thành khung khổ pháp lý chung cho hoạt động của DNNVV.***

Việc tạo khuôn khổ pháp lý nhất quán là điều kiện quan trọng đầu tiên làm cơ sở cho việc hoạch định chính sách và tổ chức thực hiện chính sách hỗ trợ các DNNVV. Trên tinh thần đó cần tập trung vào một số giải pháp sau :

***Một là, sớm ban hành luật điều chỉnh các DNNVV.*** Mục đích của luật này nhằm (1) xác định rõ đối tượng điều chỉnh (DN cần hỗ trợ), tiêu chí phân loại DNNVV, địa vị pháp lý của DNNVV trong mối quan hệ với cơ quan quản lý của nhà nước, (2) tạo lập giải pháp khung để bảo hộ quyền và lợi ích hợp pháp cho các DNNVV và (3) xác định trách nhiệm của cơ quan nhà nước, các tổ chức và toàn xã hội trong việc hỗ trợ các DN này.

### ***Hai là, kiện toàn cơ quan đầu mối quản lý thống nhất đối với DNNVV.***

Hiện nay, quản lý nhà nước đối với DNNVV, đặc biệt là DNNVV ngoài quốc doanh do nhiều bộ, ngành chức năng cùng thực hiện, dẫn đến chồng chéo làm giảm hiệu quả các hoạt động các hỗ trợ DNNVV. Giống như các nước trên thế giới cần có một cơ quan làm đầu mối quản lý các DNNVV và các tổ chức này đóng vai

trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển DNNVV. Việt Nam cũng cần có một cơ quan thống nhất quản lý nhà nước các DNNVV trong cả nước. Cơ quan này là đầu mối giúp chính phủ thực hiện các chương trình phát triển DNNVV, phối hợp với các cơ quan chức năng khác để quản lý nhà nước về DNNVV, nghiên cứu hoạch định chiến lược phát triển DNNVV, tham mưu cho chính phủ các chương trình hỗ trợ DNNVV về tài chính, tư vấn thông tin, thị trường, công nghệ và thay mặt chính phủ thực hiện các chính sách hỗ trợ các DNNVV trong cả nước.

Cục Phát triển DNNVV trực thuộc Bộ Kế hoạch & Đầu Tư được thành lập theo Nghị Định 90/2001/NĐ-CP về Trợ giúp phát triển DNNVV. Chức năng nhiệm vụ của Cục Phát triển DNNVV là chịu trách nhiệm giúp Bộ trưởng bộ Kế hoạch và Đầu tư trong việc thực hiện chức năng quản lý nhà nước về xúc tiến phát triển DNNVV. Sự hiện diện và các hoạt động của cục còn tỏ ra khá mới mẻ và chưa thực sự phát huy tác dụng trong việc hỗ trợ các DNNVV trong cả nước.

Củng cố và kiện toàn 3 trung tâm Hỗ trợ kỹ thuật DNNVV tại Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh theo hướng là các trung tâm - nòng cốt của nhà nước cho việc hỗ trợ các DNNVV, sẽ tư vấn các dự án đánh giá khả thi của hoạt động kinh doanh, phái các chuyên gia và cung cấp thông tin để đảm bảo các nguồn lực kinh doanh như nguồn nhân sự, công nghệ và thông tin nhằm đáp ứng các nhu cầu khác nhau của những người có dự định thành lập DN và các DNNVV.

**3.2.1.2. Từng bước nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước đối với DNNVV, hoàn thiện các chính sách vĩ mô hỗ trợ các DNNVV.**

**- Thiết lập nhiều hơn nữa các trang thông tin công cộng về DNNVV.**

Thực tế đòi hỏi phải có các kênh thông tin nhằm giúp các DNNVV tìm hiểu thị trường trong và ngoài nước, quảng bá một cách rộng rãi để các DNNVV có thể tìm kiếm các đối tác nước ngoài và các cơ hội kinh doanh mới. Cần thiết lập và duy trì các trang thông tin (Webside) từ các cơ quan quản lý nhà nước từ trung ương đến địa phương nhằm phục vụ cung cấp thông tin và các dịch vụ công cho cộng đồng DN.

**- Tăng cường ban hành hành các chính sách tài chính tín dụng hỗ trợ DNNVV.**

Hỗ trợ qua chính sách tài chính tín dụng được xem như một trong những giải pháp chủ lực giải quyết các vấn đề nan giải của các DNNVV hiện nay là khó khăn

về vốn để đổi mới công nghệ, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, các biện pháp ưu đãi về vốn nên được thực hiện theo ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh hoặc các vùng cần được khuyến khích đầu tư. Các chính sách tài chính tín dụng đối với DNNVV cần tập trung vào một số nội dung sau:

+ *Bảo đảm cho các DNNVV trong khu vực ngoài quốc doanh thực sự bình đẳng như DNNN khi vay vốn ngân hàng để tạo một “sân chơi bình đẳng” để DNNVV có cơ hội tiếp cận các nguồn vốn vay dễ dàng hơn. Sửa đổi, bổ sung các quy định theo hướng nâng cao hơn nữa quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của tổ chức tín dụng trong việc cho vay; đơn giản hóa thủ tục cho vay.*

+ *Thành lập ngân hàng chuyên doanh cho DNNVV vay.*

Giải pháp này được áp dụng ở nhiều nước, điển hình như Đài Loan, Nhật Bản. Vốn hoạt động được đóng góp từ: Tỷ lệ % nguồn vốn huy động được từ ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng nước ngoài và của các tổ chức tín dụng khác.

Căn cứ nhu cầu vốn mà DNNVV cần với số dư nợ ngân hàng có thể cho vay, chính phủ đưa ra mức tỷ lệ (%) cụ thể quy định các tổ chức tín dụng ngân hàng cho DNNVV vay.

Ưu điểm khi thành lập ngân hàng này :

\* Các cổ đông là các tổ chức tín dụng có kinh nghiệm cho vay và thẩm định dự án; các DN có thể nhận được các khoản vay một cách dễ dàng hơn so với vay các ngân hàng khác với lãi suất ưu đãi.

\* Chỉ chuyên cho DNNVV vay nên việc kiểm soát dễ dàng hơn.

\* Chia sẻ rủi ro vì vốn được góp theo hình thức cổ phần.

Sử dụng mạng lưới sẵn có, giảm được chi phí mở rộng mạng lưới.

+ Tạo môi trường thuận lợi để phát triển thị trường vốn, đảm bảo cho thị trường vốn thành trở thành kênh tài trợ chủ lực cho DNNVV trong tương lai. Để làm được điều này, một số giải pháp cần chú trọng:

\* Sửa đổi khung pháp lý và các điều kiện quy định nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho cho các DNNVV có thể niêm yết trên các sàn giao dịch chứng khoán.

\* Thực hiện các chính sách ưu đãi về thuế cho các DNNVV khi tham gia thị trường chứng khoán, tăng cường phát triển hệ thống thông tin.



\* Đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa DN nhà nước trong đó có DNNVV; có chính sách khuyến khích cho sự ra đời của DNNVV dưới hình thức cổ phần, vì đây là điều kiện quan trọng để giúp công ty có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán.

+ *Phát huy tốt Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV* trong vay vốn ở các tổ chức tín dụng, hỗ trợ khi gặp rủi ro, bất khả kháng không trả được nợ vay.

### **3.2.2. Nhóm giải pháp về phía chính quyền địa phương.**

Qua phân tích các chỉ số PCI về năng lực cạnh tranh địa phương, thực tế cho thấy, sự phát triển kinh tế nói chung, sự lớn mạnh của khu vực DNNVV nói riêng gắn chặt với vai trò quản lý của chính quyền địa phương.

Những địa phương có cán bộ chính quyền năng động, sáng tạo và quan tâm tới việc tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh luôn đạt được tốc độ tăng trưởng nhanh và bền vững. Thực tế cho thấy, không phải cứ ưu đãi đầu tư, hay có vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng là có thể tạo nên sự khác biệt trong sự phát triển kinh tế giữa các địa phương. Chính tính năng động sáng tạo trong quản lý kinh tế của chính quyền địa phương mới là yếu tố quyết định thành công trong phát triển kinh tế của nhiều địa phương. Ngược lại, những địa phương có cán bộ công chức tham nhũng, không tận tâm, môi trường pháp lý không minh bạch sẽ làm thui chột các doanh nhân giỏi, các DN có tiềm năng đóng góp lớn cho nền kinh tế. Nhóm giải pháp nhằm phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNNVV tại Cà Mau là :

#### **3.2.2.1. Phát triển ngành công nghiệp có lợi thế cạnh tranh .**

Dựa vào lợi thế của Cà Mau cần ưu tiên phát triển công nghiệp chế biến thủy sản, cơ khí nông ngư cơ, công nghiệp đánh bắt xa bờ, công nghiệp đóng tàu, tập trung phát triển nhanh công nghiệp khí - điện - đạm , từng bước đưa ngành này trở thành ngành công nghiệp chủ lực của vùng ĐBSCL.

Đây là khâu đột phá để thúc đẩy ngành công nghiệp Cà Mau phát triển, tạo một cú hích cho các ngành công nghiệp phụ trợ khác phát triển như: các ngành phụ trợ cho chăn nuôi và chế biến thủy sản như thức ăn cho tôm, thuốc thú y, bao bì, các ngành hậu cần nghề cá, trồng rừng, khai thác, dịch vụ, thương mại phát triển đóng góp quan trọng cho công nghiệp địa phương.

### **3.2.2.2 Đất đai cho phát triển doanh nghiệp.**

- Cải thiện tình trạng thiếu mặt bằng sản xuất, tăng cường bảo vệ môi trường thông qua việc lập và công khai qui hoạch, kế hoạch sử dụng đất; đẩy nhanh tiến độ triển khai xây dựng hạ tầng các khu, cụm công nghiệp; tạo điều kiện để phát triển các khu công nghiệp, cụm công nghiệp có qui mô hợp lý và giá thuê đất phù hợp với khả năng của DNNVV; hỗ trợ di dời các DNNVV gây ô nhiễm, tác hại đối với môi trường ở các khu dân cư và đô thị đến các khu, cụm công nghiệp tập trung. Hiện tại các khu, cụm công nghiệp đang được khẩn trương xây dựng là: Khu công nghiệp Khánh An, khu tiểu thủ công nghiệp phường 9- xã An Xuyên, khu công nghiệp Hòa Trung, khu công nghiệp Sông Đốc, khu công nghiệp Năm Căn.

- Đẩy nhanh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và khuyến khích đăng ký các giao dịch về đất.

- Đẩy mạnh thực hiện chủ trương thu hồi đất sử dụng không hiệu quả, không đúng mục đích để bố trí cho các cơ sở sản xuất kinh doanh. Cụ thể là thống kê và thu hồi đất đang để hoang hoá, sử dụng không đúng mục đích để bố trí cho các DN, các cơ sở sản xuất, DNNVV đang có nhu cầu.

### **3.2.2.3. Tăng cường tính minh bạch và tiếp cận các thông tin.**

Thực hiện tốt công tác qui hoạch và công bố công khai các qui hoạch về phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, của các địa phương; qui hoạch sử dụng đất, qui hoạch phát triển ngành; qui hoạch các khu, cụm công nghiệp, qui hoạch làng nghề và qui hoạch vùng nguyên liệu gắn với các dự án đầu tư, đảm bảo sự đồng bộ về ngành, nghề giữa sản xuất và dịch vụ. Các thông tin cần được công bố công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên trang web của tỉnh ... Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNNVV tiếp cận các thông tin một cách công khai, minh bạch, tính toán được rủi ro của việc lập và mở rộng kinh doanh.

### **3.2.2.4. Nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại và đầu tư .**

- Đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại và đầu tư của tỉnh thông qua diễn đàn mời gọi đầu tư, liên tục cập nhật thông tin, tích cực xúc tiến và đa dạng hóa hình thức quảng bá rộng rãi hình ảnh một Cà Mau của vùng châu thổ Chín rồng hứa hẹn nhiều tiềm năng đang chuyển mình hội nhập.

- Trung tâm Xúc tiến Thương mại- Du lịch và Đầu tư của tỉnh xây dựng chiến lược Marketing cho các sản phẩm xuất khẩu tại địa phương, làm đầu mối hỗ

trợ các DN trong việc tổ chức quảng bá sản phẩm mới sang các thị trường EU, Nga, Bắc Mỹ ...

- Hỗ trợ các DN trong việc xây dựng và quảng bá thương hiệu sản phẩm xuất khẩu đặc trưng của tỉnh.

**3.2.2.5. Đơn giản hóa các qui định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký kinh doanh, gia nhập thị trường và các hoạt động của DN.** Cụ thể :

Rà soát, đánh giá lại các loại hồ sơ, trình tự, thủ tục chi phí và điều kiện gia nhập thị trường đối với DN, bao gồm các khâu ĐKKD, khắc dấu, mã thuế. Thực hiện cơ chế một cửa liên thông trong giải quyết đăng ký kinh doanh, đăng ký mã số thuế và xin giấy phép khắc dấu nhằm rút ngắn thời gian gia nhập thị trường của các DNNVV theo qui định của pháp luật .

**3.2.2.6. Tính năng động tiên phong của lãnh đạo địa phương.**

Chính quyền địa phương cần chủ động thay mặt khối DN giải quyết các vướng mắc không rõ ràng về văn bản pháp luật, điều này hoàn toàn trái ngược với thái độ thụ động buộc DN phải chờ văn bản hướng dẫn từ trung ương, gây cho DN rất nhiều tổn kém về thời gian, tiền bạc và cơ hội kinh doanh.

Đánh giá tác động của các chính sách đối với DNNVV, định kỳ tổ chức đối thoại giữa cơ quan nhà nước đối với DN, qua đó hướng dẫn và giải đáp các yêu cầu bức thiết cho DN.

Như vậy, việc tạo môi trường kinh doanh minh bạch, thông thoáng, thuận lợi có ý nghĩa quan trọng hơn nhiều so với việc đặt ra những ưu đãi đặc biệt đối với DN.

**3.2.2.7. Giải pháp tài chính trợ giúp DNNVV.**

**- Thúc đẩy nhanh việc thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng:**

Xúc tiến, triển khai thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV tại Cà Mau. Tuy nhiên, cần rút kinh nghiệm của các địa phương đã thành lập, sửa đổi qui chế thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng theo hướng khả thi hơn.

Chính quyền địa phương cần phối hợp với ngân hàng thực hiện biện pháp để thúc đẩy việc thành lập và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV,

như: Thúc đẩy việc thành lập và hoạt động của các hiệp hội của các DN, đặc biệt là hiệp hội DNNVV, cử đại diện tham gia ban trụ bị, tham gia góp vốn và cử đại diện tham gia hội đồng quản lý quỹ.

- Khuyến khích các DN chuyển đổi sang hình thức cổ phần .

Chính quyền địa phương cần đẩy mạnh chính sách cổ phần hóa DNNN, đồng thời có chính sách khuyến khích cho sự ra đời của DNNVV dưới hình thức cổ phần hoặc chuyển đổi các DNTN hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần. Bởi vì chuyển đổi loại hình DN sẽ làm cho cấu trúc vốn của DN linh hoạt hơn, đồng thời đây là một kênh huy động vốn quan trọng đó là thị trường chứng khoán.

#### **3.2.2.8. Hỗ trợ về đào tạo lao động.**

Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho DN nói chung, DNNVV nói riêng chính quyền địa phương cần :

- Phát triển các trung tâm dạy nghề của địa phương; khuyến khích, hỗ trợ cho các tổ chức cá nhân mở các cơ sở dạy nghề ngoài công lập, hỗ trợ làng nghề, nghề nhân; thợ cả trong việc đào tạo nghề, truyền nghề.

- Có chính sách trợ giúp đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ hiểu biết pháp luật, chuyên môn và quản trị kinh doanh, không phân biệt các thành phần kinh tế.

- Phát triển các trường trung học dạy nghề để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đặc biệt chú ý đến chương trình đào tạo sao cho phù hợp với yêu cầu hiện thực của các DN địa phương.

- Phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ kỹ thuật DNNVV tại TP Hồ Chí Minh triển khai các chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV do Chính phủ tài trợ; tăng cường tổ chức các khóa đào tạo khởi sự doanh nghiệp và quản trị doanh nghiệp ( SIYB) do VCCI tổ chức ...

- Đa dạng hóa các loại hình đào tạo, bồi dưỡng theo nhiều hình thức khác nhau để phù hợp với nhu cầu học tập của chủ DN và các cán bộ quản lý của DN, từ đó xây dựng mới hệ thống đào tạo với nhiều trình độ, thời gian khác nhau.

#### **3.2.3. Nhóm giải pháp về phía các DNNVV.**

Bên cạnh các giải pháp từ phía nhà nước, bản thân các DNNVV cũng phải tự nỗ lực đổi mới và hoàn thiện mình cho phù hợp với sự phát triển. Phải không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả kinh doanh, đảm bảo uy tín, xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, biết gắn lợi ích của DN với lợi ích của người tiêu dùng. Có như vậy khu vực DNNVV mới từng bước tạo được niềm tin đối với xã hội, đặc biệt đối với các tổ chức tín dụng như ngân hàng thương mại, các tổ chức, cơ quan nhà nước khác.

### **3.2.3.1. Nhóm giải pháp về vốn .**

- Nâng cao hiệu quả tiếp cận vốn tín dụng của DNNVV.

#### ***Thứ nhất, đối với các tổ chức tín dụng:***

+ Rà soát cơ chế cầm cố, thế chấp, đảm bảo thuận tiện cho DNNVV vay vốn. Trở ngại lớn nhất trong việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng của các DNNVV là tài sản cầm cố, thế chấp trong các khoản vay. Khắc phục vấn đề này cần :

\* Qui định rõ những nội dung liên quan đến nghiệp vụ cầm cố và thế chấp, có kế hoạch hướng dẫn chi tiết giúp DN biết để rút ngắn thời gian làm thủ tục tại các tổ chức tín dụng.

\*Qui định rõ quyền hạn của cán bộ tín dụng, gắn trách nhiệm và quyền hạn của từng cán bộ tín dụng với người đi vay về việc đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ trong quan hệ tín dụng.

+ Khắc phục sự bất cân xứng thông tin giữa ngân hàng và DNNVV. Thực tế cả hai phía chưa thực sự hiểu được nhu cầu và tiềm năng của bên kia, thường ngân hàng không biết được khả năng trả nợ của DN cũng như DN không nắm rõ các qui chế và thể lệ cho vay của ngân hàng. Nếu khắc phục được điều này thì sẽ thu hẹp được khoảng cách giữa DN và ngân hàng trong tài trợ vốn. Để làm được điều này, trước hết cần xây dựng và thực hiện một cơ chế cung cấp thông tin về mọi DN cho công chúng. Hơn nữa, cần cập nhật hóa vào dữ liệu thông tin tất cả các DN thuộc mọi thành phần kinh tế để các ngân hàng, công chúng có thể dễ dàng nhận được các thông tin cơ bản về mọi DN đã đăng ký.

+ Đổi mới cách thức hoạt động của ngân hàng, cần kiên quyết xóa bỏ tình trạng đối xử không bình đẳng trong vay vốn giữa khu vực tư nhân và khu vực nhà nước. Các ngân hàng phải thực sự coi khu vực tư nhân là khách hàng, gắn lợi ích của ngân hàng với lợi ích của DN, cần tích cực hỗ trợ DN cùng tháo gỡ khó khăn, nâng

cao khả năng vay vốn cho DN, tháo bỏ những thủ tục vay vốn rườm rà, tích cực mở rộng những tài sản có thể thế chấp khi vay vốn của DN.

***Thứ hai, đối với DNNVV:***

\* Để tháo gỡ rào cản về đảm bảo tiền vay, DNNVV cần từng bước tạo dựng uy tín với các tổ chức tín dụng bằng năng lực kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn. Để làm tốt việc này đòi hỏi DN phải đổi mới từ nhận thức đến việc làm cụ thể như : Nâng cao năng lực quản trị và điều hành DN; thực hiện nghiêm chế độ hạch toán kế toán, báo cáo tài chính công khai minh bạch; kinh doanh theo đúng pháp luật. Phải khẳng định việc tạo lập uy tín trong quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng là việc các DNNVV phải làm, nó không chỉ giúp DN dễ dàng trong tiếp cận vốn mà còn tạo điều kiện để DN tồn tại và phát triển bền vững.

\* Các DNNVV phải xây dựng được lộ trình bổ sung vốn chủ sở hữu bằng nhiều hình thức. Chủ động trong việc xây dựng dự án đầu tư phù hợp với năng lực về vốn, công nghệ và con người. Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý, chủ động tìm hiểu các dịch vụ ngân hàng nói chung, dịch vụ tín dụng nói riêng. Xây dựng kế hoạch kinh doanh, kế hoạch vay vốn phải có sức thuyết phục và mang tính khả thi, phải chứng minh được khả năng trả nợ bằng những thông số kỹ thuật cụ thể và các phương án dự phòng.

- *Áp dụng phương thức tài trợ DNNVV qua hình thức cho thuê tài chính như là một nguồn tài trợ chủ lực cho việc đổi mới công nghệ cho các DNNVV.* Bởi vì tín dụng trung hạn và dài hạn của ngân hàng đòi hỏi khắt khe về tài sản thế chấp. Vì vậy, cho thuê tài chính là lĩnh vực được đánh giá là hoạt động có triển vọng với những lý do sau :

***Thứ nhất,*** với tư cách là người đi thuê, các DNNVV chủ động hoàn toàn trong việc tìm kiếm hoặc lựa chọn các tài sản, thiết bị mà đơn vị mình cần sử dụng, vừa đảm bảo yêu cầu, trình độ kỹ thuật và công nghệ, vừa phù hợp với năng lực tài chính của mình.

***Thứ hai,*** trong cho thuê tài chính, các công ty cho thuê tài chính là người nắm quyền sở hữu, do đó khi các DNNVV được tài trợ bởi hình thức này, không đòi hỏi phải có một số vốn ban đầu quá lớn, thậm chí các công ty cho thuê tài chính có thể tài trợ 100% nhu cầu cho các DNNVV.

**Thứ ba,** Tùy theo nguồn thu nhập và khả năng thanh toán, các DNNVV có thể lựa chọn thời hạn thuê cho phù hợp. Nếu DNNVV có khả năng tài chính tốt thì chỉ cần thuê trung hạn (từ 1 đến 5 năm) để nhanh chóng xác lập quyền sở hữu của mình đối với tài sản, thiết bị thuê; nếu khả năng tài chính có hạn thì chọn thời hạn thuê dài hạn (trên 5 năm), tiền thuê được trả đều trong nhiều năm sẽ làm giảm gánh nặng tài chính cho các DNNVV.

- **Phát triển các hình thức tài trợ khác:** Ngoài các kênh huy động vốn trên, thì các DNNVV có thể nghĩ đến các nguồn tài trợ tài chính khác như các tổ chức phi chính phủ, các quỹ hỗ trợ hay các hiệp hội .... Ưu điểm của những nguồn tài trợ này là các DN được hưởng lãi suất thấp, được hỗ trợ và tư vấn. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận, đáp ứng đòi hỏi để được cấp tín dụng là khát khe và qui mô cho vay thường nhỏ.

### **3.2.3.2. Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý.**

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới hiện nay, để chủ động thích ứng với cạnh tranh ngày càng gay gắt thì xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý là một trong những vấn đề quan trọng mang tính sống còn của mỗi đơn vị kinh tế.

- Để xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý đòi hỏi mỗi chủ DN phải có được đầy đủ thông tin về những vấn đề như :

+ Mục tiêu của đất nước và chiến lược phát triển của ngành mà DN tham gia trong tương lai. Trên cơ sở nắm bắt chính xác, đầy đủ những mục tiêu này DN sẽ xác định được qui mô đầu tư và phát triển sản xuất phù hợp.

+ Kết quả phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Điều này giúp chủ DN chủ động trong hoạt động kinh doanh.

+ Ngoài ra, các chỉ tiêu về thị trường, sản phẩm, khách hàng... là những căn cứ xây dựng chiến lược phát triển sản xuất trong tương lai của DN.

- Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cần xây dựng một số chiến lược sau :

+ Chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp.

Mỗi một sản phẩm có chu kỳ sống nhất định, do vậy DN phải tính toán làm sao để kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm như cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng

sản phẩm. Muốn thực hiện được điều này thì DN phải không ngừng đổi mới công nghệ.

Các DNNVV Cà Mau cần chọn những sản phẩm có thế mạnh, không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hoá sản phẩm theo nhu cầu tiêu dùng ngày càng đa dạng và nâng cao của xã hội. Khai thác có hiệu quả lợi thế của tỉnh trong lựa chọn sản phẩm kinh doanh. Nâng cao giá trị các mặt hàng xuất khẩu trước hết đối với mặt hàng chủ lực như: tôm đông lạnh, cá, nhiên thể,... tạo cho những mặt hàng này có khả năng cạnh tranh với hàng cùng loại trên thị trường; phát triển mạnh xuất khẩu các mặt hàng thủy sản tươi sống, cá đông lạnh, cá tươi ướp đá, các mặt hàng giá trị gia tăng, các sản phẩm ăn liền đóng gói nhỏ.

Đầu tư, giống công nghệ để nâng cao chất lượng các sản phẩm nông sản như : Thịt heo, khóm, chuối, mật ong ... để xuất khẩu; nghiên cứu phát triển ngành hàng mới, mặt hàng mới, trước mắt cần đầu tư các ngành công nghiệp nhẹ, có suất đầu tư thấp, kỹ thuật không phức tạp, sử dụng nhiều lao động phù hợp với DNNVV như : cơ khí chế tạo phục vụ cho nông nghiệp, nông thôn và ngư nghiệp, hàng thủ công mỹ nghệ, giày, dép ..

Doanh nghiệp cần quán triệt sâu sắc việc coi trọng chiến lược sản phẩm gắn với đổi mới sản phẩm, gắn với chiến lược nhãn hiệu và các chiến lược dịch vụ gắn với sản phẩm.

Sản phẩm phải đảm bảo thích nghi và đáp ứng nhu cầu thị trường về kiểu , dáng, mẫu mã và bao gói.

+ Về giá bán: Giá bán liên quan trực tiếp đến chất lượng và mẫu mã của sản phẩm, trong mỗi thời kỳ thì giá bán cũng có sự thay đổi cho phù hợp. Do vậy, DN phải đưa ra giá bán phù hợp với từng thời kỳ. Ngoài ra DN cần phải có nhiều mức giá phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

+ Về phân phối và tổ chức bán hàng: Sản phẩm được phân phối qua hai kênh trực tiếp và gián tiếp, DN có thể sử dụng cả hai kênh, nhưng tỷ lệ như thế nào tùy thuộc vào chi phí và mức độ thâm nhập thị trường của mỗi kênh,

+ Về tài chính: Cần phải có một chiến lược tài chính lâu dài, có độ chính xác cao, điều này sẽ làm cho DN chủ động trong việc huy động vốn.



+ Về lao động: Cần có chiến lược thu hút lao động, đặc biệt là lao động có trình độ và tay nghề cao thông qua các chính sách đãi ngộ, môi trường làm việc và cơ hội thăng tiến.

+Về quan hệ với bạn hàng: Để tồn tại được DN phải có mối quan hệ với nhà cung cấp, khách hàng, đại lý ... Những mối quan hệ này ngày càng quan trọng vì nó sẽ tạo ra những mối quan hệ lâu dài, giúp DN có thể học hỏi được kinh nghiệm, xác lập được vị trí của DN trên thương trường.

- Trong thời gian qua khu vực DNNVV Cà Mau chưa chú trọng đến hoạt động marketing nên thường bị lúng túng khi thị trường đầu ra có sự thay đổi. Để nâng cao hiệu quả hoạt động, DN cần phải xây dựng một chiến lược marketing phù hợp giúp cho sản phẩm và dịch vụ có thể đến được tay người tiêu dùng và kích thích người tiêu dùng mua hàng hóa của DN.

Ngoài ra DN phải chú trọng thực hiện các biện pháp giảm thiểu rủi ro trong sản xuất kinh doanh. Để hạn chế nó DN cần thực hiện một số giải pháp sau :

\* Thâm nhập vào thị trường từng bước để đánh giá được phản ứng của thị trường đối với sản phẩm của DN để điều chỉnh cho phù hợp.

\* Đa dạng hóa sản phẩm, ngành nghề kinh doanh để hỗ trợ cho nhau. Cần tập trung một số sản phẩm chính có khả năng thu lợi nhuận cao, giảm thiểu rủi ro.

\* Liên kết với những DN để mua các yếu tố đầu vào và tiêu thụ sản phẩm để tận dụng được lợi thế của nhau, hạn chế rủi ro.

\* Dự trữ nguồn lực ở mức hợp lý để phòng ngừa rủi ro song không để bị đọng vốn lớn để tăng hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, hoạt động trong kinh tế thị trường, mỗi DN cần xây dựng một chiến lược kinh doanh riêng phù hợp với năng lực của mình, cần phải xác định rõ mục tiêu phát triển, căn cứ vào những chỉ số của DN để lập kế hoạch sản xuất kinh doanh và đưa ra những cách thức để thực hiện kế hoạch đã đề ra.

### ***3.2.3.3. Giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.***

Nâng cao nhận thức của mọi thành viên trong từng DN, không chỉ từ đội ngũ lãnh đạo, quản lý mà ngay cả đội ngũ người lao động về ý nghĩa sống còn của việc giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Khơi dậy khả năng sáng tạo, phát huy trí tuệ của từng cá nhân và tập thể nhằm tìm cách tối thiểu hoá chi phí sản xuất, đặc biệt là chi phí nguyên liệu, chi phí

quản lý DN. Ngoài ra, từng thành viên trong DN, đặc biệt là đội ngũ cán bộ quản lý và đội ngũ lao động trực tiếp làm ra sản phẩm cần tự trau dồi, nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ tay nghề.

Với hiện trạng và thiết bị sản xuất lạc hậu như hiện nay đã dẫn tới tình trạng định mức tiêu hao và chi phí nguyên vật liệu lớn và phát sinh thêm nhiều chi phí cho sửa chữa, bảo dưỡng. Do đó, trước mắt cần đẩy mạnh đầu tư và thay thế một số loại thiết bị, máy móc sản xuất đã quá lạc hậu, cho năng suất thấp và tiêu hao nhiều năng lượng. Tuy nhiên, trong điều kiện nhiều DN còn thiếu vốn, tiềm lực tài chính chưa đủ mạnh để đầu tư đồng bộ công nghệ và thiết bị thì các DN này cần chủ động trong việc liên kết và hợp tác kinh doanh với nhau. Sự hợp tác liên kết giữa các DN thuộc các ngành khác nhau sẽ giúp các doanh nghiệp giảm thiểu những khó khăn về tài chính, công nghệ, vốn, thị trường... và đẩy mạnh nội lực phát triển cho DN.

**3.2.3.4. Đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ mới, công nghệ đảm bảo sản phẩm phải có tính cạnh tranh.**

- *Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến đầu tư, thu hút các dự án đầu tư nước ngoài.*

Đây là phương thức tốt nhất để huy động vốn, công nghệ hiện đại vào đầu tư phát triển kinh tế của địa phương, đồng thời đây là cách tiếp cận, học hỏi phương pháp quản lý mới của các nước tiên tiến.

Các lĩnh vực mời gọi đầu tư tại Cà Mau là các dự án chế biến tôm, cá xuất khẩu, chế biến thức ăn gia súc, sản xuất bao bì, đầu tư phát triển du lịch sinh thái... là những lĩnh vực có thế mạnh của tỉnh Cà Mau.

- Các DN phải chủ động đổi mới thiết bị, công nghệ hiện đại, tăng cường áp dụng công tác quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế như GMS, HACCP, ISO ... kiểm soát chất lượng phải toàn diện từ nguyên liệu - quá trình sản xuất - bảo quản - vận chuyển - phân phối đến khách hàng.

- Trước mắt các DN hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản cần tập trung đầu tư công nghệ, phát triển sản phẩm mới theo chiều sâu nhằm tăng giá trị gia tăng. Mặt khác, cần đầu tư các thiết bị kiểm tra, đo lường, kiểm định nhằm tiêu chuẩn hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm theo các tiêu chuẩn quốc tế.

- Thu hút các dự án đầu tư giống cây trồng, vật nuôi, thủy sản, vận chuyển, chế biến, giảm hao hụt sau thu hoạch. Trước mắt tập trung xây dựng các cơ sở công

nghiệp chế biến, cơ sở bảo quản, phơi sấy đủ tiêu chuẩn quốc tế để hàng nông, thủy sản nâng cao giá trị gia tăng khi xuất khẩu.

### ***3.2.3.5. Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp.***

- DN cần phát triển sáng tạo nhãn hiệu. Các DN cần trao việc hoạch định chiến lược và sáng tạo nhãn hiệu cho các chuyên gia nhằm mục đích là biến mình thành người thẩm định, sử dụng các dịch vụ tư vấn như: Tư vấn sáng tạo phát triển nhãn hiệu, tư vấn về pháp lý, tư vấn kinh doanh và hoạch định chiến lược, tư vấn về quảng cáo và truyền thông, giám sát các nhà cung cấp dịch vụ tư vấn. Việc sử dụng dịch vụ này sẽ đưa lại những điều tốt hơn cho DN.

- Xây dựng thương hiệu phải khơi dậy cảm xúc của khách hàng. Để xây dựng một thương hiệu được khách hàng tin cậy thì DN cần phải hiểu rõ người khách hàng của mình hơn ai hết và luôn lấy sự hài lòng của khách hàng làm trọng tâm cho mọi hoạt động.

- DN phải coi thương hiệu là công cụ bảo vệ lợi ích của mình. Để làm được điều này trước tiên phải mở rộng thương hiệu bằng cách sử dụng thương hiệu đã thành danh của sản phẩm này cho một loại sản phẩm khác có chung kỹ năng, hoặc tạo ra một sản phẩm mới bổ sung vào sản phẩm đã có để làm tăng sự hài lòng và mức độ cảm nhận của khách hàng mục tiêu với sản phẩm đó.

- Nâng cao nhận thức về bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa. Các DN cũng cần nhận thức rằng mình chỉ là chủ thể trong các quan hệ về sở hữu trí tuệ. Các nhãn hiệu, kiểu dáng hàng hoá xuất khẩu là tài sản của DN. Do vậy, việc đăng ký sở hữu công nghiệp, đăng ký độc quyền nhãn hiệu hàng hoá, nhằm bảo vệ quyền lợi và lợi ích hợp pháp của thương hiệu tại các thị trường mà DN có chiến lược đầu tư kinh doanh là rất cần thiết.

### ***3.2.3.6. Nhóm giải pháp về quản trị .***

***- Tăng cường năng lực quản trị kinh doanh cho các giám đốc và cán bộ quản lý trong các DNNVV.***

Hai yếu tố thiết yếu hình thành năng lực tổng hợp của một doanh nhân là tố chất nghiệp chủ và năng lực quản lý. Trong nhiều trường hợp, một doanh nhân có được yếu tố thứ nhất nhưng lại thiếu yếu tố thứ hai; hoặc phát triển các yếu tố đó không hài hoà, không theo kịp sự phát triển nhanh chóng và sự đòi hỏi khắc nghiệt của hoạt động kinh doanh với mức độ cạnh tranh quốc tế hoá ngày càng cao.

Để phát triển các năng lực nói trên, cần có sự nỗ lực của bản thân DN và sự hỗ trợ của các cơ quan, các tổ chức hữu quan; nhưng trong đó sự chủ động, tích cực phấn đấu của bản thân mỗi giám đốc và nhà kinh doanh là nhân tố quyết định. Doanh nhân cần được chú trọng bồi dưỡng các kỹ năng cần thiết và cập nhật những kiến thức hiện đại. Đó là :

- Kỹ năng quản trị hiệu quả trong môi trường cạnh tranh.
- Kỹ năng lãnh đạo của nghiệp chủ và giám đốc doanh nghiệp.
- Quản lý sự thay đổi.
- Kỹ năng thuyết trình, đàm phán và giao tiếp với công chúng.
- Kỹ năng quản lý thời gian.

Những kỹ năng nói trên kết hợp với các kiến thức quản trị có hiệu quả sẽ có tác động quyết định đối với các doanh nhân, các nghiệp chủ và các nhà quản lý DN - trong đó có DNNVV, qua đó làm tăng khả năng cạnh tranh của các DN.

- *Phát triển năng lực quản trị chiến lược của cán bộ quản lý trong DNNVV.*

Sự yếu kém về tầm nhìn chiến lược trong phát triển kinh doanh là một trong những nguyên nhân của sự thất bại trong phát triển dài hạn. Có DN hoạt động rất thành công ở qui mô nhỏ nhưng thất bại ngay khi bước vào giai đoạn mở rộng qui mô. Các DNNVV đều phải xây dựng khả năng phát triển một cách bền vững, ngược lại, DN sẽ khó trụ vững trong cuộc cạnh tranh.

Để bồi dưỡng, phát triển năng lực quản lý chiến lược và tư duy chiến lược cho đội ngũ giám đốc và cán bộ kinh doanh trong các DNNVV cần chú trọng đặc biệt những kỹ năng sau đây :

- Kỹ năng phân tích kinh doanh.
- Dự đoán và định hướng chiến lược.
- Lý thuyết và kỹ năng quản trị chiến lược.
- Quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý.

Về mặt chiến lược cạnh tranh các DN còn rất yếu về liên kết nhóm, rời rạc không có hợp tác đã làm suy yếu lẫn nhau. Cần phải tăng cường liên kết nhóm để tăng cường khả năng cạnh tranh cho các DN thành viên của nhóm liên kết. Sự liên kết nhóm trên phạm vi địa phương, quốc gia sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh của các DN. Vừa cạnh tranh vừa hợp tác để tăng cường khả năng cạnh tranh.

- *Tăng cường vai trò của các hiệp hội, các câu lạc bộ giám đốc và các tổ chức chuyên môn đối với sự phát triển của các DNNVV.*

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các hiệp hội chuyên ngành, các câu lạc bộ ... có vai trò to lớn trong việc giao lưu, xúc tiến thương mại, trao đổi thông tin và hỗ trợ phát triển chuyên môn. Tăng cường vai trò hỗ trợ của các câu lạc bộ giám đốc, câu lạc bộ DN, các hiệp hội chuyên ngành thì chắc chắn sẽ tạo điều kiện môi trường giúp các DNNVV phát triển. Các hoạt động của các tổ chức trên cần chú trọng việc tổ chức các buổi trao đổi sinh hoạt, giới thiệu kinh nghiệm trong nước và quốc tế, cập nhật thông tin về ngành và về hoạt động kinh doanh, Những hoạt động đó tuy đơn giản nhưng bổ ích, tạo điều kiện hoàn thiện năng lực của các giám đốc và các cán bộ điều hành.

- *Bồi dưỡng khả năng kinh doanh quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế của DNNVV.*

Hiện nay, mặc dù đã có bước những bước tiến bộ lớn nhưng nếu so với trình độ quốc tế thì hầu hết DNNVV nước ta còn tụt hậu một khoảng cách đáng kể. Muốn nâng cao NLCT của các DN trên thương trường quốc tế thì chính bản thân các giám đốc, cán bộ quản lý doanh nghiệp trước hết cần tăng cường khả năng đó. Đây là đòn bẩy nhân tố con người trong các tổ chức kinh doanh. Điều này các doanh nhân và nhà quản lý trong các DNNVV có thể thực hiện được .

Đối với giám đốc và nhà quản lý DN, để nâng cao khả năng làm việc và giao dịch quốc tế và tiếp cận các tiêu chuẩn, các thông lệ của thế giới thì cần chú trọng phát triển những kiến thức, kỹ năng chủ yếu như :

- Năng lực về ngoại ngữ.
- Kiến thức cơ bản về văn hoá, xã hội, lịch sử trong kinh doanh quốc tế.
- Giao tiếp quốc tế và xử lý sự khác biệt về văn hoá trong kinh doanh.
- Thông lệ quốc tế trong lĩnh vực ( ngành ) kinh doanh.

### ***3.2.3.7. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các DNNVV.***

- Tiến hành sắp xếp bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động hiện có ở DN. Cần phát hiện người có năng lực, bố trí họ vào những công việc phù hợp với ngành nghề, trình độ và năng lực sở trường. Bổ sung những cán bộ, lao động đủ tiêu

chuẩn, có triển vọng phát triển, đồng thời thay thế những cán bộ nhân viên không đủ năng lực, không đủ tiêu chuẩn, vi phạm pháp luật và đạo đức. Đây là giải pháp quan trọng để nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả công tác của đội ngũ cán bộ hiện có mà chưa cần đến việc đào tạo bồi dưỡng.

- Tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với DN bằng các chính sách như : Đầu tư cho đào tạo, bảo đảm công ăn việc làm ổn định cho người lao động kể cả khi có biến động, xây dựng chế độ tiền lương và thưởng theo hướng khuyến khích lao động có những đóng góp tích cực cho sự phát triển của DN.

- Đa dạng hoá các kỹ năng và đảm bảo khả năng thích ứng của người lao động khi cần có sự điều chỉnh lao động trong nội bộ DN. Biện pháp này sẽ giúp các DN có thể dễ dàng điều chỉnh lao động khi có những biến động, giảm được chi phí tuyển dụng hay chuyển lao động.

- Tiêu chuẩn hoá cán bộ, lao động trong DN. Ở mỗi ngành nghề, vị trí công tác, cung bậc công việc đòi hỏi kiến thức, kỹ năng về chuyên môn khác nhau. Do đó, tiêu chuẩn hoá cán bộ phải cụ thể hoá đối với từng ngành nghề, từng loại công việc cụ thể và phải đáp ứng được yêu cầu phát triển quản lý kinh doanh trong từng thời kỳ. Khi xây dựng hệ thống tiêu chuẩn cần phải tham khảo điều kiện khu vực và đặc thù của địa phương, tôn trọng tính văn hoá kinh doanh của DN. Khi tuyển dụng, tổ chức đào tạo bồi dưỡng, bố trí sử dụng và đánh giá cán bộ, nhân viên kinh doanh phải dựa vào các tiêu chuẩn đã đề ra.

- Áp dụng cơ chế bổ sung và đào thải nhân lực để duy trì đội ngũ cán bộ quản trị kinh doanh, nhân viên tinh thông nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường.

- Đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ cán bộ, lao động để có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ, sử dụng thành thạo vi tính, am hiểu thị trường thế giới và luật lệ buôn bán quốc tế.

### ***3.2.3.8. Hoàn thiện hệ thống thông tin, chủ động áp dụng thương mại điện tử.***

#### ***- Hoàn thiện hệ thống thông tin.***

Để thúc đẩy hoạt động kinh doanh, các DN cần phải xây dựng được hệ thống thông tin như: Thông tin về môi trường kinh doanh, thông tin về hệ thống phân phối,

giá cả mặt hàng hiện hành, thông tin về tình hình và viễn cảnh của thị trường, thông tin về hệ thống giao thông vận tải ...

Để có hệ thống thông tin trên, đòi hỏi hệ thống thông tin của DN ngày càng được hoàn thiện và có chất lượng cao. Các biện pháp sau đây góp phần cho việc xây dựng hệ thống thông tin.

- Xây dựng các chi nhánh nhằm thu được thông tin chính xác, kịp thời về giá cả, chất lượng, điều kiện giao hàng ...

- Liên kết với các bạn hàng truyền thống để họ có thể giúp đỡ về vấn đề thông tin.

- Xây dựng một đội ngũ cán bộ chuyên trách nhằm nghiên cứu đầy đủ cung cấp thông tin về thị trường có thể dự báo về các biến động của thị trường.

- Áp dụng biện pháp tin học hoá vào hoạt động thông tin qua việc hòa mạng với hệ thống thông tin đã có trong nước và trên thế giới. Các DN cần phải xây dựng một mạng tin học có thể nối mạng với Internet nhằm thu thập thông tin ở thị trường thế giới.

- ***Áp dụng thương mại điện tử.***

Dưới tác động của khoa học và công nghệ, mà đặc biệt là công nghệ thông tin đã làm xuất hiện hình thức thương mại tiên tiến - Thương mại điện tử. Do lợi ích của thương mại ngày càng rõ rệt ( tăng năng suất do đạt hiệu quả cao hơn trong việc quản lý mua sắm và dự trữ, do cải thiện được hệ thống kênh phân phối; tiết kiệm chi phí; giảm bớt rào cản; quảng cáo trực tuyến với khách hàng tiềm năng trên toàn thế giới ...) nên các DN cần phải chú trọng triển khai áp dụng và phát triển.

DN ở Cà Mau tuy qui mô còn nhỏ bé và hoạt động trên một thị trường còn hạn chế nhưng cũng phải chủ động áp dụng và phát triển thương mại điện tử. Nếu không sẽ bị cô lập với thế giới bên ngoài. Việc triển khai áp dụng thương mại điện tử có thể được tiến hành từng bước, từ thấp tới cao. Giai đoạn đầu có thể triển khai chủ yếu ở khâu xúc tiến hoạt động kinh doanh, dưới hình thức mở trang Web quảng cáo trên mạng, tìm kiếm thông tin về thị trường và bán hàng trên mạng, tiến hành các giao dịch trước khi ký kết hợp đồng và sử dụng cho các mục đích quản trị bên trong doanh nghiệp. Khi điều kiện cơ sở hạ tầng và cơ sở pháp lý cho phép thì có thể tiến tới ký kết hợp đồng và thực hiện thanh toán trên mạng.

Để phát triển thương mại điện tử, các DN kể cả DN sản xuất và thương mại cần chủ động xây dựng và triển khai áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như : ISO 9000, HACCP và ISO 14.000 ... vì kinh doanh trên mạng đòi hỏi rất cao về tiêu chuẩn hoá sản phẩm và chất lượng.

### **KẾT LUẬN :**

Nghiên cứu xây dựng và phát triển lợi thế cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau là một vấn đề cấp thiết trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế. Mục tiêu chủ yếu của luận văn là tìm ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV tỉnh Cà Mau. Để có căn cứ xây dựng các giải pháp, luận văn đã tổng kết các vấn đề lý luận về năng lực cạnh tranh, đúc kết những kinh nghiệm thực tiễn của các nước trên thế giới về các chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV.

Trên cơ sở lý luận và thực tiễn, luận văn đã tập trung đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNNVV theo các nhóm yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh, kết quả đánh giá chỉ ra Quy mô vốn và lao động của DN nhỏ, kinh doanh không ổn định, không xây dựng được chiến lược kinh doanh, công nghệ lạc hậu, chất lượng nguồn nhân lực thấp. Kết quả phân tích môi trường kinh doanh cũng chỉ ra những khó khăn cản trở DNNVV phát triển, đặc biệt là về tiếp cận các nguồn vốn của các tổ chức tín dụng, tiếp cận và mở rộng thị trường, tiếp cận về đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất, đào tạo lao động cũng như tính năng động tiên phong



của lãnh đạo địa phương... từ đó rút ra đến kết luận năng lực cạnh tranh của các DNNVV còn quá thấp, trong đó có nguyên nhân từ chính bản thân DN, từ vai trò của chính quyền địa phương và nguyên nhân từ chính sách của nhà nước.

Từ những phân tích trên, tác giả đề xuất hệ thống các nhóm giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV bao gồm: (1) nhóm giải pháp thuộc về nhà nước trung ương: chủ yếu đề xuất hình thành khuôn khổ pháp lý cho khu vực DNNVV bao gồm ban hành luật điều chỉnh DNNVV, kiện toàn cơ quan đầu mối quản lý DNNVV; nâng cao chất lượng quản lý DNNVV của các cơ quan nhà nước, hoàn thiện các chính sách vĩ mô ... (2) nhóm giải pháp về chính quyền địa phương: bao gồm việc xây dựng chiến lược và lựa chọn phát triển ngành công nghiệp làm đột phá; xây dựng các khu, Cụm công nghiệp; tạo điều kiện cho DN tiếp cận đất đai; công khai các quy hoạch, kế hoạch; hỗ trợ về vốn; đào tạo lao động; xúc tiến thương mại ...và(3) các giải pháp thuộc về nội tại của DN bao gồm xây dựng chiến lược kinh doanh; chiến lược chi phí; xây dựng và phát triển thương hiệu, nhóm giải pháp về quản trị, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và áp dụng thương mại điện tử.

Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV tỉnh Cà Mau có liên quan đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực từ trung ương đến DN, do vậy không tránh khỏi những hạn chế và sai sót, tác giả rất mong nhận được các ý kiến phê bình, góp ý của tất cả những ai quan tâm đến đề tài này và cũng hy vọng rằng, luận văn này sẽ góp phần cung cấp một số gợi ý đối với công tác quản lý các DNNVV tại địa phương.

### DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư, Viện Chiến lược Phát triển - Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hiệp Quốc (1999), *Tổng quan cạnh tranh công nghiệp*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư (2006), *Kế hoạch Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa 2006 - 2010*, Hà Nội.
3. Bộ Kế hoạch & Đầu Tư - Cục Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa (2006), *Kết quả khảo sát doanh nghiệp năm 2005 tại 30 tỉnh, thành phố phía Bắc*, Nxb. Bưu điện, Hà Nội.
4. Chu Văn Cấp (2003), *Nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế nước ta trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
5. Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2005), *Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh*

- nghiệp tỉnh Cà Mau năm 2004*, Cà Mau.
6. Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2006), *Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Cà Mau năm 2005*, Cà Mau.
  7. Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2007), *Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Cà Mau năm 2006*, Cà Mau.
  8. Cục Thống kê tỉnh Cà Mau (2007), *Niên giám thống kê tỉnh Cà Mau năm 2006*, Cà Mau.
  9. Phạm Thúy Hồng (2004), *Chiến lược cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
  10. GS,TS Nguyễn Đình Hương (2002), *Giải pháp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
  11. Hội nghị ngành công nghiệp ĐBSCL lần thứ X (2007), *Phân tích năng lực cạnh tranh ngành công nghiệp ĐBSCL*, Đồng Tháp, tháng 12 năm 2007
  12. Kohata Kenichi (2006), *Tóm tắt những chính sách cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Nhật Bản*, thành phố Hồ Chí Minh.
  13. Kỷ yếu Hội thảo khoa học (2005), *Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong bối cảnh hợp tác kinh tế quốc tế*, TP Hồ Chí Minh.
  14. TS. Lê bảo Lâm - *Chủ biên* (2007), *Kinh tế Vi mô*, Nxb Lao động - Xã hội
  15. Michael Porter (1996), *Chiến lược cạnh tranh*, Nxb. Khoa học kỹ thuật, Hà Nội
  16. Michael Porter (1990), *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*, The Free prees
  17. Trần Quang Minh, *Lý thuyết về lợi thế so sánh : Sự vận dụng trong chính sách công nghiệp và thương mại Nhật Bản , 1955-1990*, Trung tâm nghiên cứu Nhật bản
  18. P. Samuelson (2000), *Kinh tế học*, Nxb. Giáo dục, Hà Nội.
  19. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (2007), *Chỉ số Nâng cao năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2007 của Việt Nam*, Hà Nội.
  20. Sở Kế Hoạch & Đầu Tư tỉnh Cà Mau (2007), *Báo cáo về việc thực hiện chỉ thị số 22/2007/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ về phát triển doanh nghiệp dân doanh*, Cà Mau

21. Nguyễn Vĩnh Thanh (2005) *Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Thương mại Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế*, Nxb. Lao động- Xã hội, Hà Nội.
22. Trung tâm Xúc tiến Thương mại, Du lịch và Đầu tư tỉnh Cà Mau (2007), *Báo cáo kết quả hoạt động xúc tiến thương mại, du lịch và đầu tư năm 2007*, Cà Mau
23. Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh, *Lịch sử các học thuyết kinh tế*, Nxb. Thống kê
24. Vũ Quốc Tuấn - Hoàng Thu Hoà (2001), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm nước ngoài và phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
25. *Từ điển Thuật ngữ Kinh tế học* (2001), Nxb. Từ điển Bách Khoa, Hà Nội, tr.42
26. Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương và Chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc (2002), *Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia*, Nxb. Giao thông Vận tải, Hà Nội.

# PHỤ LỤC

*Phụ lục 1 : Định nghĩa DNNVV một số nước.*

**Bảng phụ lục 1.1: Định nghĩa DNNVV của một số nước**

Nước	Phân loại	Số lao động	Số vốn	Doanh thu
<b>A. CÁC NỀN KINH TẾ PHÁT TRIỂN</b>				
1. Mỹ	Công nghiệp	< 500	< 3,5 triệu USD	

	Thương mại, dịch vụ	< 100	< 3,5 triệu USD	
2. Nhật	Chế tác Bán buôn Bán lẻ Dịch vụ	≤ 300 ≤ 100 ≤ 50 ≤ 100	≤ 300 triệu yên ≤ 100 triệu yên ≤ 50 triệu yên ≤ 50 triệu yên	
3. EU	DN cực nhỏ DN nhỏ DN Vừa	< 10 < 50 < 250		≤ 2 triệu EUR ≤ 10 triệu EUR ≤ 250 triệu EUR
4. Australia	Chế tác: - DN nhỏ - DN vừa Dịch vụ: - DN nhỏ - DN vừa	< 100 100 - 199 < 20 20-199	Không	Không
5. Canada	Chế tác: - DN nhỏ - DN vừa Dịch vụ: - DN nhỏ - DN vừa	< 100 100-500 < 50 50 - 500	Không	< 5 triệu CDN\$ 5-20 < 5 triệu CDN\$ 5-20
6. Hàn Quốc	Chế tác khai mỏ & vận tải Xây dựng Thương mại, dịch vụ	≤ 300 ≤ 300 ≤ 200 ≤ 20	20-80 tỷ Won Không Không Không	Không
7. Đài Loan	Chế tác Nông, lâm, ngư và dịch vụ	< 200 < 50	80 triệu NT\$ Không	Không ≤ 100 triệu NT\$
8. new Zealand	Tất cả các ngành	≤ 50		
<b>B. CÁC NỀN KINH TẾ ĐANG PHÁT TRIỂN</b>				
1. Thái Lan	Sản xuất: + DN nhỏ + DN vừa Bán buôn: + DN nhỏ + DN vừa Bán lẻ: + DN nhỏ + DN vừa	Không	< 50 triệu baht 50 - 200 < 50 50 - 100 < 30 30-60	Không
2. Malaysia	Chế tác	≤ 150	Không	≤ 25 triệu RM
3. Mexicô	DN cực nhỏ DN nhỏ DN vừa	≤ 15 16-100 101-199	Không	Không
4. Peru				< 17 triệu USD
5. Philippin	DN nhỏ DN vừa	10-99	1,5-15 triệu Pêxô 16-60 triệu Pêxô	Không

		100-199		
6.Indonesia	DN nhỏ DN vừa	Không	< 20.000 USD 20.000-1.000.000	<100.000 USD. 100.000 - 5.000.000 USD
7. Brunei	Tất cả các ngành	1-100	Không	không

*Nguồn : Trung tâm thông tin tư liệu- Viện nghiên cứu quản lý Trung ương*

**Bảng phụ lục 1.2 : Định nghĩa DNNVV của Liên Minh Châu Âu ( EU)**

<b>Loại Doanh nghiệp</b>	<b>Số lao động</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>Hoặc tổng tài sản trên bảng cân đối</b>
DN vừa	< 250	≤ 250 triệu EUR	≤ 43 triệu EUR
DN nhỏ	< 50	≤ 10 triệu EUR	≤ 10 triệu EUR
DN cực nhỏ	< 10	≤ 2 triệu EUR	≤ 2 triệu EUR

*Nguồn : European Recommendation of May, 2003*

**Bảng phụ lục1.3 : Định nghĩa DNNVV của Cộng đồng Châu Âu ( EC)**

<b>Loại DN</b>	<b>Số lao động</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>Hoặc tổng tài sản</b>
DN nhỏ và vừa	≤ 250	≤ 40 triệu ECU	≤ 27 triệu ECU
DN nhỏ	≤ 50		
DN cực nhỏ	≤ 10	≤ 7 triệu ECU	≤ 5 triệu ECU

*Nguồn : European Recommendation 96/280/EC*

**Phụ lục 2:**  
**SO SÁNH CÁC TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ CỦA TỪNG CHỈ SỐ**  
**THÀNH PHẦN PCI NĂM 2007 - tỉnh Cà Mau**

**1. Chi phí gia nhập thị trường:**

<b>Chi phí Gia nhập thị trường</b>	<b>% DN phải mất hơn một tháng để khởi sự kinh doanh</b>	<b>% DN phải mất hơn ba tháng để khởi sự kinh doanh</b>	<b>% DN gặp khó khăn để có đủ các loại giấy phép cần thiết</b>	<b>Quá trình đàm phán kéo dài chuyển nhượng kéo dài bao lâu (Số ngày trung vị)</b>	<b>Thời gian chờ đợi thực sự để có mặt bằng kinh doanh (Số ngày trung vị)</b>
<i>Cà Mau</i>	38.46%	7.69%	17.86%	30	70
Quảng Trị	5.26%	0.00%	9.09%	30	60
Đà Nẵng	10.00%	1.67%	4.69%	22.5	57.5
Sóc Trăng	6.25%	0.00%	5.88%	30	60

**2. Tiếp cận đất đai:**

<b>Tiếp cận đất đai</b>	<b>% DN có GCNQSD đất hoặc đang trong quá trình chờ nhận</b>	<b>% DN cho rằng thiếu mặt bằng kinh doanh hạn chế khả năng mở rộng kinh doanh của họ</b>	<b>% DN thuê lại đất từ DNNN</b>	<b>DN đánh giá rủi ro bị thu hồi đất (1: Rất cao đến 5: Rất thấp)</b>	<b>Nếu bị thu hồi đất, DN sẽ được bồi thường thỏa đáng (% Luôn luôn hoặc Thường xuyên)</b>	<b>DN đánh giá rủi ro về thay đổi các điều kiện cho thuê (1: Rất cao hoặc 5: Rất thấp)</b>
<i>Cà Mau</i>	76.92%	62.37%	20.83%	4.26	40.63%	2.77
Long An	88.68%	54.17%	15.00%	3.96	46.15%	3.32
Bến Tre	84.78%	60.68%	21.43%	3.66	38.64%	3.40
Bình Phước	76.92%	63.75%	15.79%	3.82	43.75%	3.39



### 3. Tính minh bạch:

Tính Minh Bạch	Tính minh bạch của các tài liệu kế hoạch	Cần có "môi quan hệ" để có được các tài liệu kế hoạch của tỉnh (% Rất quan trọng hoặc Quan trọng)	Gia đình và bạn bè có vai trò quan trọng trong thương lượng với cán bộ Nhà nước (% Rất quan trọng hoặc Quan trọng)	Thương lượng với cán bộ thuế là phần thiết yếu trong hoạt động kinh doanh (% Hoàn toàn đồng ý hoặc Đồng ý)	Tỉnh có trao đổi ý kiến với doanh nghiệp về những thay đổi trong các quy định pháp luật (% Luôn luôn hoặc Thường xuyên)	Chất lượng dịch vụ tư vấn do cơ quan của tỉnh cung cấp về thông tin pháp luật (% Tốt hoặc Rất tốt)
Cà Mau	0.0700	65.43%	56.63%	53.95%	9.30%	40.51%
Vĩnh Long	0.0387	55.56%	43.82%	55.06%	13.54%	72.84%
Bình Dương	0.1734	44.33%	40.40%	24.18%	7.00%	67.82%

### 4. Chi phí thời gian:

Chi phí thời gian	% DN sử dụng hơn 10% quỹ thời gian để làm việc với chính quyền	Số ngày làm việc với chính quyền địa phương giảm đi sau khi có Luật DN (%) <sup>†</sup>	Số cuộc thanh tra trung vị (tất cả các cơ quan)	Số cuộc thanh tra giảm trong vòng hai năm trở lại đây (%) <sup>†</sup>	Số giờ trung vị làm việc với thanh tra thuế
Cà Mau	16.05%	31.18%	33.33%	2	4
Hà Tây	18.45%	30.17%	32.76%	1	8
Bến Tre	19.39%	29.06%	27.35%	1	2

### 5. Chi phí không chính thức

Chi phí không chính thức	% DN cho rằng các chi phí không chính thức là cản trở chính đối với hoạt động kinh doanh	% DN cho rằng các DN cùng ngành trả chi phí không chính thức	% DN tốn hơn 10% doanh thu cho các loại chi phí không chính thức	Cán bộ tỉnh sử dụng các quy định riêng của địa phương với mục đích trục lợi (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý)	Công việc được giải quyết sau khi đã chi trả chi phí không chính thức (% Luôn luôn hoặc Thường xuyên)
Cà Mau	32.39%	55.56%	11.84%	34.21%	30.14%
Hung Yên (1)	28.40%	53.68%	4.30%	35.56%	53.66%
Bến Tre	36.23%	40.00%	2.27%	17.44%	32.39%

**6. Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước:**

<b>Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước</b>	<b>Ưu đãi đối với DNNN là cản trở đối với hoạt động kinh doanh của DN (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý).</b>	<b>Thái độ của chính quyền tỉnh đối với khu vực tư nhân (% Tích cực hoặc Rất tích cực)</b>	<b>Thái độ của tỉnh đã được cải thiện trong vòng hai năm qua (%)</b>	<b>Thái độ không phụ thuộc vào mức đóng góp về tài chính (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý).</b>	<b>Tình ưu đãi DN cổ phần hóa là cản trở đối với công việc kinh doanh của DN (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý).</b>	<b>DN đánh giá chính sách cổ phần hóa của tỉnh (% Rất tốt hoặc Tốt)</b>	<b>% thay đổi về số lượng DNNN do địa phương quản lý so với năm 2000 (%)</b>	<b>Tỷ trọng nợ của DNNN tỉnh trong tổng số nợ của các DN của tỉnh/Tỷ trọng doanh thu của DNNN tỉnh trong tổng doanh thu của các DN của tỉnh</b>
<i>Cà Mau</i>	35.82%	37.50%	55.00%	34.67%	22.39%	55.26%	-0.23	0.75
Bình Dương	30.23%	66.00%	79.00%	34.74%	22.89%	87.67%	-0.26	0.95
Vĩnh Long	32.00%	57.14%	75.27%	34.12%	20.55%	71.64%	-0.61	1.28

**7. Tinh năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh:**

<b>Tinh năng động và tiên phong của lãnh đạo</b>	<b>Tỉnh triển khai tốt trong khuôn khổ các quy định của Trung ương (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý)</b>	<b>Tỉnh sáng tạo và sáng suốt trong việc giải quyết những trở ngại đối với cộng đồng doanh nghiệp (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý)</b>	<b>Tỉnh có sáng kiến tốt nhưng còn nhiều cản trở ở Trung ương (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý).</b>	<b>Không có sáng kiến nào ở cấp tỉnh, tất cả đều đến từ cấp Trung ương (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý)</b>
<i>Cà Mau</i>	68.49%	51.43%	37.50%	34.33%
Bình Dương	92.47%	87.91%	47.06%	12.20%
An Giang	80.49%	77.50%	47.95%	20.55%

**8. Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân:**

<b>Chính sách phát triển kv Kinh tế tư nhân</b>	<b>Chất lượng dịch vụ công - Thông tin thị trường (% Tốt hoặc Rất tốt)</b>	<b>Chất lượng dịch vụ công - Thông tin tìm kiếm đối tác kinh doanh, đầu tư (% Tốt)</b>	<b>Chất lượng dịch vụ công - Xúc tiến xuất khẩu và hội chợ thương mại (% Tốt hoặc Rất tốt)</b>	<b>Chất lượng dịch vụ công - Khu công nghiệp và Cụm công nghiệp (% Tốt hoặc Rất tốt).</b>	<b>Chất lượng dịch vụ công - Công nghệ và các dịch vụ liên quan đến công nghệ (% Tốt hoặc Rất tốt).</b>	<b>Số lượng hội chợ thương mại do tỉnh tổ chức trong năm ngoái và đăng ký cho năm nay</b>
---	--	--	--	---	---	---

		hoặc Rất tốt)	tốt).			
<i>Cà Mau</i>	41.77%	25.97%	51.28%	34.21%	39.47%	4
TP.HCM	58.20%	41.81%	79.55%	68.00%	79.55%	12
Đà Nẵng	66.93%	48.78%	73.39%	74.60%	68.50%	7.5

### 9. Đào tạo lao động:

Đào tạo Lao động	Chất lượng dịch vụ giáo dục do các cơ quan của tỉnh cung cấp (% Tốt hoặc Rất tốt)	Chất lượng dịch vụ đào tạo nghề cho người lao động do các cơ quan của tỉnh cung cấp (% Tốt hoặc Rất tốt)	Chất lượng dịch vụ giới thiệu việc làm do các cơ quan của tỉnh cung cấp (% Tốt hoặc Rất tốt)	Cảm nhận về Đào tạo lao động	Số lượng trường dạy nghề do địa phương quản lý trên 10.000 dân	Số lượng trung tâm giới thiệu việc làm trên 10.000 dân	Dữ liệu cứng về Đào tạo lao động
<i>Cà Mau</i>	68.35%	62.03%	67.09%	4.17	0.90	0.00	1.09
Đà Nẵng	82.44%	75.61%	73.81%	5.47	2.19	0.26	2.88
Vĩnh Long	87.34%	77.22%	74.29%	5.76	1.14	0.38	2.29

### 10. Thiết chế pháp lý:

Thiết chế pháp lý	Hệ thống pháp lý tạo ra cơ chế để DN có thể khởi kiện hành vi tham nhũng của cán bộ công quyền (% Luôn luôn hoặc Thường xuyên)	DN tin rằng hệ thống pháp lý sẽ bảo vệ hợp đồng và các quyền tài sản (% Đồng ý hoặc Hoàn toàn đồng ý)	Chủ yếu sử dụng thiết chế pháp lý để giải quyết tranh chấp	Số vụ tranh chấp xét xử tại Tòa án kinh tế cấp tỉnh (mà bên nguyên không phải là DNNN hay DN có vốn đầu tư nước ngoài) bình quân trên 100 DN đang hoạt động	Tỷ lệ Số vụ tranh chấp (mà bên nguyên không phải là DNNN hay DN có vốn đầu tư nước ngoài) so với Tổng số vụ tranh chấp xét xử tại Tòa án kinh tế cấp tỉnh
<i>Cà Mau</i>	36.71%	81.94%	56.67%	0.63	63.64%
Kiên Giang (2)	49.28%	77.61%	115.52%	1.26	96.00%
Đà Nẵng (8)	41.27%	83.87%	59.13%	4.39	51.96%



Phụ lục 3 :

### Chỉ số thành phần PCI Đồng bằng sông Cửu long

Tỉnh/thành phố	Xếp hạng	Vùng	Nhóm xếp hạng PCI 2007	Chi phí gia nhập thị trường	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	Tính minh bạch và tiếp cận thông tin	Chi phí về thời gian để thực hiện các quy định của Nhà nước	Chi phí không chính thức	Ưu đãi đối với DNNN (Môi trường cạnh tranh)	Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh	Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân	Đào tạo lao động	Thiết chế pháp lý	Chỉ số PCI 2007 chưa có trọng số	Chỉ số PCI 2007 đã có trọng số
Vĩnh Long	3	Đồng bằng	Rất tốt	8.02	6.67	7.54	6.20	6.43	8.24	6.71	6.98	8.05	5.33	70.18	70.14
An Giang	6	Đồng bằng	Tốt	7.76	6.63	6.93	6.93	6.57	6.94	7.71	7.44	4.94	5.05	66.91	66.47
Đồng Tháp	9	Đồng bằng	Tốt	8.09	7.06	7.12	6.49	6.64	7.20	5.99	6.39	6.40	5.07	66.43	64.89
Sóc Trăng	11	Đồng bằng	Tốt	9.10	6.78	5.82	7.35	5.96	7.07	7.11	5.92	5.91	5.73	66.76	64.68
Tiền Giang	12	Đồng bằng	Tốt	8.81	7.10	6.39	7.49	7.71	7.76	6.76	5.44	4.97	6.10	68.53	64.63
Bến Tre	14	Đồng bằng	Tốt	8.85	7.23	6.53	7.90	7.63	5.92	6.07	4.70	5.78	5.54	66.15	62.88
Cần Thơ	17	Thành phố	Tốt	8.50	6.49	5.95	6.74	6.63	6.17	4.57	6.86	6.67	5.06	63.64	61.76
Hậu Giang	19	Đồng bằng	Khá	6.23	7.17	5.71	6.66	6.53	5.73	7.12	4.99	5.43	5.05	60.61	59.41
Long An	21	Đồng Nam	Khá	8.28	7.71	6.32	6.69	7.04	6.70	5.76	3.61	5.75	5.10	62.97	58.82
Trà Vinh	28	Đồng bằng	Khá	7.75	7.15	5.32	5.65	6.09	6.32	6.78	3.95	5.17	5.17	59.34	56.30
Cà Mau	29	Đồng bằng	Khá	7.12	6.05	6.35	7.76	6.07	6.66	4.67	4.28	5.26	4.64	58.86	56.19
Kiên Giang	39	Đồng bằng	Trung bình	6.45	6.59	5.78	6.67	5.89	4.88	4.17	4.53	4.22	6.20	55.38	52.82
Bạc Liêu	60	Đồng bằng	Trung bình	6.56	6.44	4.40	5.29	5.82	6.06	3.37	2.26	3.84	3.96	47.99	42.49

Nguồn : VCCI

## Phụ lục 4 :

## Chỉ số thành phần PCI Cả nước

Tỉnh/thành phố	Xếp hạng	Vùng	Xếp hạng PCI năm 2007	Chỉ phí gia nhập thị trường	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	Tính minh bạch và tiếp cận thông tin	Chi phí về thời gian để thực hiện các quy định của nhà nước	Chi phí không chính thức	Ưu đãi đối với DNNN (Môi trường cạnh tranh)	Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh	Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân	Đào tạo lao động	Thiết chế pháp lý	Chỉ số PCI năm 2007 chưa có trọng số	Chỉ số PCI năm 2007 có trọng số
Quảng Trị	47	Duyên hải	Trung bình	9.49	6.41	5.61	5.73	6.08	6.00	3.42	4.03	5.87	2.99	55.63	51.10
Ninh bình	24	Đồng bằng S	Khá	9.29	5.78	5.79	6.08	7.00	7.13	5.80	3.99	5.58	5.27	61.70	57.67
Bình Định	4	Duyên hải mi	Rất tốt	9.26	6.47	7.72	6.05	6.86	7.99	7.22	7.92	6.24	4.47	70.20	69.46
Đà Nẵng	2	Thành phố t	Rất tốt	9.17	5.84	7.19	7.61	6.84	7.28	6.26	8.39	8.34	5.49	72.43	72.96
Sóc trăng	11	Đồng bằng S	Tốt	9.10	6.78	5.82	7.35	5.96	7.07	7.11	5.92	5.91	5.73	66.76	64.68
Kon Tum	58	T. nguyên	Tương đối thấp	8.87	6.02	5.64	3.90	6.09	7.43	3.25	3.07	3.70	2.94	50.91	44.54
Bến Tre	14	Đồng bằng S	Tốt	8.85	7.23	6.53	7.90	7.63	5.92	6.07	4.70	5.78	5.54	66.15	62.88
Gia Lai	30	T. nguyên	Khá	8.81	5.93	6.41	5.31	6.82	6.96	5.86	5.33	4.17	3.94	59.54	56.16
Tiền Giang	12	Đồng bằng S	Tốt	8.81	7.10	6.39	7.49	7.71	7.76	6.76	5.44	4.97	6.10	68.53	64.63
T. Quang	42	Vùng núi	Trung bình	8.79	5.60	5.96	5.49	7.11	6.24	4.24	4.71	4.66	3.41	56.21	52.13
Q. Nam	13	D. hải	Tốt	8.76	5.90	6.63	6.26	6.13	6.73	6.89	6.67	5.02	5.08	64.07	62.92
Q. ninh	22	Đồng bằng S	Khá	8.73	6.06	5.29	6.86	7.22	7.35	5.10	5.12	5.27	5.62	62.63	58.34
Cần Thơ	17	Thành phố t	Tốt	8.50	6.49	5.95	6.74	6.63	6.17	4.57	6.86	6.67	5.06	63.64	61.76
TT-Huế	15	D. hải	Tốt	8.47	5.53	6.61	7.19	6.41	7.24	5.88	6.13	6.67	3.52	63.63	62.44
Đồng Nai	16	Đông Nam	Tốt	8.46	6.61	5.80	6.42	6.65	6.02	6.03	6.05	7.33	4.21	63.59	62.33
Cao Bằng	62	Vùng núi	Thấp	8.42	5.24	4.71	4.40	6.10	7.02	2.30	2.44	3.73	2.62	46.97	40.18
Hà Tây	41	Đồng bằng S	T. bình	8.33	5.30	4.88	8.18	7.02	6.79	5.56	4.22	3.42	3.22	56.93	52.24
Thanh Hóa	38	Duyên hải M	Trung bình	8.30	6.49	5.99	6.12	6.15	6.46	4.32	4.62	4.02	4.58	57.05	52.82
Long An	21	Đông nam b	Khá	8.28	7.71	6.32	6.69	7.04	6.70	5.76	3.61	5.75	5.10	62.97	58.82
Lào Cai	5	Vùng núi phi	Tốt	8.23	6.27	8.56	4.80	6.36	7.85	6.90	6.27	6.24	5.84	67.31	66.95
Sơn La	50	Vùng núi phi	Trung bình	8.22	7.63	5.03	4.75	6.90	6.84	4.29	5.13	4.04	3.05	55.90	50.35
Hải Phòng	37	Thành phố t	Trung bình	8.09	5.33	5.81	7.56	6.39	6.31	3.23	5.56	4.90	3.31	56.49	53.19
Đồng Tháp	9	Đồng bằng S	Tốt	8.09	7.06	7.12	6.49	6.64	7.20	5.99	6.39	6.40	5.07	66.43	64.89
Phú Thọ	32	Vùng núi phi	Khá	8.04	7.02	5.84	6.21	6.87	6.87	4.86	4.39	5.35	4.36	59.81	55.64
Lạng Sơn	59	Vùng núi phi	Tương đối thấp	8.04	5.47	3.63	4.39	6.71	6.47	2.36	3.77	4.71	3.80	49.34	43.23
Thái Nguyên	43	Vùng núi phi	Trung bình	8.04	6.28	5.26	5.71	6.43	5.24	3.75	4.72	6.49	2.96	54.90	52.02
Vĩnh Long	3	Đồng bằng S	Rất tốt	8.02	6.67	7.54	6.20	6.43	8.24	6.71	6.98	8.05	5.33	70.18	70.14
Bình Phước	49	Đông Nam B	Trung bình	7.96	7.16	5.00	5.45	6.72	5.94	4.56	4.03	3.93	4.76	55.51	50.38

Khánh Hòa	40	Duyên hải m	Trung bình	7.95	5.32	5.18	7.13	5.38	6.66	3.63	5.93	4.53	3.74	55.44	52.42
Bình Dương	1	Đông Nam B	Rất tốt	7.95	7.02	7.44	7.34	7.17	8.29	9.20	8.38	7.75	5.48	76.02	77.20
Hải Dương	36	Đồng bằng S	Trung bình	7.92	5.84	5.39	6.24	6.74	6.99	4.64	4.98	4.67	3.73	57.13	53.23
Bình Thuận	25	Đông Nam B	Khá	7.92	5.89	5.91	7.96	6.78	6.96	4.32	6.03	4.87	4.23	60.86	57.66
Lâm Đồng	52	Tây Nguyên	Trung bình	7.82	5.96	5.17	5.60	6.38	6.45	3.87	4.25	4.30	4.57	54.36	49.85
An Giang	6	Đồng bằng S	Tốt	7.76	6.63	6.93	6.93	6.57	6.94	7.71	7.44	4.94	5.05	66.91	66.47
Trà Vinh	28	Đồng bằng S	Khá	7.75	7.15	5.32	5.65	6.09	6.32	6.78	3.95	5.17	5.17	59.34	56.30
Ninh Thuận	55	Đông Nam B	Tương đối thấp	7.73	6.46	5.63	6.26	5.88	6.17	3.04	3.24	5.06	2.50	51.97	47.33
Bắc Kạn	56	Vùng núi ph	Tương đối thấp	7.72	5.26	4.10	3.65	5.72	6.93	4.30	2.89	4.33	6.57	51.47	46.47
Quảng Bình	54	Duyên hải m	Trung bình	7.63	6.11	6.01	5.95	5.92	6.73	4.06	3.66	4.36	3.23	53.66	49.51
Hòa Bình	51	Vùng núi ph	Trung bình	7.62	6.72	4.09	7.00	6.35	6.85	3.67	4.56	4.79	3.76	55.40	50.18
Bà Rịa - Vũ	8	Đông Nam B	Tốt	7.59	5.50	7.21	7.80	6.96	7.08	5.74	6.84	6.31	5.13	66.16	65.63
Vĩnh Phúc	7	Đồng bằng S	Tốt	7.59	6.75	7.00	4.48	7.58	6.83	7.32	6.92	7.36	4.31	66.13	66.06
Nghệ An	53	Duyên hải m	Trung bình	7.58	5.83	5.64	5.91	5.66	5.84	2.84	3.81	5.27	5.06	53.43	49.76
Phú Yên	23	Duyên hải m	Khá	7.56	6.82	5.71	5.20	6.72	7.35	5.03	5.56	5.96	5.05	60.96	57.87
Bắc Giang	33	Vùng núi ph	Khá	7.49	6.46	5.15	5.16	6.92	6.89	5.19	4.54	6.59	4.24	58.63	55.48
Nam Định	44	Đồng bằng S	Trung bình	7.49	6.24	6.13	7.57	6.91	5.12	4.28	4.12	4.38	2.96	55.18	51.76
Tây Ninh	35	Đông Nam B	Trung bình	7.47	6.78	6.34	5.48	6.99	5.73	4.74	4.60	4.65	4.48	57.25	53.92
Quảng Ngãi	45	Duyên hải m	Trung bình	7.43	5.97	5.75	6.48	5.57	6.53	3.82	4.19	5.03	3.97	54.75	51.39
Điện Biên	61	Vùng núi ph	Thấp	7.40	6.21	4.79	4.23	7.27	6.92	3.16	2.48	2.83	3.69	48.97	41.70
Yên Bái	18	Vùng núi ph	Khá	7.36	6.70	5.98	6.25	6.65	7.19	5.52	5.17	6.70	4.50	62.00	59.73
Đak Lak	48	Tây Nguyên	Trung bình	7.32	6.01	6.31	5.30	6.31	6.52	3.30	5.01	4.72	3.65	54.45	51.05
Hà Giang	34	Vùng núi ph	Khá	7.30	6.57	6.16	5.33	6.60	7.52	5.50	4.21	4.29	5.04	58.51	54.59
Hưng Yên	26	Đồng bằng S	Khá	7.19	6.85	7.07	6.60	7.71	6.59	5.25	5.44	4.74	2.95	60.39	57.47
Lai Châu	63	Vùng núi ph	Thấp	7.15	5.00	3.80	2.99	6.30	7.11	5.17	2.42	1.92	2.44	44.31	38.19
Bắc Ninh	20	Đồng bằng S	Khá	7.12	7.16	5.64	6.63	6.80	6.62	5.91	4.62	5.94	5.32	61.76	58.96
Cà Mau	29	Đồng bằng S	Khá	7.12	6.05	6.35	7.76	6.07	6.66	4.67	4.28	5.26	4.64	58.86	56.19
Hà Tĩnh	57	Duyên hải m	Tương đối thấp	7.11	6.01	5.83	6.10	5.55	5.74	3.37	2.48	4.98	2.25	49.43	45.56
TP.HCM	10	Thành phố t	Tốt	6.99	5.89	7.15	6.24	5.79	6.01	6.00	8.73	6.59	3.54	62.93	64.83
Thái Bình	31	Đồng bằng S	Kha	6.97	6.07	6.30	7.25	6.16	7.32	5.09	4.94	5.23	3.16	58.47	55.99
Hà Nam	46	Đồng bằng S	Trung bình	6.66	6.94	6.57	5.77	7.07	6.15	4.29	4.42	4.08	3.07	55.02	51.29
Bạc Liêu	60	Đồng bằng S	Tương đối thấp	6.56	6.44	4.40	5.29	5.82	6.06	3.37	2.26	3.84	3.96	47.99	42.49
Đak Nông	64	Tây Nguyên	Thấp	6.45	5.29	2.24	4.60	6.44	4.79	3.49	2.94	2.36	5.33	43.93	37.96
Kiên Giang	39	Đồng bằng S	Trung bình	6.45	6.59	5.78	6.67	5.89	4.88	4.17	4.53	4.22	6.20	55.38	52.82
Hà Nội	27	Thành phố t	Khá	6.30	4.32	6.47	5.83	5.36	5.19	5.19	7.12	5.65	3.66	55.10	56.73
Hậu Giang	19	Đồng bằng S	Khá	6.23	7.17	5.71	6.66	6.53	5.73	7.12	4.99	5.43	5.05	60.61	59.41

Nguồn : VCCI