

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**

-----*-----

LƯU THỊ THÁI TÂM

**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
KINH TẾ TƯ NHÂN TỈNH AN GIANG**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Mã số: 60.34.05

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
GS.TS HỒ ĐỨC HÙNG**

THÁNG 01 NĂM 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa

Trang

Lời cam đoan

Lời cảm ơn

Danh mục các ký hiệu, từ viết tắt

Danh mục các bảng

Danh mục các hình vẽ, đồ thị

Phần mở đầu

CHƯƠNG 1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KTTN.....	6
1.1. Những vấn đề chung về doanh nghiệp.....	15
1.1.1. Khái niệm.....	15
1.1.2. Phân loại doanh nghiệp.....	15
1.1.2.1. Theo ngành.....	15
1.1.2.2. Theo tính chất hoạt động.....	15
1.1.2.3. Theo quy mô về vốn và lao động.....	15
1.1.2.4. Theo hình thức sở hữu.....	15
1.2. Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).....	16
1.3. Những vấn đề chung về DNNQD (hay KTTN).....	16
1.3.1. Khái niệm.....	16
1.3.2. Nguyên tắc hoạt động.....	16
1.3.3. Các loại hình KTTN.....	17
1.3.3.1. Hộ kinh doanh cá thể.....	17
1.3.3.2. Doanh nghiệp tư nhân.....	17
1.3.3.3. Công ty TNHH.....	17
1.3.3.4. Công ty cổ phần.....	17
1.3.3.5. Công ty hợp danh.....	17
1.3.3.6. Hợp tác xã (Kinh tế tập thể).....	18
1.4. Vai trò của KTTN trong phát triển kinh tế địa phương.....	18
1.5. Khái niệm Nhà doanh nghiệp.....	19
1.6. Ưu và nhược điểm của KTTN.....	19
1.6.1. Những ưu thế (những mặt tích cực) của KTTN.....	19
1.6.2. Những mặt hạn chế (tiêu cực) của KTTN.....	19
1.7. Một số mặt thể hiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	19
1.7.1. Về tài chính.....	19

1.7.2. Về trình độ khoa học công nghệ.....	19
1.7.3. Về trình độ quản lý doanh nghiệp.....	19
1.7.4. Chiến lược và quản trị chiến lược.....	20
1.7.4.1. Khái niệm về chiến lược.....	20
1.7.4.2. Khái niệm về quản trị chiến lược.....	20
1.7.4.3. Về marketing.....	21
1.7.4.4. Chiến lược sản phẩm.....	21
1.7.4.5. Chiến lược giá cả.....	21
1.7.4.6. Chiến lược phân phối.....	22
1.7.4.7. Chiến lược truyền thông và khuyến mãi.....	22
1.7.4.8. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.....	23
1.7.5. Năng suất lao động.....	23
1.7.6. Nghiên cứu và khả năng ứng dụng công nghệ thông tin trong nghiên cứu thị trường.....	23
1.8. Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)().....	24
1.8.1. Các tiêu chí của PCI.....	24
1.8.2. Tác động của PCI.....	26
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA TỈNH QUA 2 NĂM XẾP HẠNG PCI & SỰ TỒN TẠI, PHÁT TRIỂN CỦA KTTN AN GIANG TRONG THỜI GIAN QUA.....	28
2.1. Thực trạng năng lực cạnh tranh của tỉnh An Giang qua 2 năm xếp hạng PCI.....	28
2.1.1. Nhận xét chung về PCI của An Giang().	28
2.1.2. Cụ thể về năng lực cạnh tranh của An Giang năm 2005 và 2006().....	33
2.1.2.1. Giảm chi phí gia nhập thị trường.....	33
2.1.2.2. Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất.....	33
2.1.2.3. Tính minh bạch và tiếp cận thông tin.....	33
2.1.2.4. Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của Nhà nước.....	34
2.1.2.5. Chi phí không chính thức.....	34
2.1.2.6. Môi trường cạnh tranh giữa các thành phần kinh tế(ưu đãi đối với DNNN).34	
2.1.2.7. Những chính sách năng động và tiên phong để phát triển doanh nghiệp.....	35
2.1.2.8. Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân.....	35
2.1.2.9. Đào tạo lao động.....	35
2.1.2.10. Thiết chế pháp lý.....	36
2.2. Thực trạng tồn tại và phát triển của KTTN An Giang trong thời gian qua.....	36
2.2.1. Về số lượng đăng ký kinh doanh của KTTN An Giang từ năm 2003-2005.....	36
2.2.2. Thực trạng tổng vốn đăng ký kinh doanh của KTTN từ năm 2003-2005.....	39
2.2.3. Thực trạng về tổng tài sản của các doanh nghiệp.....	41
2.2.4. Thực trạng về doanh thu và lợi nhuận của KTTN.....	42

2.3. Những đóng góp của KTTN tỉnh An Giang.	43
2.3.1. Góp phần giải quyết việc làm và tăng thu nhập cho người lao động.....	44
2.3.2. Về tăng trưởng, phát triển trong ngành công nghiệp.	46
2.3.3. Về kết quả kinh doanh thương mại hàng hoá và dịch vụ.....	46
2.3.4. Đóng góp vào sự tăng trưởng của GDP toàn tỉnh.	47
2.3.5. Tạo nguồn bổ sung cho ngân sách của tỉnh.	48
2.3.6. Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu.....	49
2.3.7. Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh.....	51
2.4. Thực trạng còn tồn tại ở khu vực KTTN tỉnh An Giang.	52
2.4.1. Những tồn tại trong quá trình phát triển Doanh nghiệp dân doanh.	52
2.4.1.1. Phát triển nhanh về số lượng nhưng đa số là quy mô nhỏ, chất lượng chưa được đánh giá đúng mức.	52
2.4.1.2. Các doanh nghiệp thuộc KTTN phân bố không đồng đều ở các địa phương trong tỉnh.....	55
2.4.1.3. Phát triển còn mang tính tự phát, chưa có quy hoạch, định hướng phát triển rõ ràng.....	56
2.4.1.4. Vấn đề thể chế, chính sách, các yếu tố liên quan đến phát triển KTTN.	57
2.4.1.5. Các hoạt động tư vấn và hỗ trợ cho KTTN còn hạn chế, thiếu chuyên sâu, kết quả mang lại còn thấp.	64
2.4.2. Thực trạng về công tác tổ chức quản trị ở KTTN.....	65
2.4.2.1. Các yếu tố sản xuất kinh doanh chưa được chuẩn bị đầy đủ.	65
2.4.2.2. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhìn chung còn thấp.	72
2.4.2.3. Khả năng tiếp cận và ứng dụng CNTT trong tiếp cận thông tin thị trường còn yếu.....	73
2.4.2.4. Công tác nghiên cứu thị trường và xây dựng thương hiệu còn yếu kém và chưa được đầu tư đúng mức.....	78
2.4.2.5. Mức độ hiểu biết và quan tâm đến luật pháp, biến động xã hội thấp.	80
CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN TỈNH AN GIANG	83
3.1. Quan điểm phát triển KTTN của tỉnh.	83
3.1.1. KTTN là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN.....	83
3.1.2. Hỗ trợ và tạo mọi thuận lợi cho KTTN đầu tư, kinh doanh đồng thời quản lý được những hoạt động đó, bảo đảm giữ vững cân đối lớn của nền kinh tế, giữ vững ổn định chính trị, xã hội.	83
3.1.3. Xây dựng hệ thống tổ chức chính trị-xã hội vững vàng dưới sự lãnh đạo của Đảng trong khu vực KTTN.....	83
3.2. Một số giải pháp phát triển KTTN tỉnh An Giang trong thời gian tới.....	84
3.2.1. Về phía nhà nước.	84

3.2.1.1. Tạo môi trường kinh doanh lành mạnh trong nền kinh tế hiện này đồng nghĩa với việc tạo lập cơ chế kinh tế thị trường thông qua việc bổ sung, sửa đổi một số cơ chế, chính sách cũng như sớm hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp luật. 84	
3.2.1.1.1. Bổ sung, sửa đổi một số cơ chế, chính sách.	84
3.2.1.1.2. Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện khung pháp lý và hệ thống các văn bản pháp luật.....	89
3.2.1.2. Tăng cường vai trò quản lý của chính quyền địa phương.....	91
3.2.1.3. Tạo lập quan hệ hợp lý giữa nhà nước và doanh nghiệp.	93
3.2.1.4. Tăng cường sự hỗ trợ của nhà nước về nhiều mặt.....	93
3.2.1.4.1. Hỗ trợ về vốn.	93
3.2.1.4.2. Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực.....	94
3.2.1.4.3. Tạo môi trường tâm lý xã hội ủng hộ KTTN.....	96
3.2.1.4.4. Hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.....	96
3.2.1.4.5. Tăng cường vai trò của các tổ chức hỗ trợ phát triển, hỗ trợ về thông tin thị trường và xuất khẩu.	97
3.2.1.4.6. Có chính sách hỗ trợ về khoa học và công nghệ, bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp.....	99
3.2.2. Về phía doanh nghiệp.	100
3.2.2.1. Xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh hợp lý.....	100
3.2.2.1.1. Chiến lược marketing.....	101
3.2.2.1.2. Chiến lược tài chính.....	105
3.2.2.1.3. Chiến lược tổ chức- nhân sự.	105
3.2.2.1.4. Chiến lược đối ngoại của doanh nghiệp.....	106
3.2.2.2. Xây dựng đạo đức kinh doanh cho doanh nghiệp và nâng cao phẩm chất chủ doanh nghiệp.....	106
3.2.2.3. Nâng cao trình độ học vấn và năng lực quản lý doanh nghiệp.....	106
3.2.2.4. Hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.....	108

Phần kết luận

Tài liệu tham khảo/ phụ lục

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DNNN: Doanh nghiệp nhà nước

DNDD: Doanh nghiệp dân doanh

DNNQD: Doanh nghiệp ngoài quốc doanh

KTTN: Kinh tế tư nhân

KTNN: Kinh tế nhà nước

DN: Doanh nghiệp

GDP: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross domestic production)

DNNVV: Doanh nghiệp nhỏ và vừa

WTO: Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)

KTTT: Kinh tế tập thể

DNTN: Doanh nghiệp tư nhân

công ty TNHH: Công ty trách nhiệm hữu hạn

HTX: Hợp tác xã

Công ty CP: công ty cổ phần

PCI: chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (Province Competitive index)

CNH: Công nghiệp hoá

HĐH: Hiện đại hoá

GTZ: Cơ quan hợp tác phát triển Đức

MPDF: Quỹ phát triển khu vực tư nhân

IFC: công ty Tài Chính Quốc tế

MPDF: Chương trình phát triển kinh tế tư nhân

ĐBSCL: Đồng bằng sông Cửu Long

FDI: Đầu tư nước ngoài trực tiếp (Foreign direct investment)

TW: Trung ương

ĐKKD: Đăng ký kinh doanh

Thuế VA: thuế giá trị gia tăng (Value added)

VCCI: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (Vietnam Chamber of commerce and Industry)

THCS: Trung học cơ sở

THPT: trung học phổ thông

VCSH: Vốn chủ sở hữu

TSC Đ: tài sản cố định

BQ: bình quân

DT: Doanh thu

LAN: mạng cục bộ (Local area network)

CNXH: Chủ nghĩa xã hội

UBND: Ủy Ban Nhân dân

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1. Trọng số của các chỉ tiêu cấu thành PCI qua 2 năm 2005 và 2006

Bảng 2.1. Xếp hạng PCI các tỉnh thuộc khu vực ĐBSCL năm 2006

Bảng 2.2. Điểm số mỗi tiêu chí trong PCI của tỉnh An Giang năm 2006

Bảng 2.3. Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động đến ngày 31/12/2004 chia theo thành phần kinh tế

Bảng 2.4. Tổng vốn của doanh nghiệp đang hoạt động sxkd có đến 31/12/2005 theo thành phần kinh tế

Bảng 2.5. Tổng tài sản bình quân của các doanh nghiệp qua 3 năm

Bảng 2.6. DT thuần của các doanh nghiệp qua 3 năm

Bảng 2.7. Lợi nhuận trước thuế của các DN

Bảng 2.8. Tổng lao động trong các doanh nghiệp tại thời điểm 31/12 hàng năm theo thành phần kinh tế

Bảng 2.9. Thu nhập bình quân / người / tháng

Bảng 2.10. Tổng GDP theo giá hiện hành phân theo thành phần kinh tế

Bảng 2.11. Nguồn thu ngân sách nhà nước

Bảng 2.12. Kim ngạch xuất khẩu

Bảng 2.13. Số doanh nghiệp chia theo quy mô vốn kinh doanh đến 31/12/2005

Bảng 2.14. Lượng vốn bình quân mỗi doanh nghiệp có đến 31/12/2005

Bảng 2.15. Qui mô lao động của DNNQD có đến 31/12/2005

Bảng 2.15. Số lao động bình quân ở mỗi doanh nghiệp đến 31/12/2005

Bảng 2.16. Số lượng và tỷ trọng lao động có trình độ/ tổng lao động theo khu vực kinh tế.

Bảng 2.17. Trình độ của đội ngũ chủ doanh nghiệp

Bảng 2.18. Cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp qua 3 năm

Bảng 2.19. Nguồn huy động vốn của các DNNQD tỉnh An Giang

Bảng 2.10 . TSCĐ bình quân 1 doanh nghiệp và 1 lao động năm 2005

Bảng 2.11. Một số chỉ tiêu bình quân 1 doanh nghiệp và bình quân 1 lao động năm 2005

Bảng 2.12. Nguồn tư vấn hỗ trợ kinh doanh của các doanh nghiệp qua khảo sát

Bảng 2.13. Một số chỉ tiêu ứng dụng CNTT trong tiếp cận thông tin và thị trường

Bảng 2.14. Mức độ hiểu biết về kiến thức pháp luật của các DN được khảo sát

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Xếp hạng chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2006

Biểu đồ 2.1. Tỷ lệ số doanh nghiệp chia theo quy mô vốn kinh doanh

Biểu đồ 2.3. Tỷ lệ quy mô lao động của DNNQD

Biểu đồ 2.4. Tỷ lệ phân bố doanh nghiệp ngoài quốc doanh theo khu vực địa lý

Biểu đồ 2.5. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp theo trình độ học vấn chuyên môn trong 100 DN khảo sát

Biểu đồ 2.6. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp phân theo trình độ ngoại ngữ trong 100 DN khảo sát

Biểu đồ 2.7. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp phân theo trình độ tin học trong 100 DN khảo sát

Biểu đồ 2.8. Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp năm 2005

Biểu đồ 2.9. Cơ cấu trong nguồn vốn vay của 100 doanh nghiệp qua khảo sát

Biểu đồ 2.10. Lợi nhuận BQ trên 1 đồng vốn và trên 1 đồng doanh thu

Biểu đồ 2.11. Nguồn tư vấn kinh doanh của 100 DN khảo sát

Biểu đồ 2.12. Mức độ tiếp cận thông tin và thị trường của 100 DN khảo sát

Biểu đồ 2.13. Mức độ hiểu biết về kiến thức pháp luật của các DN được khảo sát

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài (ý nghĩa của đề tài)

Doanh nghiệp là tế bào của nền kinh tế. Nền kinh tế của một đất nước chỉ có thể phát triển và lớn mạnh khi các doanh nghiệp không ngừng lớn mạnh. Hiện nay, đất nước ta đang trong quá trình tiến triển khá tốt, các chỉ tiêu kinh tế- xã hội đạt được trong thời gian qua khá cao, đời sống xã hội được cải thiện đáng kể. Đó là thành tựu của định hướng phát triển kinh tế đúng đắn của nước ta, các thành phần kinh tế phát huy được thế mạnh, tiềm năng và có những đóng góp ngày càng to lớn vào công cuộc phát triển kinh tế-xã hội. Trong đó, thành phần kinh tế ngoài quốc doanh ngày càng phát triển mạnh cả về số lượng và chất lượng và tỷ lệ đóng góp của nó vào Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) ngày càng nhiều, kết quả đạt được rất đáng khích lệ, khẳng định vị trí và vai trò quan trọng của nó đối với sự tăng trưởng và phát triển ổn định của nền kinh tế đất nước. Do vậy, trong định hướng phát triển nền kinh tế nhiều thành phần theo cơ chế thị trường có sự quản lý và điều tiết của nhà nước, đối tượng doanh nghiệp ngoài quốc doanh hay còn gọi là kinh tế tư nhân mà trọng tâm là doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đang tiếp tục được quan tâm và hỗ trợ phát triển.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt thành công, kinh tế tư nhân tỉnh An Giang cũng còn rất nhiều hạn chế, thiếu hiệu quả cả trong giai đoạn khởi nghiệp lẫn trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nguyên nhân chủ yếu là do cơ chế ngày càng thoáng nên các doanh nghiệp tư nhân gia tăng một cách nhanh chóng về số lượng, nhưng chất lượng chưa tương xứng với quy mô và tiềm năng của nó, phát triển còn mang tính tự phát, thiếu quy hoạch mang tính đồng bộ, hệ thống pháp lý còn phức tạp và nhiều bất cập, năng lực cạnh tranh về mọi mặt còn thấp so với khu vực kinh tế khác trong tỉnh nói riêng và so với cả vùng, cả nước nói chung...

Xuất phát từ thực tế trên, luận văn ***“Thực trạng và một số giải pháp phát triển KTTN tỉnh An Giang”*** là thật sự cần thiết cho việc tìm ra giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp, cụ thể là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có quy mô nhỏ và vừa tỉnh An Giang, góp phần tìm ra những giải pháp phù

hợp nhằm làm gia tăng sức cạnh tranh trên thương trường trong nước và cả quốc tế trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế, hội nhập WTO, thì việc tăng cường năng lực cạnh tranh quốc gia nói chung và năng lực cạnh tranh của địa phương, của mỗi doanh nghiệp là một việc làm hết sức ý nghĩa và thiết thực.

2. Mục đích nghiên cứu

Phần lớn đề tài chủ yếu đi sâu vào phân tích, đánh giá thực trạng của các loại hình doanh nghiệp thuộc thành phần KTTN tỉnh An Giang giai đoạn hiện nay về nhiều mặt trong giai đoạn khởi nghiệp cũng như trong quá trình điều hành quản lý doanh nghiệp. Đồng thời một lần nữa khẳng định lại tầm quan trọng của KTTN trong quá trình phát triển của bất kỳ một quốc gia, một địa phương nào. Từ đó thấy được những mặt thành công cũng như những hạn chế còn tồn tại làm giảm sút năng lực cạnh tranh của KTTN tỉnh An Giang, đồng thời kiến nghị một số giải pháp góp phần phát triển KTTN trong tỉnh trước thềm hội nhập WTO vào tháng 11/2006.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

+ Đối tượng nghiên cứu chính của đề tài là các loại hình doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh không kể các doanh nghiệp có yếu tố vốn nước ngoài trong toàn tỉnh An Giang trong quá trình điều hành quản lý doanh nghiệp về các mặt như vốn sản xuất, số lượng và chất lượng lao động, marketing-bán hàng, ý thức pháp luật, khả năng ứng dụng công nghệ thông tin vào thu thập thông tin thị trường...

+ Phạm vi nghiên cứu của đề tài tập trung lĩnh vực KTTN tỉnh An Giang, cụ thể là các DNTN, công ty TNHH, công ty CP và kinh tế tập thể (HTX) và bỏ qua các loại hình kinh doanh cá thể vì loại hình này rất khó thu thập thông tin và số liệu thống kê có sẵn không đầy đủ và manh mún, mặt khác sự tác động ảnh hưởng cũng như sự đóng góp của nó đối với nền kinh tế cũng không đáng kể.

+ Thông qua khảo sát thực tế, thực trạng một số doanh nghiệp và dựa vào những dữ liệu thống kê có sẵn thu thập được tại Cục thống kê, Sở Kế hoạch & Đầu tư, Sở Tài chính, Cục thuế,... Thông qua những bài báo cáo, tham luận tại các diễn đàn đánh giá, nhận định thực trạng tồn tại và phát triển của đối tượng này trong thời gian vừa qua từ năm 2003-2005, mà có cách nhìn nhận, đánh giá khách

quan và chủ quan về những yếu kém, những hạn chế còn tồn tại trong các doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp khả thi và thiết thực để nâng cao khả năng của KTTN về mọi mặt như nhân sự, trình độ quản lý kinh doanh, quản lý sản xuất, marketing,...

4. Phương pháp nghiên cứu, thu thập dữ liệu và xử lý số liệu

Luận văn sử dụng có kết hợp các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp nghiên cứu lý thuyết: phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, phương pháp so sánh tổng hợp, chỉ số năng lực cạnh tranh của tỉnh ảnh hưởng đến phát triển KTTN của tỉnh .

- Phương pháp khảo sát thực tế thông qua mẫu theo phiếu điều tra để lấy dữ liệu sơ cấp, thống kê định tính, sử dụng thống kê mô tả là chủ yếu.

- Thu thập ý kiến chuyên gia và các lãnh đạo Sở, ban, ngành kết hợp với dữ liệu thứ cấp là các số liệu thống kê về tình hình Kinh tế-Xã hội của An Giang qua 3 năm 2003-2005, từ đó làm cơ sở để phân tích, tính toán, tổng hợp và đánh giá khả năng cạnh tranh cho KTTN tỉnh An Giang so với các tỉnh lân cận và khu vực.

- Phương pháp lấy mẫu:

+ Dựa vào số lượng và cơ cấu thực tế của các loại hình KTTN mà quyết định chọn cơ cấu lấy mẫu. Cỡ mẫu là $n=100$.

+ Lấy mẫu ngẫu nhiên phân tầng theo cơ cấu 50% là DNTN, 40% là Công ty TNHH, 5% là Công ty CP và 5% là HTX

+ Phương pháp xử lý số liệu: sử dụng công cụ excel để phân tích và sử dụng thống kê mô tả là chủ yếu.

5. Những đóng góp của đề tài

- *Về mặt khoa học:*

+ Tính toán, cung cấp các số liệu và thông tin cần thiết về thực trạng tồn tại và phát triển của KTTN nói riêng và cả tỉnh nói chung so với toàn khu vực ĐBSCL.

+ Đánh giá đúng thực trạng của KTTN, chỉ ra những mặt đã thành công cũng như những mặt hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của tồn tại trong quá trình khởi nghiệp và điều hành quản lý doanh nghiệp.

+ Đề xuất những giải pháp giúp cho KTTN An Giang phát triển ổn định, bền vững cả về số lượng và chất lượng và ngày càng mạnh mẽ hơn, đủ sức cạnh tranh đối với các doanh nghiệp khác trong vùng nói riêng và cả nước nói chung.

- Những đóng góp liên quan đến phát triển kinh tế Tỉnh:

+ Góp phần hỗ trợ hoạch định chính sách và chủ trương của Tỉnh về phát triển KTTN, đặc biệt là các DNNVV là loại chủ yếu của thành phần KTTN (hơn 98%)

+ Làm tăng tính cạnh tranh cho các DNNQD, góp phần tạo công ăn việc làm và cải thiện thu nhập cho người dân trong tỉnh, tăng thu nhập cho doanh nghiệp và người lao động đồng thời góp phần làm tăng tỷ lệ đóng góp của KTTN vào GDP của toàn tỉnh.

6. Kết cấu của luận án

Ngoài mở đầu và kết luận, nội dung của luận án gồm có 3 chương sau:

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KTTN

CHƯƠNG 2. NĂNG LỰC CẠNH TRANH TỈNH AN GIANG QUA 2 NĂM XẾP HẠNG PCI VÀ THỰC TRẠNG TỒN TẠI VÀ PHÁT TRIỂN CỦA KTTN AN GIANG NHỮNG NĂM QUA

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KTTN AN GIANG

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KTTN

1.1. Những vấn đề chung về doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm.

- Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh, đó là việc thực hiện một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.⁽¹⁾

- Theo quy định của pháp luật, doanh nghiệp có các quyền và nghĩa vụ được nhà nước đảm bảo không chỉ đối với doanh nghiệp mà cho cả người sở hữu doanh nghiệp một cách hợp pháp.

1.1.2. Phân loại doanh nghiệp.

1.1.2.1. Theo ngành.

- + Doanh nghiệp công nghiệp;
- + Doanh nghiệp nông nghiệp;
- + Doanh nghiệp thương mại và dịch vụ;

1.1.2.2. Theo tính chất hoạt động.

- + Doanh nghiệp hoạt động công ích;
- + Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh;

1.1.2.3. Theo quy mô về vốn và lao động.

- + Doanh nghiệp lớn;
- + Doanh nghiệp nhỏ và vừa;

1.1.2.4. Theo hình thức sở hữu.

- + Doanh nghiệp quốc doanh;
- + Doanh nghiệp ngoài quốc doanh hay kinh tế tư nhân;
- + Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;

⁽¹⁾: Theo Luật Doanh nghiệp 12/06/1999

1.2. Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).

- DNNVV là doanh nghiệp có cơ sở sản xuất kinh doanh, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký **không quá 10 tỷ đồng** và có tổng số lao động thường xuyên trung bình hàng năm **không quá 300 người**⁽²⁾

- Thực tế, khái niệm về DNNVV của các nước khác trên thế giới cụ thể và chi tiết hơn như dựa vào số người lao động, tổng vốn hoặc giá trị tài sản hay doanh thu ở từng ngành nghề.

► Đa số DNNVV ở An Giang đều thuộc khu vực KTTN. Vì vậy khi nghiên cứu và phân tích KTTN đồng nghĩa với nghiên cứu về DNNVV.

1.3. Những vấn đề chung về DNNQD (hay KTTN).

1.3.1. Khái niệm.

KTTN bao gồm những doanh nghiệp dựa trên sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất, trong đó bao gồm các hình thức sở hữu cá nhân, sở hữu gia đình, sở hữu tập thể và sở hữu hỗn hợp, sở hữu của nhà kinh doanh nước ngoài. Theo pháp luật hiện hành, các cơ sở kinh doanh ngoài quốc doanh hoạt động theo một trong các hình thức sau: Kinh tế tập thể, doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, Công ty cổ phần, công ty hợp danh và hộ kinh doanh cá thể.

1.3.2. Nguyên tắc hoạt động.

- ✓ Tự bỏ vốn
- ✓ Tự tổ chức
- ✓ Tự chủ trong kinh doanh
- ✓ Tự bù lỗ

Đây là cơ chế gắn kết quả hoạt động kinh doanh với năng lực của nhà doanh nghiệp- một cơ chế tối ưu và hiệu quả. Việc quyết định hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp không phải là hình thức doanh nghiệp mà là cơ chế vận hành tại

⁽²⁾: Theo nghị định 90/2001/NĐ-CP

doanh nghiệp đó. Cơ chế điều tiết tự nhiên của KTTN là cơ chế thị trường, phù hợp với những quy luật kinh tế khách quan là ***“sản xuất và bán cái thị trường cần chứ không phải là cái mình có”***.

1.3.3. Các loại hình KTTN.

1.3.3.1. Hộ kinh doanh cá thể.

Là hình thức tồn tại của thành phần kinh tế cá thể tiểu chủ, dựa trên sở hữu tư nhân nhỏ về tư liệu sản xuất. Hình thức kinh doanh này chủ yếu sử dụng lao động trong gia đình, sử dụng lao động làm thuê không thường xuyên. Hộ kinh doanh cá thể là đơn vị kinh tế độc lập tự chủ trong sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình.

1.3.3.2. Doanh nghiệp tư nhân.

Là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

1.3.3.3. Công ty TNHH.

Là doanh nghiệp trong đó thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã cam kết góp vào doanh nghiệp.

1.3.3.4. Công ty cổ phần.

Là doanh nghiệp trong đó vốn điều lệ được chia nhỏ thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Cổ đông góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp

1.3.3.5. Công ty hợp danh.

Là doanh nghiệp trong đó có ít nhất hai thành viên hợp danh. Ngoài 2 thành viên hợp danh, có thể có thành viên góp vốn. Thành viên hợp danh là cá nhân phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty. Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty.

1.3.3.6. Hợp tác xã (Kinh tế tập thể).

Là tổ chức kinh tế tập thể do các cá nhân, hộ gia đình, pháp nhân (gọi chung là xã viên) có nhu cầu, lợi ích chung, tự nguyện góp vốn, góp sức lập ra theo quy định của Luật này để phát huy sức mạnh tập thể của từng xã viên tham gia HTX, cùng nhau thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất, kinh doanh và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần, góp phần phát triển kinh tế-xã hội của đất nước⁽⁴⁾

↳ Theo Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX Đảng CSVN thì KTTT và KT có vốn đầu tư nước ngoài không được tính vào thành phần KTTN. Tuy nhiên Quy ước này cũng mang tính tương đối vì theo quy định mới của HTX thì hình thức này cũng là một loại hình đơn vị kinh doanh do tư nhân tổ chức thành lập, hoạt động theo nguyên tắc giống như các loại hình khác của KTTN. Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài này thì khái niệm KTTN bao gồm cả Kinh tế tập thể nhưng không bao gồm kinh tế có vốn nước ngoài và không đề cập đến hộ kinh doanh cá thể, không có loại hình công ty hợp danh vì ở địa phương chưa có loại hình công ty này.

1.4. Vai trò của KTTN trong phát triển kinh tế địa phương.

- Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, gia tăng thu nhập quốc dân, phát huy nguồn lực của nhân dân tham gia vào công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế địa phương.

- Giải quyết việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp, hạn chế việc di dân vào các đô thị lớn.

- Thúc đẩy đổi mới cơ chế quản lý theo hướng kinh tế thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế, làm cho nền kinh tế năng động hơn, tạo sức ép buộc công tác quản lý hành chính Nhà nước phải thay đổi kịp thời với sự phát triển của các doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế thị trường nói chung.

- Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt đối với khu vực ngoại thành, giảm dần tỷ trọng nông nghiệp, thúc đẩy công nghiệp, dịch vụ phát triển mạnh.

- Phát triển đội ngũ các nhà doanh nghiệp Việt Nam có trình độ. Đồng thời, cơ chế quản lý mềm dẻo trong KTTN tạo điều kiện cho sự phát triển năng lực của mọi người, từng bước thực hiện công bằng xã hội.

1.5. Khái niệm Nhà doanh nghiệp.

Nhà doanh nghiệp hay doanh nhân là người đứng đầu doanh nghiệp, là người tạo dựng công cuộc kinh doanh mới, phải đối mặt với những nguy cơ, rủi ro nhằm mục đích đạt được lợi nhuận và lớn mạnh bằng cách nhận ra những giá trị tiềm năng và tập hợp những nguồn lực để tận dụng ⁽³⁾

1.6. Ưu và nhược điểm của KTTN.

1.6.1. Những ưu thế (những mặt tích cực) của KTTN.

- Sức sống tự phát và mãnh liệt.
- Có khả năng lựa chọn quy mô phù hợp và tổ chức sản xuất tối ưu.
- Tính đa dạng về quy mô nhưng đa số có quy mô vừa và nhỏ.

1.6.2. Những mặt hạn chế (tiêu cực) của KTTN.

- Những hạn chế về khả năng huy động vốn của khu vực KTTN.
- Khả năng xung đột giữa lợi ích tư nhân và lợi ích xã hội.
- Sự từ chối những lĩnh vực kinh doanh không đem lại lợi nhuận cao.

1.7. Một số mặt thể hiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.7.1. Về tài chính.

Dùng mô tả các nguồn tiền tệ có thể sử dụng được (hay sẵn có) cho doanh nghiệp để đạt mục tiêu.

1.7.2. Về trình độ khoa học công nghệ.

Khả năng tiếp cận công nghệ và đổi mới công nghệ, chi phí cho nghiên cứu và triển khai, số lượng các bản quyền sáng chế, phát minh, đầu tư về kiểu dáng sản phẩm...là những yếu tố quyết định hàng đầu về chất lượng và tính năng của sản phẩm.

1.7.3. Về trình độ quản lý doanh nghiệp.

⁽³⁾: Theo quản trị kinh doanh-quản trị doanh nghiệp căn bản-Nhà xuất bản Thống kê

Là sự tác động liên tục, có tổ chức, có hướng đích của chủ doanh nghiệp lên tập thể những người lao động trong doanh nghiệp nhằm sử dụng một cách tốt nhất mọi tiềm năng và cơ hội để đạt được mục tiêu đề ra của doanh nghiệp theo đúng luật định cũng như thông lệ xã hội và thị trường.

1.7.4. Chiến lược và quản trị chiến lược.

1.7.4.1. Khái niệm về chiến lược.

Chính là việc hoạch định đường đi để đến hướng đã vạch ra. Trong đó 3 vấn đề cốt lõi phải giải quyết: lĩnh vực, phương pháp và phương tiện ⁽⁴⁾. Nói cách khác doanh nghiệp phải trả lời 3 câu hỏi:

- Doanh nghiệp làm nghề gì và trong lĩnh vực nào?
- Để thành công, cần làm chủ những năng lực cốt lõi và tay nghề gì?
- Doanh nghiệp phải tổ chức việc phân bổ các nguồn lực như thế nào?

1.7.4.2. Khái niệm về quản trị chiến lược.

Quản trị chiến lược vừa là khoa học vừa là nghệ thuật, thực hiện đánh giá các quyết định liên quan nhiều chức năng cho phép một tổ chức đạt được những mục tiêu đề ra.

Quản trị chiến lược gồm 3 giai đoạn: thiết lập, thực hiện và đánh giá chiến lược. Giai đoạn thiết lập chiến lược gồm việc phát triển nhiệm vụ kinh doanh, xác định cơ hội và nguy cơ đến từ bên ngoài, chỉ rõ điểm mạnh và yếu bên trong, thiết lập các mục tiêu dài hạn, tạo ra chiến lược thay thế và chọn ra những chiến lược đặc thù để theo đuổi.

Trong việc lựa chọn và theo đuổi chiến lược, theo quan điểm của Michael Porter, các công ty lớn với đầu vào những nguồn tài nguyên lớn hơn có thể cạnh tranh trên cơ sở hướng vào giá thành hoặc là tạo nên sự khác biệt so với doanh nghiệp khác. Trong khi đó, các DN nhỏ thường dựa trên cơ sở tập trung vào trọng điểm ⁽⁵⁾.

Các chiến lược có thể sử dụng là:

⁽⁴⁾: Trích dẫn theo “Thị trường, chiến lược, cơ cấu” của Tôn Thất Nguyễn Thiêm, Tr. 281-282

⁽⁵⁾: Trích dẫn theo “Khái luận về quản trị chiến lược” của Fred R.David, Chương 2, Tr. 49-90.

* **Các chiến lược kết hợp:** kết hợp về phía trước, kết hợp về phía sau, kết hợp theo chiều ngang.

* **Các chiến lược chuyên sâu:** thâm nhập thị trường, phát triển thị trường, phát triển sản phẩm.

* **Các chiến lược mở rộng:** đa dạng hoá hoạt động đồng tâm, đa dạng hoá hoạt động theo chiều ngang, đa dạng hoá hoạt động kiểu hỗn hợp.

1.7.4.3. Về marketing.

Marketing là một quy trình hoạch định và thực hiện quan điểm, giá cả, chiêu thị và phân phối của ý tưởng, hàng hoá, dịch vụ nhằm tạo ra những trao đổi thoả mãn cho mục tiêu doanh nghiệp⁽⁶⁾.

Bản chất của marketing là xác định và thoả mãn được các nhu cầu của khách hàng tốt hơn cách đối thủ cạnh tranh để kiếm lời⁽⁷⁾

Marketing hỗn hợp gồm các yếu tố sau:

1.7.4.4. Chiến lược sản phẩm.

Sản phẩm là kết quả đầu ra của quá trình sản xuất kinh doanh. Sản phẩm bao gồm hàng hoá, dịch vụ. Bên cạnh chất lượng, tính năng, kiểu dáng, tính độc đáo hay sự khác biệt, sự nổi bật so với sản phẩm khác thì bao bì là một nhân tố quan trọng của sản phẩm. Nhìn chung, bao bì đóng gói hiện nay cũng đã có nhiều cải tiến đáng ghi nhận, song vẫn còn thấp làm hạn chế đáng kể đến năng lực cạnh tranh hàng hoá của các doanh nghiệp.

1.7.4.5. Chiến lược giá cả.

Nói đến chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp, thì cạnh tranh về giá cả giữa các hàng hoá và dịch vụ cùng loại (gồm cả những hàng hoá có khả năng thay thế) là nội dung quan trọng nhất. Để quyết định mức giá phù hợp cho sản phẩm hay dịch vụ thì phức tạp hơn nhiều so với nhà bán buôn thì đơn giản hơn trên cơ sở giá vốn hàng bán cộng thêm một khoảng chênh lệch nhất định để đảm bảo mức sinh lời, tái đầu tư và có thể cạnh tranh trên thị trường so với đối thủ cạnh tranh.

⁽⁶⁾: Hiệp hội Marketing Mỹ

⁽⁷⁾: Business Egde Việt Nam, Giáo trình hoạch định và xây dựng chiến lược marketing, 2005

Giá cả cũng như cơ sở của nó là giá thành của nhiều hàng hoá và dịch vụ Việt Nam nói chung cao hơn giá cả hàng hoá và dịch vụ cùng loại của nhiều nước trong khu vực. Trong tương lai, năng lực cạnh tranh về giá của các hàng hoá và dịch vụ của các doanh nghiệp phụ thuộc vào sự biến động của giá thành hàng hoá và dịch vụ mà các doanh nghiệp sản xuất ra cùng với những biến động về chi phí lưu thông của chúng. Trong dài hạn, năng lực cạnh tranh về giá cả của các doanh nghiệp tiếp tục phụ thuộc vào sự biến động của các chi phí đầu vào như chi phí về lao động, chi phí tài sản cố định...

1.7.4.6. Chiến lược phân phối.

Chiến lược phân phối có những tác động không kém phần quan trọng đến mức độ tiêu thụ của thị trường. Bởi khách hàng sẽ ít hoặc không mua sản phẩm của doanh nghiệp nếu có quá nhiều sự bất tiện về khoảng cách như quá xa, cách thức mua phức tạp, thời gian chờ đợi lâu, hàng không đủ... là những vấn đề mà doanh nghiệp phải tính toán để đảm bảo hàng hoá đến tay người tiêu dùng một cách thuận lợi nhất và hạn chế tối đa các phí tổn phát sinh đối với khách hàng.

1.7.4.7. Chiến lược truyền thông và khuyến mãi.

Marketing hiện đại đòi hỏi rất nhiều thứ, chứ không chỉ đơn giản là tạo ra hàng hoá tốt, định giá cả hấp dẫn và đảm bảo cho những người tiêu dùng mục tiêu có thể tiếp cận được hàng hoá, các công ty phải thông tin cho khách hàng của mình. Đối với những sản phẩm chế tạo, hệ thống dịch vụ hậu mãi cũng là một yếu tố góp phần vào năng lực cạnh tranh.

Hệ thống truyền thông marketing có các tác động cơ bản như sau:

➤ Quảng cáo là bất kỳ một hình thức giới thiệu gián tiếp và đề cao những ý tưởng, hàng hoá hay dịch vụ nhân danh một người bảo trợ nổi tiếng và phải trả tiền cho họ.

➤ Kích thích tiêu thụ là những biện pháp kích động tức thời nhằm khuyến khích mua hay bán hàng hoá và dịch vụ.

➤ Tuyên truyền là việc kích thích gián tiếp và người bảo trợ không được trả tiền, nhằm tăng nhu cầu về hàng hoá, dịch vụ hay về một đơn vị tổ chức kinh

doanh bằng cách phổ biến những tư liệu thương mại quan trọng của những đối tượng đó trên các ấn phẩm thông tin hay qua những màn trình diễn gây thiện cảm trên đài phát thanh truyền hình.

► Bán hàng trực tiếp là giới thiệu bằng miệng về hàng hoá trong quá trình nói chuyện với một hay nhiều người mua tiềm ẩn với mục đích bán được hàng.

1.7.4.8. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Dựa trên phân tích thị trường, lợi thế so sánh của doanh nghiệp, định hướng vào một mảng thị trường nhất định, tập trung vào những sản phẩm, dịch vụ có khả năng cạnh tranh, né tránh những đối thủ cạnh tranh quá mạnh.

Trong việc lựa chọn và theo đuổi chiến lược, theo quan điểm của *Michael Porter* thì với các công ty lớn với đầu vào những nguồn tài nguyên lớn hơn có thể cạnh tranh trên cơ sở dựa trên sự khác biệt hay dẫn đầu về chi phí, trong khi các doanh nghiệp nhỏ thường dựa trên cơ sở tập trung vào trọng điểm và các chiến lược thích hợp với DNNVV là chiến lược kết hợp về phía trước, sau, ngang, dọc; chiến lược chuyên sâu như thâm nhập thị trường, phát triển thị trường, phát triển sản phẩm; các chiến lược mở rộng như đa dạng hoá hoạt động đồng tâm, theo chiều ngang, hỗn hợp,...

1.7.5. Năng suất lao động.

Bao gồm các yếu tố liên quan đến người lao động, các nhân tố tổng thể về năng suất lao động (Total Factor Productivity- TFP), vai trò của đào tạo, bồi dưỡng nhân viên, người lao động.

Năng suất lao động trong bài nghiên cứu này được hiểu đơn giản là doanh thu thuần bình quân trên một người lao động của một doanh nghiệp nào đó.

1.7.6. Nghiên cứu và khả năng ứng dụng công nghệ thông tin trong nghiên cứu thị trường.

Trừ một số tổng công ty có quy mô lớn, nhiều doanh nghiệp Việt Nam chi quá ít (<0,2% doanh thu) cho nghiên cứu và triển khai. Kết quả của nhiều cuộc điều tra và hội thảo cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay thiếu nghiêm trọng thông tin về thị trường, về những sản phẩm thích hợp có thể đưa ra thị

trường thế giới, về các đối thủ cạnh tranh trên lĩnh vực kinh doanh, công tác tiếp thị còn rất nhiều hạn chế, ít được đầu tư. Nhiều doanh nghiệp chưa ý thức được rằng, trong nền kinh tế thị trường bán khó hơn sản xuất ra sản phẩm đó. Theo báo cáo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (ngày 25-10-2001), nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa tổ chức tốt công tác thu thập thông tin thị trường quốc tế, gặp nhiều khó khăn về ngoại ngữ, thiếu khả năng tài chính để tiếp cận với Internet ở mức giá quá cao hiện nay... Vì vậy, số doanh nghiệp có địa chỉ thư điện tử và sử dụng Internet để giao dịch còn rất hạn chế, số trang web của các doanh nghiệp còn ít và chậm cập nhật.

1.8. Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)(8)

1.8.1. Các tiêu chí của PCI.

Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) đánh giá và xếp hạng môi trường kinh doanh và chính sách phát triển KTTN của các tỉnh, thành phố trên cả nước, có tính đến những điều kiện khác biệt về hoàn cảnh địa lý, cơ sở hạ tầng, quy mô thị trường,...giữa các tỉnh. Một trong những đặc điểm của PCI là giúp các tỉnh thành dễ dàng nhận diện những yếu kém trong công tác điều hành kinh tế của địa phương thông qua từng chỉ số thành phần, đặc biệt là đối với những chỉ số có trọng số cao, để từ đó tìm ra giải pháp khắc phục.

Trong 10 chỉ tiêu cấu thành PCI ở năm 2006 thì có 2 chỉ số mới là ***đào tạo lao động*** và ***thiết chế pháp lý*** nhằm đánh giá những nỗ lực của chính quyền trong việc giải quyết thiếu hụt về lao động có kỹ năng cũng như đánh giá mức độ tin tưởng của doanh nghiệp vào thiết chế pháp lý tại địa phương. Đây là 2 lĩnh vực

⁽⁸⁾: **PCI**- là chỉ số nhằm đánh giá và xếp hạng các tỉnh, thành phố căn cứ vào chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân (KTTN) của tỉnh, thành phố đó. Năm 2005, PCI bao gồm 42 tỉnh thành có tỷ trọng đóng góp khoảng 89% GDP của Việt Nam. PCI là kết quả hợp tác nghiên cứu giữa Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI) và Phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam (VCCI). VNCI là dự án phát triển kinh tế do cơ quan phát triển Quốc tế do Hoa Kỳ tài trợ. Dự án do công ty Development Alternatives Inc- (DAI) điều hành. Quỹ Châu Á là nhà thầu phụ chính của DAI chịu trách nhiệm thực hiện hợp phần nghiên cứu môi trường chính sách của dự án, trong đó bao gồm việc thiết kế và xây dựng chỉ số PCI. Báo cáo tóm tắt này do Chuyên gia Tư vấn của VNCI, Tiến sỹ Edmund Malesky soạn thảo. Ông cũng là trưởng nhóm nghiên cứu thiết kế và xây dựng chỉ số này

quan trọng mà những hành động liên quan đến lĩnh vực này của chính quyền tỉnh sẽ tác động trực tiếp đến môi trường kinh doanh tại địa phương và ảnh hưởng lớn đến thứ hạng của địa phương. Còn các chỉ tiêu cũ thì được cải tiến và hoàn thiện hơn (trong đó có bỏ 1 chỉ tiêu của năm trước đó là *thực hiện chính sách của trung ương*).

Bảng 1.1. Trọng số của các chỉ tiêu cấu thành PCI qua 2 năm 2005 và 2006

Năm	2005	2006
Chính sách phát triển KTTN	11,1%	15%
Tính minh bạch	16,1%	15%
Đào tạo lao động	Chưa có	15%
Tính năng động và tiên phong	16,8%	15%
Chi phí thời gian để thực hiện quy định của nhà nước	9,6%	10%
Thiết chế pháp lý	Chưa có	10%
Ưu đãi đối với DNNN	13,1%	5%
Chi phí không chính thức	7,6%	5%
Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	8,4%	5%
Chi phí gia nhập thị trường	17,1%	5%
		100%

(Nguồn : Báo cáo tóm tắt về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2006)

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

***Đất đai và mặt bằng kinh doanh:** đo lường mức độ khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải trong việc tiếp cận đất đai và mặt bằng cho kinh doanh. Các chỉ tiêu để tính toán bao gồm tình trạng doanh nghiệp có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay không, có đủ mặt bằng để mở rộng kinh doanh hay không, và mức giá đất sau khi đã điều chỉnh cung cầu tại các địa phương trong mối quan tương quan giữa nhu cầu và quỹ đất của địa phương.

***Tính minh bạch và trách nhiệm:** đo lường khả năng doanh nghiệp có thể tiếp cận được các kế hoạch của tỉnh và văn bản pháp lý cần thiết cho công việc

kinh doanh của mình, tính sẵn có của các văn bản này, tính có thể dự đoán được của các quy định và chính sách mới, việc có được đưa ra tham khảo ý kiến doanh nghiệp trước khi ban hành hay không và mức độ phổ biến của trang web tỉnh.

***Chi phí về thời gian và thực hiện các quy định của nhà nước:** đo lường thời gian mà các doanh nghiệp phải bỏ ra khi chấp hành các thủ tục hành chính, cũng như mức độ thường xuyên và thời gian doanh nghiệp phải tạm dừng kinh doanh để các cơ quan pháp luật của tỉnh thực hiện việc thanh tra, kiểm tra.

***Chi phí không chính thức:** đo lường mức chi phí không chính thức doanh nghiệp phải trả và những trở ngại do những chi phí này gây nên cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

***Ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước:** đo lường mức độ ưu đãi của chính quyền tỉnh đối với các doanh nghiệp nhà nước xét trên khía cạnh những ưu đãi và việc tiếp cận nguồn vốn.

***Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh:** đo lường tính sáng tạo, sáng suốt của tỉnh trong quá trình thực thi chính sách trung ương cũng như trong việc đưa ra những sáng kiến riêng nhằm phát triển khu vực KTTN

***Chính sách phát triển khu vực KTTN:** đo lường chất lượng và tính hữu ích của các chính sách của tỉnh dành cho việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh của khu vực tư nhân, việc cung cấp thông tin pháp luật cho doanh nghiệp, tìm kiếm đối tác kinh doanh và khả năng đào tạo nâng cao chất lượng lao động của tỉnh.

***Đào tạo lao động:** đo lường đánh giá những nỗ lực của chính quyền tỉnh trong việc giải quyết sự thiếu hụt về lao động có kỹ năng tại địa phương

***Thiết chế pháp lý:** đánh giá mức độ tin tưởng của doanh nghiệp đối với các thiết chế pháp lý tại địa phương.

***Thực hiện chính sách của Trung ương (cơ quan nhà nước cấp tỉnh):** đo lường sự phối hợp giữa Trung ương và chính quyền tỉnh, cũng như việc thực hiện các chính sách Trung ương của các cơ quan nhà nước cấp tỉnh.

1.8.2. Tác động của PCI.

- Chính quyền tỉnh phản ứng nhanh chóng đối với xếp hạng PCI thông qua áp dụng những sáng kiến cải thiện môi trường chính sách phát triển KTTN

- PCI đã trở thành *một yếu tố* gắn liền với chính sách phát triển khu vực KTTN, cải cách quy định kinh doanh ở Việt Nam nói chung và ở địa phương nói riêng. Ví dụ như PCI được dẫn chứng trong bài phát biểu của Thủ tướng Chính phủ trước cộng đồng doanh nghiệp tháng 1 năm 2006. Ngoài ra, cũng được các lãnh đạo ở các tỉnh nhắc đến trong các hội nghị và cuộc họp chuẩn bị cho Đại hội Đảng các cấp.

- Báo chí cũng vẫn thường xuyên và đặc biệt là khi đề cập đến những tồn tại ở môi trường kinh doanh địa phương. Cho đến thời điểm gần đây, nhóm nghiên cứu đã thu thập được hơn 145 bài báo viết về PCI, bao gồm cả những bài báo chuyên đề và phân tích sâu. Tháng 12 năm 2005, PCI đã được Đài Truyền hình Việt Nam bình chọn là một trong 10 sự kiện kinh tế nổi bật trong năm.

- PCI đến nay là nội dung đầu tiên trong các kế hoạch và chương trình của các nhà tài trợ trong lĩnh vực hỗ trợ phát triển KTTN ở cấp địa phương. Các nhà tài trợ như IFC-MPDF và GTZ đã dùng chỉ số PCI như một công cụ so sánh, xác định, nghiên cứu vấn đề cũng như giám sát, đánh giá các hoạt động hỗ trợ trong những chương trình cấp địa phương của mình.

- Ngoài ra, những dữ liệu được thu thập để xây dựng PCI còn được sử dụng cho những nghiên cứu khác.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA TỈNH QUA 2 NĂM XẾP HẠNG PCI & SỰ TỒN TẠI, PHÁT TRIỂN CỦA KTTN AN GIANG TRONG THỜI GIAN QUA

2.1. Thực trạng năng lực cạnh tranh của tỉnh An Giang qua 2 năm xếp hạng PCI.

2.1.1. Nhận xét chung về PCI của An Giang⁽⁹⁾.

Những tỉnh có thứ hạng cao của năm trước vẫn tiếp tục giữ vững vị trí trong năm nay. Đó là các tỉnh Bình Dương, Đà Nẵng, Vĩnh Long và Đồng Nai. Theo kết quả xếp hạng với thang điểm 100, năm nay tỉnh An Giang được xếp hạng 9/64 tỉnh thành với 60,45 điểm, có sự cố gắng tiến bộ vượt trội so với lần xếp hạng đầu tiên vào năm 2005 được xếp hạng 34/42 tỉnh thành với 50,9 điểm.

Theo kết quả nghiên cứu thì trường hợp tỉnh An Giang và Thành phố Hồ Chí Minh đều đã cải thiện đáng kể về điểm số trên 2 chỉ số là *tính minh bạch* và *chính sách phát triển khu vực tư nhân*. Một thắng lợi “kép” bởi 2 chỉ số thành phần này lại có trọng số lớn nhất (15%) trong cách tính PCI của năm 2006. Điều đáng ghi nhận là những nỗ lực của từng địa phương trong việc cải cách điều hành kinh tế sau khi chỉ số PCI năm 2005 được công bố. Nhiều tỉnh đã hợp tác với các chuyên gia của VCCI và VNCCI để phân tích năng lực cạnh tranh của địa phương mình như An Giang, Bắc Ninh, Bình Định, Quảng Nam, Tiền Giang, Vĩnh Long,... Qua đó, những sáng kiến, giải pháp mới được đề ra nhằm cải thiện môi trường kinh doanh ở địa phương.

Năm 2005, chỉ có 6 tỉnh ĐBSCL được xếp hạng PCI đó là các tỉnh Vĩnh Long, Bến Tre, Cần Thơ, Kiên Giang, Đồng Tháp và An Giang và tỉnh An Giang được xếp hạng 6/6 tỉnh ĐBSCL.

⁽⁹⁾: theo *Phương Quỳnh*. Những bất ngờ của PCI 2006. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, số 23-ngày 1/6/ 2006

Bảng 2.1. Xếp hạng PCI các tỉnh thuộc khu vực ĐBSCL năm 2006

Xếp hạng	Tỉnh	PCI (đã có trọng số)	Xếp hạng	Tỉnh	PCI (đã có trọng số)
1	Vĩnh Long	64,67	8	Hậu Giang	52,61
2	An Giang	60,45	9	Tiền Giang	52,18
3	Cần Thơ	58,30	10	Kiên Giang	51,27
4	Đồng Tháp	58,13	11	Long An	50,40
5	Trà Vinh	56,83	12	Cà Mau	43,99
6	Sóc Trăng	55,34	13	Bạc Liêu	42,89
7	Bến Tre	53,11			

(Nguồn: Báo cáo tóm tắt về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2006)

Năm 2006, trong 13 tỉnh ĐBSCL được xếp hạng PCI thì Vĩnh Long nổi trội nhất xếp hạng 1/13 tỉnh ĐBSCL với 64,67 điểm, kế tiếp là An Giang được xếp hạng 2/13 tỉnh ĐBSCL với 60,45 điểm, điều này thật sự là một sự nỗ lực và thành công của chính quyền An Giang trong việc cải thiện năng lực cạnh tranh cấp tỉnh về việc đánh giá chất lượng điều hành kinh tế để thúc đẩy sự phát triển của khu vực KTTN. Để đạt được thứ hạng này, chính quyền cũng như người dân tỉnh An Giang đã nỗ lực không ngừng phấn đấu về mọi mặt để cải thiện điểm số ở tất cả các chỉ tiêu cấu thành PCI với các điểm số cụ thể ở bảng 2.2

▪ **Nguyên nhân chủ yếu của sự tiến bộ này là:**

√ Chính quyền An Giang đã có những phản ánh nhanh chóng và tích cực đối với xếp hạng PCI thông qua áp dụng những sáng kiến cải thiện môi trường chính sách phát triển KTTN tại tỉnh. Sau khi số liệu và xếp hạng PCI được công bố, An Giang đã liên hệ với VNCI và VCCI để mời nhóm nghiên cứu đến thực hiện phân tích chuẩn đoán năng lực cạnh tranh trực tiếp cho địa phương. Chính quyền tỉnh tích cực tham gia những hội thảo, nhóm nghiên cứu có điều kiện để trình bày kết quả điều tra DN, những thành công, những hạn chế trong công tác điều hành kinh tế của tỉnh cũng như có các đề xuất cho kế hoạch thực hiện.

Bảng 2.2. Điểm số mỗi tiêu chí trong PCI của tỉnh An Giang năm 2006

T T	Tiêu chí	Điểm	Trọng số	Điểm (Có trọng số)
1	Chi phí gia nhập thị trường	7,65	5%	3,825
2	Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất	6,38	5%	3,190
3	Tính minh bạch và tiếp cận thông tin	6,64	15%	9,960
4	Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của nhà nước	4,57	10%	4,570
5	Chi phí không chính thức	7	5%	3,500
6	Ưu đãi đối với DNNN (Môi trường cạnh tranh)	6,43	5%	3,215
7	Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh	7,59	15%	11,385
8	Chính sách phát triển khu vực KTTN	7,06	15%	10,590
9	Đào tạo lao động	4,55	15%	6,825
10	Thiết chế pháp lý	3,39	10%	3,390
	Tổng điểm PCI có tính trọng số		100%	60,45

(Nguồn: Báo cáo tóm tắt về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2006)

► An Giang đạt được điểm số cao ở 3 tiêu chí **tính minh bạch** với **6,64** điểm, **chính sách phát triển KTTN** với **7,06** điểm, **tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh** với **7,59** điểm, đồng thời 3 tiêu chí này có trọng số cao nhất là 15% dẫn đến tổng điểm đạt được khi có trọng số khá cao, đứng thứ 9 trong cả nước và thứ 2 toàn vùng ĐBSCL chỉ sau tỉnh Vĩnh Long.

► An Giang tích cực cập nhật và cải thiện thông tin cung cấp trên website của tỉnh. Những nỗ lực này đã trùng lặp đáng kể với phương pháp luận được cải tiến theo hướng chấm điểm những trang tin của chính quyền địa phương. Cụ thể là nhóm nghiên cứu đã sử dụng phương pháp tiếp cận của **GOOGLE** đánh giá mức độ phổ biến của trang tin thay vì cách đánh giá dựa trên số lượng người truy cập thường thiếu chính xác và có thể tự tạo ra một cách dễ dàng. Những thay đổi này đã giúp cải thiện điểm của chỉ số về **tính minh bạch** của tỉnh.

↪ Theo Biểu 2.1 xếp hạng PCI dưới đây thì các tỉnh xếp thành 6 nhóm thể hiện bằng 6 màu sắc khác nhau bao gồm **rất tốt, tốt, khá, trung bình, tương đối thấp, thấp**. Tỉnh An Giang được xếp hạng ở nhóm 2 (là nhóm xếp hạng “**tốt**”) mặc dầu còn ở vị trí cuối nhóm này.

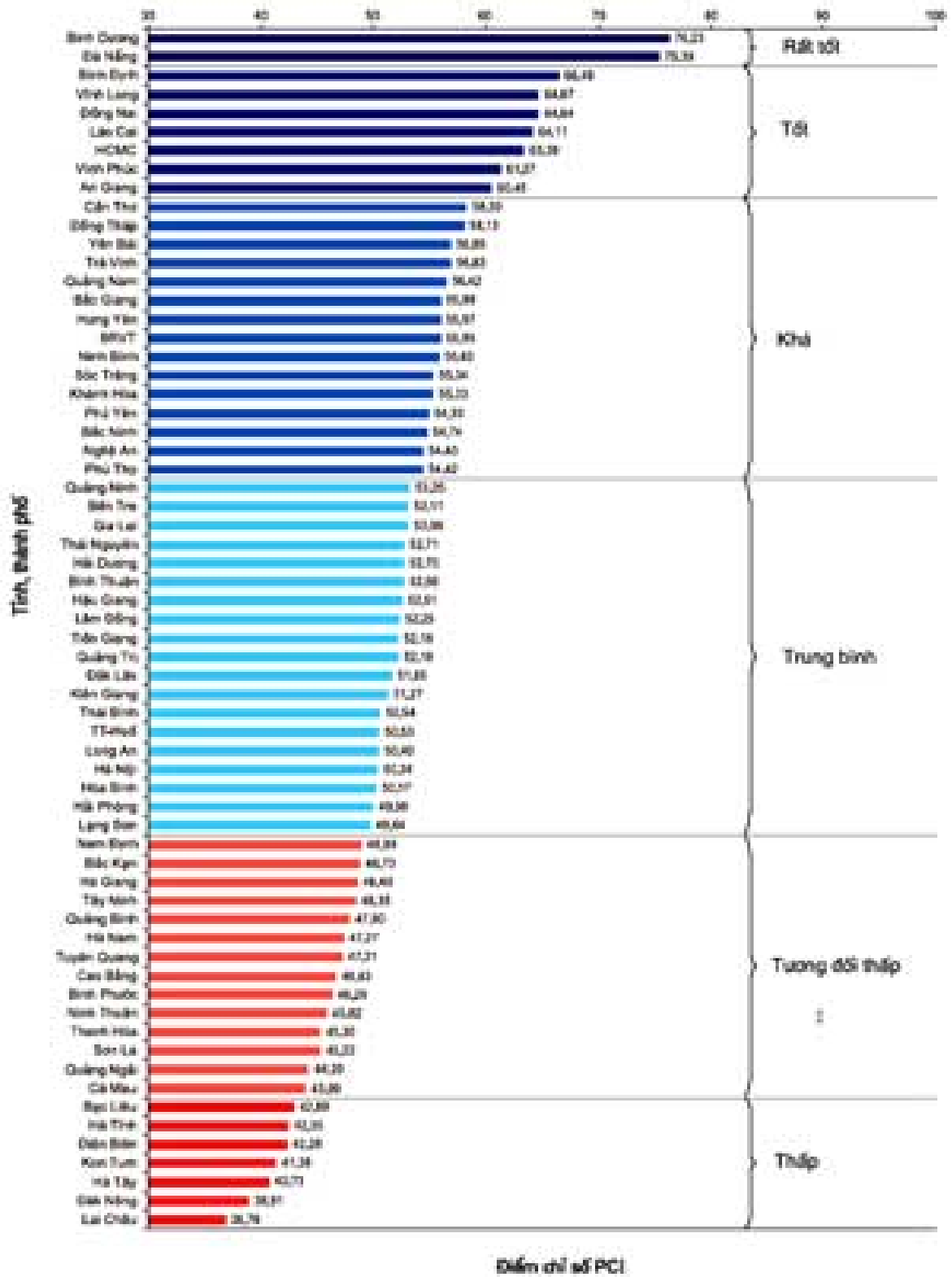
▪ Những hạn chế chủ yếu của An Giang trong xếp hạng PCI⁽¹⁰⁾ :

➤ Khó khăn khách quan về vị trí địa lý địa hình tỉnh nằm cách xa hai trung tâm Văn hoá- Kinh tế lớn của cả nước là Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh nên xa thị trường tiêu thụ và nguồn nguyên liệu, cơ sở vật chất hạ tầng còn yếu kém, đội ngũ lao động có trình độ kỹ thuật cao và lao động chất xám còn thấp, hay còn gọi đây chính là các yếu tố truyền thống có thể trực tiếp hoặc gián tiếp góp phần làm giảm năng lực cạnh tranh của địa phương trong thu hút đầu tư,...

➤ Dựa vào bảng điểm chi tiết cho từng tiêu chí trong PCI của An Giang, ta thấy các tiêu chí có trọng số cao 10% và 15% là **đào tạo lao động** chỉ có 4,55 điểm; **Thiết chế pháp lý** chỉ có 3,39 điểm; **Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của nhà nước** chỉ có 4,57 điểm. Những tiêu chí này tuy có trọng số cao nhưng số điểm đạt được còn quá khiêm tốn thấp hơn điểm trung bình, điều này phản ánh những mặt còn yếu kém ở những khía cạnh trên, nếu khắc phục tốt những mặt này thì An Giang sẽ còn tiến bộ nhiều hơn nữa trong tương lai.

Biểu 2.1. Xếp hạng chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2006

⁽¹⁰⁾: theo *Phuong Quỳnh*. Những bất ngờ của PCI 2006. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, số 23-ngày 1/6/ 2006



2.1.2. Cụ thể về năng lực cạnh tranh của An Giang năm 2005 và 2006⁽¹¹⁾

2.1.2.1. Giảm chi phí gia nhập thị trường.

Rút ngắn thời gian để doanh nghiệp gia nhập thị trường: việc cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh được giải quyết trong 05 ngày làm việc (theo quy định là 15 ngày); mã số thuế được cấp trong 05 ngày (quy định là 07 ngày). Những loại Giấy tờ khác được thực hiện đúng thời gian quy định như: giao đất, cho thuê đất, cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất: 20 ngày; khắc dấu (07 ngày); Giấy phép xây dựng (10 ngày).

Điểm số chỉ số chi phí gia nhập thị trường năm 2006 của tỉnh: 7,65.

2.1.2.2. Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất.

Tỉnh đang xây dựng cơ sở hạ tầng hai Khu công nghiệp Bình Long, Bình Hòa để có thể giao mặt bằng cho nhà đầu tư vào đầu năm 2007. Bên cạnh đó, tỉnh cũng đã hỗ trợ 2 huyện tiến hành đầu tư xây dựng hai cụm công nghiệp: Phú Hòa (huyện Thoại Sơn -20 ha), Tân Trung (huyện Phú Tân -19 ha). Hướng tới, tỉnh sẽ tiếp tục cùng với các địa phương tiếp tục đầu tư thêm 09 cụm tiểu thủ công nghiệp tại các huyện Châu Phú, Châu Đốc, Long Xuyên, Tân Châu, An Phú, Tịnh Biên, Chợ Mới. Phương thức giao đất tại các cụm tiểu thủ công nghiệp có thể áp dụng hai hình thức: cho thuê đất với thời hạn **tối đa 50 năm** hoặc giao đất lâu dài **có thu tiền** sử dụng đất.

Điểm số chỉ số này của tỉnh năm 2006 là 6,38.

2.1.2.3. Tính minh bạch và tiếp cận thông tin.

Các Văn bản quy phạm pháp luật của tỉnh ban hành, các thông tin về quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, tình hình phát triển doanh nghiệp, thủ tục về thành lập doanh nghiệp, về đất đai, về xây dựng...đều được đưa lên trang Web của tỉnh, Sở, ngành để doanh nghiệp và người dân có thể tiếp cận nhanh chóng.

⁽¹¹⁾ : Báo cáo tình hình thực hiện công tác cải thiện môi trường đầu tư, Số: 37/BC.KHĐT, Sở KH&ĐT An Giang

Đặc biệt, những quy định của tỉnh có liên quan đến doanh nghiệp đã được gửi đến doanh nghiệp để tham khảo ý kiến trước khi ban hành. Ngoài ra, từng Sở, ngành cũng đã tạo lập đường dây nóng qua điện thoại để doanh nghiệp có thể nhanh chóng phản ánh những vấn đề khó khăn vướng mắc cần giải quyết.

Điểm số chỉ số tính minh bạch và tiếp cận thông tin năm 2006 là 6,64.

2.1.2.4. Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của Nhà nước.

Theo kết quả khảo sát mới đây của Chương trình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt-Đức, bình quân hàng năm một doanh nghiệp của tỉnh chỉ còn tiếp đón từ 02 đến 03 đoàn kiểm tra (năm trước đó là 03 - 04 đoàn/năm) và thời gian phải mất để tiếp đón chỉ còn 03 đến 10 ngày (trước đây là từ 03 đến 15 ngày).

Kết quả về điểm số của chỉ số này năm 2006 là 4,57.

2.1.2.5. Chi phí không chính thức.

Thực hiện mẫu biểu hóa các hồ sơ có liên quan đến đăng ký kinh doanh và đăng ký ưu đãi đầu tư như: đơn đăng ký, danh sách thành viên, điều lệ, phương án đầu tư hoặc cung cấp cho đối tượng đăng ký kinh doanh bằng dữ liệu sao chép trong đĩa mềm các mẫu biểu đó đã góp phần đáng kể làm giảm bớt chi phí không chính thức để thực hiện “*dịch vụ*” đăng ký kinh doanh.

Ngoài ra, trong công tác quản lý và thu thuế, ngành Thuế đã áp dụng cơ chế tự khai, tự nộp cũng đã góp phần giảm thiểu đáng kể chi phí không chính thức cho doanh nghiệp.

Điểm số chỉ số chi phí không chính thức của tỉnh năm 2006 là 7,00.

2.1.2.6. Môi trường cạnh tranh giữa các thành phần kinh tế (wu đăi đoi với DNNN).

Nhằm tạo ra môi trường hoạt động bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, thực hiện lộ trình sắp xếp và chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước theo quy định. Theo kế hoạch được duyệt, đến cuối năm 2006, tỉnh chỉ giữ lại 04 doanh nghiệp nhà nước.

Về phát triển DNNVV (98% là khu vực kinh tế tư nhân), tỉnh được Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Tổ chức Hỗ trợ Kỹ thuật Phát triển DNNVV của Đức (GTZ) hỗ

trợ và đặt Văn phòng Điều phối tại tỉnh để thúc đẩy phát triển DNNVV (chủ yếu là khu vực kinh tế tư nhân) tại địa phương. Chương trình này đã khởi động từ **tháng 6/2005**.

Kết quả về điểm số của chỉ số này năm 2006 của tỉnh là 6,43.

2.1.2.7. Những chính sách năng động và tiên phong để phát triển doanh nghiệp.

Thời gian qua, tỉnh đã có những cơ chế, chính sách mang tính năng động và tiên phong để thúc đẩy phát triển các thành phần kinh tế, đặc biệt là KTTN như: kết hợp nhiều nguồn vốn để đầu tư xây dựng các cụm công nghiệp nhỏ và vừa; giao cho cơ quan đầu mối tiếp nhận và giải quyết hồ sơ thủ tục liên quan đến đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước (hiện đang xây dựng quy chế); hỗ trợ nhà đầu tư hoặc trực tiếp thực hiện công tác bồi thường, giải phóng mặt bằng để nhà đầu tư triển khai dự án; hỗ trợ một phần lãi suất sau đầu tư cho các dự án thuộc diện khuyến khích đầu tư...

Điểm số chỉ số tính năng động và tiên phong của tỉnh năm 2006 đạt 7,59.

2.1.2.8. Chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân.

Tỉnh đã ban hành kế hoạch số 43/KH.UBND ngày 20/7/2005 về phát triển DNNVV giai đoạn 2006 – 2010. Kèm theo đó là những cơ chế, chính sách, định hướng và mục tiêu phát triển.

Thành lập Quỹ Hỗ trợ Phát triển Hợp tác xã, Quỹ Hỗ trợ Xuất khẩu, và xúc tiến các thủ tục để thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

Tổ chức 10 lượt tập huấn các Văn bản luật có liên quan đến doanh nghiệp với hơn 1.000 lượt doanh nghiệp tham gia. Hỗ trợ hơn 100 lượt doanh nghiệp tham gia 10 đợt hội chợ, triển lãm trong và ngoài tỉnh; tổ chức 07 đợt khảo sát thị trường nước ngoài với hơn 50 lượt doanh nghiệp tham gia. Hỗ trợ 50% chi phí cho doanh nghiệp thực hiện đăng ký nhãn hiệu hàng hóa.

Điểm số chỉ số chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân đạt 7,06.

2.1.2.9. Đào tạo lao động.

Tỉnh tổ chức 30 cuộc Hội thảo, tập huấn, đào tạo cho doanh nghiệp do Văn phòng Điều phối địa phương thực hiện.

Thực hiện công tác đào tạo, tập huấn cho hơn 500 lượt doanh nghiệp với trên 3.000 lượt cán bộ quản lý và người lao động tại doanh nghiệp tham gia với các nội dung: khởi sự doanh nghiệp, quản trị doanh nghiệp, thị trường, thương hiệu hàng hóa, tài chính - kế toán doanh nghiệp...

Tổng số người trong độ tuổi lao động đã qua đào tạo năm 2005 là **34.187** người. Trong đó: tổng số lao động được đào tạo nghề tại các cơ sở công lập là **5.635** người, tại các cơ sở ngoài công lập là **354** người. Đến cuối năm 2005, tổng số lao động đã qua đào tạo của tỉnh là **253.800** người.

Chỉ số đào tạo lao động năm 2006 của tỉnh có điểm số đạt 4,55.

2.1.2.10. Thiết chế pháp lý.

Tất cả các Sở, ngành cấp tỉnh, UBND huyện, thị, thành đều đã xây dựng quy chế giải quyết hồ sơ thủ tục, hành chính theo cơ chế **“một cửa”**. Theo đó, khi tiếp nhận hồ sơ, bộ phận tiếp nhận hồ sơ sẽ ra phiếu hẹn và thời gian trao trả kết quả thực hiện đúng theo phiếu hẹn, trong trường hợp không giải quyết đúng theo thời gian đã hẹn thì lãnh đạo của đơn vị đó phải có văn bản trả lời và nói rõ lý do.

Trong công tác tiếp nhận thông tin và trả lời khiếu nại của doanh nghiệp, các Sở, ngành cấp tỉnh, UBND huyện, thị, thành thực hiện công bố đường dây nóng qua điện thoại để doanh nghiệp cung cấp các thông tin về việc những nhiễu của cán bộ thừa hành trong giải quyết hồ sơ. Doanh nghiệp cũng có thể phản ánh bằng văn bản gửi đến lãnh đạo đơn vị hoặc qua hộp thư góp ý. Việc trả lời khiếu nại của doanh nghiệp đã được kịp thời giải quyết. **Điểm số chỉ số thiết chế pháp lý của tỉnh năm 2006 đạt 3,39.**

2.2. Thực trạng tồn tại và phát triển của KTTN An Giang trong thời gian qua.

2.2.1. Về số lượng đăng ký kinh doanh của KTTN An Giang từ năm 2003-2005.

- KTTN trên địa bàn tỉnh An Giang chiếm tỷ lệ hơn 98% trong tổng số tất cả các DN của cả tỉnh, trong thời gian qua đã đóng góp vai trò rất quan trọng trong tăng trưởng và phát triển chung về kinh tế cho tỉnh nhà, góp phần thực hiện thắng lợi nhiệm vụ kinh tế xã hội 2001-2005.

Bảng 2.3. Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động đến ngày 31/12/2004 chia theo thành phần kinh tế
ĐVT: doanh nghiệp

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	1.005	1.142	1.224
1.Khu vực KT trong nước	1.002	1.139	1.221
a. Doanh nghiệp nhà nước	34	29	24
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	968	1.110	1.197
Tập thể	57	59	60
Tư nhân	753	832	882
Công ty TNHH	148	204	235
Công ty cp có vốn nhà nước	2	3	6
Công ty cp không có vốn nhà nước	8	12	14
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	3	3	3

ĐVT: %

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	100,00	100,00	100,00
1.Khu vực KT trong nước	99,70	99,74	99,75
a. Doanh nghiệp nhà nước	3,38	2,54	1,96
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	96,32	97,20	97,79
Tập thể	5,67	5,17	4,90
Tư nhân	74,93	72,85	72,05
Công ty TNHH	14,73	17,86	19,20
Công ty cp có vốn nhà nước	0,20	0,26	0,50
Công ty cp không có vốn nhà nước	0,80	1,05	1,14
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	0,30	0,26	0,24

(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang)

- Đến cuối năm 2003, tổng số DN trên địa bàn tỉnh An Giang là 1.005 DN gồm 34 DNNN, 3 DN có vốn nước ngoài và 968 DN ngoài quốc doanh chiếm 97,79% tổng số doanh nghiệp toàn tỉnh, bao gồm 57 HTX, 753 DNTN, 148 công ty TNHH và 10 công ty CP.

- Đến cuối năm 2005, tổng số DN trên địa bàn tỉnh An Giang là 1.224 DN gồm 24 DNNN, 3 DN có vốn nước ngoài và 1197 DN ngoài quốc doanh chiếm 96,32% tổng số doanh nghiệp toàn tỉnh, bao gồm 60 HTX, 882 DNTN, 235 công ty TNHH và 20 công ty CP.

→ Qua giai đoạn 2003-2005, ta nhận thấy số lượng doanh nghiệp nhà nước giảm dần đồng thời số doanh nghiệp ngoài quốc doanh đăng ký kinh doanh tăng qua mỗi năm và tăng đều ở tất cả loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là loại hình doanh nghiệp tư nhân có 753 DN năm 2003 và 882 DN vào cuối năm 2005, tăng 17,13% so với năm 2003. Công ty TNHH từ 148 đơn vị năm 2003 đến năm 2005 là 235 đơn vị, tăng 87% so với năm 2003- đây là tốc độ tăng rất đáng khích lệ. Tuy số lượng DNTN có tăng nhưng không đáng kể, nguyên nhân là do số lượng đăng ký mới có xu hướng thích đăng ký loại hình công ty TNHH, đồng thời một số DNTN trước đây xin bổ sung nguồn vốn và chuyển đổi thành công ty TNHH để mở rộng qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh nên xu hướng này tích cực. Số lượng KTTN năm 2003 chiếm cơ cấu 96,32% và đến năm 2005 là 97,79% tổng số doanh nghiệp toàn tỉnh. Còn công ty CP tăng từ 10 công ty vào năm 2003 lên 20 công ty năm 2005. Tương ứng cơ cấu DNNN giảm xuống từ 3,38% năm 2003 còn 1,96% năm 2005. Điều đó chứng tỏ là đã có sự thay đổi trong cơ cấu thành phần kinh tế của tỉnh và từ khi thực hiện **Luật Doanh nghiệp** với cơ chế thoáng hơn thì số lượng doanh nghiệp dân doanh cũng bùng phát. Công ty cổ phần tăng nhanh trong năm 2005 là do có sự chuyển đổi hình thức sở hữu, sắp xếp lại khu vực KTNN theo tinh thần của Nghị định 315, nghị định 330 về giải thể doanh nghiệp, nghị định 338 về việc thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước, nghị định 28 về việc chuyển một số DNNN sang công ty CP, nghị định 50 về việc thành lập, tổ chức lại, giải thể và phá sản DNNN...

Ngoài ra, trong tổng số doanh nghiệp dân doanh có tới năm 2005 thì đa số đang hoạt động sản xuất kinh doanh trong các ngành thương nghiệp, sửa chữa xe có động cơ, đồ dùng gia đình chiếm khoảng 30% toàn khu vực KTTN; trong ngành công nghiệp chế biến thủy sản, sản xuất thực phẩm đồ uống chiếm khoảng 34% trong KTTN và xây dựng chiếm khoảng 15% (*xem phụ lục 1*)

2.2.2. Thực trạng tổng vốn đăng ký kinh doanh của KTTN từ năm 2003-2005.

Đất nước ta với sự chuyển đổi kinh tế theo kinh tế thị trường từ năm 1986 cho phép sự tồn tại và phát triển của nhiều thành phần kinh tế. **Luật doanh nghiệp** có hiệu lực từ năm 2000, đã kích thích phát triển nhanh chóng về số lượng của DN, đặc biệt là các loại hình DNNVV ngoài quốc doanh và đây cũng là điều tất nhiên đối với một nước có nền kinh tế vừa mới chuyển đổi như Việt Nam.

Bảng 2.4. Tổng vốn của doanh nghiệp đang hoạt động sxkd có đến 31/12/2005 theo thành phần kinh tế

DVT: triệu VN đồng

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	6.038.381	7.616.376	9.314.168
1.Khu vực KT trong nước	5.898.826	7.471.691	9.174.863
a. Doanh nghiệp nhà nước	2.727.094	2.958.749	3.129.182
b. Doanh nghiệp ngoài QD	3.171.732	4.512.942	6.045.681
Tập thể	473.663	595.264	683.502
Tư nhân	1.221.597	1.438.609	1.724.306
Công ty TNHH	977.934	1.653.374	2.214.609
Công ty cp có vốn nhà nước	214.370	355.241	813.367
Công ty cp không có vốn nhà nước	284.168	470.454	609.897
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	139.555	144.685	139.305

ĐVT: %

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	100,00	100,00	100,00
1.Khu vực KT trong nước	97,69	98,10	98,50
a. Doanh nghiệp nhà nước	45,16	38,85	33,60
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	52,53	59,25	64,91
Tập thể	7,84	7,82	7,34
Tư nhân	20,23	18,89	18,51
Công ty TNHH	16,20	21,71	23,78
Công ty cp có vốn nhà nước	3,55	4,66	8,73
Công ty cp không có vốn nhà nước	4,70	6,18	6,55
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	2,31	1,90	1,50

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Dựa vào bảng 2.4, ta thấy trong thời gian 3 năm từ 2003-2005, tỷ trọng vốn đăng ký kinh doanh của DNNN giảm dần, đồng thời của DNDD tăng dần từ 52,53% vào năm 2003 tăng lên 64,91% vào năm 2005. Điều này là tất nhiên vì ở năm 2005 số lượng DNDD tăng lên nên lượng vốn đăng ký cũng tăng lên tương ứng, trong đó loại hình DNTN có tỷ trọng vốn đăng ký kinh doanh vào năm 2005 là 18,51% và công ty TNHH có tỷ trọng vốn chiếm 23,78% tổng lượng vốn của tất cả các thành phần kinh tế trong tỉnh. Lượng vốn tập trung nhiều nhất ở loại hình doanh nghiệp chế biến thực phẩm và xây dựng. *(Xem phụ lục 2)*

Như vậy ta thấy rằng KTTN chủ yếu đầu tư vào các ngành cần lượng vốn ít. Quay vòng nhanh để mau thu đồng lời và lĩnh vực thường gặp nhất của KTTN tỉnh An Giang là kinh doanh, xay xát lúa gạo; chế biến nuôi trồng thủy sản,... Bên cạnh đó, KTTN cũng đã bắt đầu chú ý đến lĩnh vực thương mại và dịch vụ, một ngành mà trước đây ít được quan tâm nhưng hiện nay lợi nhuận thu được từ ngành này rất cao đặc biệt là kinh doanh nhà hàng, khách sạn, khu du lịch, khu vui chơi giải trí,... mà tập trung nhiều nhất ở khu vực Thị xã Châu Đốc- nơi hàng năm diễn ra Lễ hội Vía Bà Chúa Xứ. Ngoài ra còn chú trọng phát triển các làng nghề thủ công truyền thống như mây tre đan xuất khẩu, dệt chiếu xuất khẩu (Huyện Tân Châu), ...

Tuy nhiên, có 1 xu hướng không tốt là tỷ trọng lượng vốn đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài giảm dần qua các năm. Điều này chứng tỏ là qua 3 năm mặc dầu tình hình đầu tư ở tỉnh có tăng nhưng chủ yếu ở khu vực KTTN trong nước còn khu vực đầu tư nước ngoài thì không khả quan vì kêu gọi các nhà đầu tư trong nước dễ dàng hơn các nhà đầu tư nước ngoài. Có nhiều nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan, trong đó chủ yếu là do trở ngại về vị trí địa lý của địa phương cách xa so với các trung tâm văn hoá kinh tế lớn của đất nước, giao thông trở ngại...

2.2.3. Thực trạng về tổng tài sản của các doanh nghiệp.

Thực trạng về tổng tài sản bình quân hàng năm của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh từ năm 2003-2005 tăng dần và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng tài sản bình quân của toàn khu vực kinh tế trong tỉnh. Năm 2003, tổng tài sản bình quân của KTTN chiếm 51,2%; năm 2004 là 57,09% và có tốc độ tăng so với năm 2003 là 37,27% và năm 2005 chiếm 64,79% (gần 1/3 tổng tài sản bình quân toàn khu vực kinh tế của tỉnh) và tăng so với năm 2004 là 40,4%. Trong đó công ty TNHH và DNTN là 2 thành phần chiếm tỷ trọng cao nhất về tổng tài sản bình quân hàng năm trong thành phần KTTN. Những lĩnh vực mà KTTN có tổng tài sản bình quân hàng năm chiếm tỷ lệ cao nhất là công nghiệp chế biến thủy sản, thực phẩm; xây dựng và thương mại.

Bảng 2.5. Tổng tài sản bình quân của các doanh nghiệp qua 3 năm

Năm	ĐVT: triệu VN đồng		
	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	5540854	6820635	8439026
1. Khu vực KT trong nước	5397195	6676748	8298307
a. Doanh nghiệp nhà nước	2560274	2782591	2830728
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	2836921	3894157	5467579
Tập thể	429196	534885	629431
DNTN	1130590	1286331	1591993
Công ty TNHH	857733	1398702	1934822
Công ty cp có vốn nhà nước	192816	294110	775423
Công ty cp không có vốn nhà nước	226587	380130	535911
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	143660	143888	140720

DVT: %

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	100,00	100,00	100,00
1.Khu vực KT trong nước	97,41	97,89	98,33
a. Doanh nghiệp nhà nước	46,21	40,80	33,54
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	51,20	57,09	64,79
Tập thể	7,75	7,84	7,46
DNTN	20,40	18,86	18,86
Công ty TNHH	15,48	20,51	22,93
Công ty cp có vốn nhà nước	3,48	4,31	9,19
Công ty cp không có vốn nhà nước	4,09	5,57	6,35
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	2,59	2,11	1,67

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

2.2.4. Thực trạng về doanh thu và lợi nhuận của KTTN.

* Doanh thu.

Nhìn vào bảng ta thấy, suốt từ năm 2003-2005, doanh thu thuần của các doanh nghiệp thuộc khu vực KTTN có xu hướng tăng qua mỗi năm. Cụ thể năm 2003, tổng doanh thu thuần của KTTN là 8.678.065 triệu đồng; năm 2004 là 12.595.622 triệu đồng; năm 2005 là 15.425.516 triệu đồng. Tốc độ tăng cũng đều qua mỗi năm và tăng đều ở tất cả các loại hình thuộc KTTN, đây là một tín hiệu rất tốt của KTTN trong giai đoạn hiện nay.

Bảng 2.6. DT thuần của các doanh nghiệp qua 3 năm

DVT: Triệu đồng

	2003	2004	2005
Tổng số	13859088	18458806	21561282
1. Khu vực kinh tế trong nước	13824371	18408225	21508172
<i>a. Doanh nghiệp NN</i>	5146306	5812603	6082656
b. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	8678065	12595622	15425516
+ Tập thể	163111	196862	247793
+ DNTN	5847880	7829186	8396462
+ Công ty TNHH	2075947	3544812	4515736
+ Công ty CP có vốn NN	530057	947511	2108342
+ Công ty CP không có vốn NN	61070	77251	157183
2. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	34717	50581	53110

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

*** Lợi nhuận.**

Bảng 2.7. Lợi nhuận trước thuế của các DN

ĐVT: Triệu đồng

	2003	2004	2005
Tổng số	359814	512368	572062
1. Khu vực kinh tế trong nước	375912	526300	577220
<i>a. Doanh nghiệp NN</i>	232685	297316	209886
<i>b. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh</i>	143227	228984	367334
+ Tập thể	8191	13147	17031
+ DNTN	74711	110125	97894
+ Công ty TNHH	30129	71373	109301
+ Công ty CP có vốn NN	22675	23606	137791
+ Công ty CP không có vốn NN	7521	10733	5317
2. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	-16098	-13932	-5158

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Lợi nhuận trước thuế của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh cũng tăng dần qua mỗi năm, trong đó tăng tốt nhất là ở loại hình công ty TNHH có tốc độ tăng tốt hơn so với loại hình khác. Năm 2003, lợi nhuận trước thuế của công ty TNHH là 30.129 triệu đồng; năm 2004, tăng 137% so với năm 2003; năm 2005, tăng 153% so với năm 2004. Điều này có thể được giải thích là từ khi có Luật doanh nghiệp ra đời từ năm 2000 trở đi với những điều khoản thông thoáng thì số lượng của loại hình doanh nghiệp thuộc KTTN đăng ký kinh doanh tăng đột biến, năm sau có tốc độ tăng cao hơn năm trước nhất là loại hình công ty TNHH và DNTN.

Cần nói thêm là khu vực kinh tế vốn đầu tư nước ngoài, cụ thể là qua 3 năm nhưng số lượng doanh nghiệp không hề tăng lên mà còn có xu hướng giảm sút. Lợi nhuận trước thuế đều bị âm qua mỗi năm. Điều này chứng tỏ địa phương chưa thực hiện tốt thu hút đầu tư nước ngoài. Trong tương lai chính quyền tỉnh cần phải có chiến lược thu hút nguồn đầu tư này.

2.3. Những đóng góp của KTTN tỉnh An Giang.

2.3.1. Góp phần giải quyết việc làm và tăng thu nhập cho người lao động.

*Việc làm.

Dựa vào bảng 2.8 ta thấy số lượng việc làm được tạo ra ngày càng nhiều ở khu vực KTTN và giảm dần trong khu vực KTNN qua 3 năm. Cụ thể, số lao động trong KTTN năm 2003 là 19.939 người chiếm 61,88% tổng số lao động ở tất cả khu vực, đến năm 2005 số lao động trong KTTN có 27.703 người, chiếm 73,47% tổng số lao động.

Trong đó ở hai loại hình là DNTN chiếm 17,25% năm 2005 và công ty TNHH chiếm 36,71% năm 2005 là 2 khu vực kinh tế tạo ra việc làm và thu hút lao động tham gia nhiều nhất, điều này cũng phù hợp với xu thế phát triển của các loại hình trong khu vực KTTN mà chủ lực là loại hình DNTN và công ty TNHH. Đa số các doanh nghiệp thuộc KTTN có quy mô lao động thường gặp nhất là dưới 50 lao động/doanh nghiệp tập trung chủ yếu ở các ngành công nghiệp chế biến sản xuất thực phẩm và đồ uống, mua bán và xây dựng.

*Tiền lương.

Dựa vào thống kê ở bảng 29 ta thấy thu nhập bình quân của người lao động trong doanh nghiệp ngoài quốc doanh có sự tiến triển khá tốt tuy vẫn còn thấp so với mặt bằng tiền lương chung cả nước và nhất là so với thu nhập của người lao động thuộc doanh nghiệp nhà nước.

Bảng 2.8. Tổng lao động trong các doanh nghiệp tại thời điểm 31/12 hàng năm theo thành phần kinh tế

Năm	ĐVT: số người		
	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	32.220	34.970	37.705
1.Khu vực KT trong nước	32.018	34.776	37.526
a. Doanh nghiệp nhà nước	12.079	10.917	9.823
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	19.939	23.859	27.703
Tập thể	2.271	2.556	2.733
Tư nhân	5.950	6.167	6.505
Công ty TNHH	8.947	11.902	13.841
Công ty cp có vốn nhà nước	2.303	2.827	3.552
Công ty cp không có vốn nhà nước	468	407	1.072
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	202	194	179

DVT: %

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>			
1. Khu vực KT trong nước	100,00	100,00	100,00
a. Doanh nghiệp nhà nước	99,37	99,45	99,53
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	37,49	31,22	26,05
Tập thể	61,88	68,23	73,47
Tư nhân	7,05	7,31	7,25
Công ty TNHH	18,47	17,64	17,25
Công ty cp có vốn nhà nước	27,77	34,03	36,71
Công ty cp không có vốn nhà nước	7,15	8,08	9,42
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1,45	1,16	2,84
	0,63	0,55	0,47

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Vào năm 2003, thu nhập bình quân/người còn khá thấp bằng 860 ngàn đồng/người/tháng và bằng 1.010 ngàn/người/tháng vào năm 2004 và đến cuối năm 2005 là 1.488,2 ngàn đồng/ người/ tháng. Trong khu vực này thì loại hình công ty CP có thu nhập bình quân /người khoảng 3,5 triệu (năm 2005) là cao nhất. Xu hướng này rất tốt tuy nhiên nhìn chung vẫn còn thấp so với KTNN và Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài. Một trong những nguyên nhân của thực trạng trên là do nhà nước liên tục cải cách chính sách tiền lương trong khu vực KTNN trong mấy năm qua.

Bảng 2.9. Thu nhập bình quân / người / tháng

DVT: ngàn đồng

	2003	2004	2005
1. Khu vực kinh tế trong nước	1065	1170,6	1623,8
<i>a. Doanh nghiệp nhà nước</i>	1382	1484,7	1982,1
b. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	860	1010,3	1488,2
+ Tập thể	1100	1481,9	1438,9
+ DNTN	711	739,8	912,8
+ CT TNHH	863	971,4	1151,5
+ CT CP có vốn NN	875	1339,8	3677,5
+ CT CP không có vốn NN	1361	1210	1827,9
2. Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	1863	2146	2520,9

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

2.3.2. Về tăng trưởng, phát triển trong ngành công nghiệp.

Cùng với sự lớn mạnh về số lượng, các doanh nghiệp có xu hướng đăng ký kinh doanh qua nhiều loại ngành nghề khác nhau. Trong đó khu vực tư nhân trong ngành công nghiệp đóng vai trò to lớn đối với sự phát triển mạnh của cả ngành công nghiệp của tỉnh. *(Xem phụ lục 3a, 3b,3c)*

Năm 1995, giá trị sản phẩm công nghiệp của KTTN theo giá so sánh 1994 là 511.582 triệu đồng chiếm tỷ lệ là 54,17% tổng giá trị. Đến năm 2005 là 2.032.249 triệu đồng chiếm tỷ lệ 70,26% tổng giá trị. Giá trị sản phẩm công nghiệp của KTTN tăng đều qua các năm trong suốt thời kỳ 1995-2005. Cụ thể so với năm trước, năm 1995 là 162,9% của tư nhân; 106,2% của cá thể. Đến năm 2005 là 100,5% của tập thể; 123,4% của tư nhân và 111,8% của cá thể. Đặc biệt là giá trị sản phẩm công nghiệp của KTTN chiếm tỷ trọng khá cao là 70,26% trong tổng giá trị sản phẩm công nghiệp toàn tỉnh năm 2005, trong đó tư nhân chiếm ưu thế với 40,78% tổng giá trị. Tốc độ tăng của tổng giá trị sản phẩm công nghiệp của KTTN năm 2005 so với năm 1995 là 297,25% tức là tăng gần gấp 3 lần so với năm 1995 trong vòng 10 năm. Như vậy, KTTN đóng vai trò ngày càng to lớn trong lĩnh vực công nghiệp.

2.3.3. Về kết quả kinh doanh thương mại hàng hoá và dịch vụ.

Qua thống kê cho thấy các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNQD vẫn có xu hướng tập trung vào kinh doanh thương mại. Cụ thể là năm 2003, giá trị bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ của KTTN là 10.620.740 triệu đồng chiếm tỷ lệ là 95,95% tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ và đến năm 2005 thì giá trị bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ là 15.369.275 triệu đồng chiếm tỷ lệ là 97,60% tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ. Cùng với sự phát triển xã hội, nhu cầu con người ngày càng đa dạng, lĩnh vực dịch vụ ngày càng được mở rộng để đáp ứng nhu cầu của con người. Đặc điểm của ngành thương mại và dịch vụ là đa dạng ngành nghề, vốn đầu tư ít, lợi nhuận khá cao nên lĩnh vực này thu hút lượng lớn các hộ kinh doanh tư nhân tham gia đầu tư và trong những năm gần đây lại có xu hướng gia tăng. *(Xem phụ lục 4)*

2.3.4. Đóng góp vào sự tăng trưởng của GDP toàn tỉnh.

Bảng 2.10. Tổng GDP theo giá hiện hành phân theo thành phần kinh tế

ĐVT: triệu VN đồng

	1995	2003	2004	Sơ bộ 2005
TỔNG SỐ	5.516.168	13.233.906	15.815.726	18.685.104
I. Loại hình kinh tế	5.329.367	13.175.392	15.730.979	18.595.104
1. Kinh tế Nhà nước	555.904	1.913.006	2.447.693	2.968.236
2. Kinh tế tập thể	25.669	160.099	160.485	194.200
3. Kinh tế cá thể	4.657.156	10.342.438	12.168.201	14.293.683
4. Kinh tế tư nhân	84.972	750.860	947.316	1.130.243
5. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	5.666	8.989	7.284	8.742
II. Thuế nhập khẩu	186.801	58.514	84.747	90.000

ĐVT: %

	1995	2003	2004	Sơ bộ 2005
TỔNG SỐ	100,0	100,0	100,0	100,0
I. Loại hình kinh tế	96,6	99,6	99,5	99,5
1. Kinh tế Nhà nước	10,1	14,5	15,5	15,9
2. Kinh tế tập thể	0,5	1,2	1,0	1,0
3. Kinh tế cá thể	84,4	78,2	76,9	76,5
4. Kinh tế tư nhân	1,5	5,7	6,0	6,0
5. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	0,1	0,1	0,05	0,05
II. Thuế nhập khẩu	3,4	0,4	0,5	0,5

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh An Giang 2005)

Năm 1995, GDP cả tỉnh là 5.516.168 triệu đồng, trong đó khu vực KTTN đóng góp 4.767.797 triệu đồng, chiếm tỷ lệ là 86,43%. Cho đến năm 2003 là 11.253.397 triệu đồng, chiếm tỷ lệ là 85,03% và tới năm 2005 là 15.618.126 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 83,59% tổng GDP toàn tỉnh. Tỷ lệ đóng góp vào GDP của KTTN năm 2005 có giảm so với 2003 và 2004 nhưng không đáng kể và vẫn giữ vai trò quan trọng trong việc đóng góp vào GDP cả tỉnh và lớn hơn rất nhiều so với KTNN.

→ Điều này thể hiện sự lớn mạnh của khu vực KTTN trong hầu hết các lĩnh vực và ngày càng đóng góp quan trọng trong tổng GDP cả tỉnh. Trong quá trình

phát triển kinh tế của cả tỉnh không thể thiếu vai trò của khu vực KTTN chủ yếu ở lĩnh vực công nghiệp chế biến thực phẩm, chế biến nuôi trồng thủy sản, thương mại và dịch vụ.

2.3.5. Tạo nguồn bổ sung cho ngân sách của tỉnh.

Bảng 2.11. Nguồn thu ngân sách nhà nước

ĐVT: triệu VN đồng

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	499.682	679.273,2	889.848,7
1.Khu vực KT trong nước	498.429	677.745,2	888.138,7
a. Doanh nghiệp nhà nước	353.212	481.531	477.152,5
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	145.217	196.214,2	410.986,2
Tập thể	6.534	7.355,1	6.961,5
Tư nhân	93.415	120.298,9	160.831,5
Công ty TNHH	30.051	49.949,8	118.749,2
Công ty cp có vốn nhà nước	11.212	11.660	115.928
Công ty cp không có vốn nhà nước	4.006	6.950,4	8.516
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1.253	1.528	1.710

ĐVT: %

Năm	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	499.682	679.273,2	889.848,7
1.Khu vực KT trong nước	99,75	99,78	99,81
a. Doanh nghiệp nhà nước	70,69	70,89	53,62
b. Doanh nghiệp ngoài QĐ	29,06	28,89	46,19
Tập thể	1,31	1,08	0,78
Tư nhân	18,70	17,71	18,07
Công ty TNHH	6,01	7,35	13,34
Công ty cp có vốn nhà nước	2,24	1,72	13,03
Công ty cp không có vốn nhà nước	0,80	1,02	0,96
2. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	0,25	0,22	0,19

(Nguồn: Cục Thuế An Giang)

Năm 2003, đóng góp vào ngân sách địa phương của KTTN vẫn còn rất thấp. Số tiền đóng góp (không kể thuế nhập khẩu) là 145.217 triệu đồng, chiếm tỷ lệ khoảng 29,1% trong tổng nguồn thu ngân sách. Đến năm 2004, số tiền đóng góp là 196.214,2 triệu đồng, chiếm tỷ lệ khoảng 28,89% trong tổng nguồn thu ngân sách. Đến năm 2005, do doanh thu của KTTN ngày càng tăng cao, tỷ trọng doanh thu của KTTN trong tổng doanh thu của toàn bộ nền kinh tế ngày càng lớn, số tiền

đóng góp là 410.986,2 triệu đồng, chiếm tỷ lệ khoảng 46,19% trong tổng nguồn thu ngân sách và phần đóng góp của KTNN chỉ còn 53,62% tổng nguồn thu ngân sách địa phương và xem như gần tương đương với tỷ lệ đóng góp của KTTN. Trong phần đóng góp của KTTN vào ngân sách địa phương thì thuế giá trị gia tăng hàng bán nội địa chiếm tỷ trọng lớn nhất khoảng 40% (năm 2005), phần còn lại là các loại thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu và các loại thuế khác.

Ngoài đóng góp trực tiếp vào ngân sách, một phần không nhỏ các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp còn tích cực tham gia và có đóng góp đáng kể vào xây dựng các công trình văn hoá, trường học, đường giao thông nông thôn, nhà tình nghĩa và những đóng góp phúc lợi xã hội khác ở địa phương.

Sự lớn mạnh của khu vực KTTN góp phần làm tăng hiệu quả của công tác thu thuế. Trước kia, khi nền kinh tế chỉ tồn tại các xí nghiệp quốc doanh, hiệu quả của công tác thu thuế thấp do nhà nước đã bao cấp toàn bộ đầu vào và đầu ra cho các xí nghiệp này. Khi chuyển sang cơ chế thị trường, khu vực KTTN đã phát triển mạnh trong nhiều lĩnh vực. Thêm vào đó, nhà nước không còn bao cấp cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp này phải bình đẳng với các doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế khác. Vì vậy, hiệu quả của công tác thu thuế được nâng lên đáng kể.

2.3.6. Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu.

Một trong những nội dung quan trọng trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá là cơ cấu lại nền kinh tế theo hướng tiến bộ về khoa học công nghệ trong cơ cấu ngành và cơ cấu thành phần kinh tế, nhằm giải phóng sức sản xuất, nâng cao nội lực, từng bước hội nhập kinh tế quốc tế. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế là một yêu cầu tất yếu trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá của cả nước nói chung và An Giang nói riêng trong giai đoạn hiện nay. Để xây dựng và phát triển một nền kinh tế ổn định, vững chắc với tốc độ phát triển nhanh đòi hỏi phải xác định được một cơ cấu kinh tế hợp lý, giải quyết hài hoà mối quan hệ giữa các ngành kinh tế quốc dân và giữa các thành phần kinh tế. Cơ cấu kinh tế có ý

nghĩa thiết thực trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển đa dạng, năng động, phát huy lợi thế tiềm năng về nguồn nhân lực, vật lực, tài lực. Trong quá trình chuyển dịch cơ cấu luôn có sự đóng góp của khu vực KTTN. Sự tham gia của KTTN đã xác lập lại cơ cấu đầu tư theo từng thời kỳ phát triển, góp phần nâng cao tỷ trọng của các ngành công nghiệp và dịch vụ trong cơ cấu tổng thể nền kinh tế quốc dân.

Tỷ trọng tham gia của khu vực KTTN vào các lĩnh vực của nền kinh tế có sự thay đổi đáng kể qua các giai đoạn. (*Xem phụ lục 3a, 3b, 3c*). Dựa vào phụ lục có thể thấy tỷ trọng của khu vực KTTN trong ngành sản xuất công nghiệp có xu hướng giảm dần, trong khi đó tỷ trọng trong ngành kinh doanh thương mại và dịch vụ tăng lên nhanh chóng. Nuôi trồng thủy sản được đánh giá là ngành kinh tế mũi nhọn sau cây lúa trong những năm gần đây. Chính sự thay đổi này của khu vực KTTN thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế của cả tỉnh.

Trong lĩnh vực xuất khẩu của An Giang cũng có những tiến bộ đáng kể trong thời gian qua và KTTN đóng vai trò ngày càng quan trọng. Năm 2001, kim ngạch xuất khẩu của KTTN là 39.802.000 USD chiếm khoảng 32%, KTTN là 73.467.000 USD chiếm 61%; đến năm 2005, kim ngạch xuất khẩu của KTTN lên 160.286.000 USD chiếm 47% và KTTN là 173.910.000 USD chiếm 51%, ta thấy 2 tỷ lệ này gần như tương đương nhau. Điều này cho thấy với tiềm năng sẵn có thì trong tương lai, tỷ lệ của KTTN trong tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh sẽ còn vượt xa hơn nữa nhất là trong các ngành về lúa gạo và thủy sản như Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang, Công ty CP XNK Nam Việt, Công ty AFIEX,...

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực của An Giang hiện nay là lúa gạo, thủy sản đông lạnh, rau quả đóng hộp, hàng thủ công, sản phẩm may mặc, sản phẩm nhựa các loại,...Bản hàng nhập khẩu lớn chủ yếu của tỉnh là các nước Hồng Kông, Philippin, Mỹ, các nước Châu Phi,...

Bảng 2.12. Kim ngạch xuất khẩu**ĐVT: 1000 USD**

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	120.530	153.672	182.318	260.081	340.304
1. Kinh tế Nhà nước	73.467	90.148	107.900	132.623	173.910
2. Kinh tế ngoài quốc doanh	39.802	62.983	72.918	126.189	160.296
Tập thể	113	621	425	389	333
Cá thể	-	-	-	-	-
Tư nhân	39.689	62.362	72.493	125.800	159.963
3. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	7.261	541	1.500	1.269	6.098

ĐVT: %

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Tổng số :</i>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1. Kinh tế Nhà nước	60,95	58,66	59,18	50,99	51,10
2. Kinh tế ngoài quốc doanh	32,02	40,98	39,99	48,52	47,11
Tập thể	0,09	0,40	0,23	0,15	0,10
Cá thể	-	-	-	-	-
Tư nhân	32,93	40,58	39,76	48,37	47,01
3. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	6,02	0,35	0,82	0,49	1,79

*(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)***2.3.7. Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh.**

Trước thời kỳ đổi mới (năm 1986), nền kinh tế cả nước nói chung và của An Giang nói riêng vận hành theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung, thị trường hoạt động rất đơn điệu và chỉ mang tính hình thức. Yếu tố cạnh tranh gần như không tồn tại vì các doanh nghiệp không phải cạnh tranh nhau trong việc mua yếu tố đầu vào cũng như cung cấp sản phẩm đầu ra, tất cả đều do nhà nước chi phối. Quan hệ cung cầu, giá cả mang tính mệnh lệnh chỉ huy, các thị trường như sản phẩm, sức lao động, thị trường vốn, thị trường công nghệ... không được thừa nhận. Chính sự ra đời của KTTN sau đổi mới đã tạo điều kiện cho việc hình thành và phát triển các loại thị trường trong nền kinh tế. Các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau trên cả 2 thị trường đầu vào và ra. Với sự lớn mạnh của KTTN và thành phần kinh tế khác, hàng hoá tự do lưu thông, giá cả hàng hoá do cung cầu quyết định theo

nguyên tắc thị trường. Nền kinh tế thị trường bước đầu được xác lập và trở thành mảnh đất tươi tốt nuôi dưỡng và phát triển KTTN.

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, Việt Nam đang mở rộng hợp tác kinh tế với các quốc gia khác trên thế giới theo nguyên tắc đa phương hoá và đa dạng hoá. Trong bối cảnh đó, sự tồn tại và lớn mạnh của KTTN đã làm cho môi trường kinh doanh năng động hơn. Môi trường kinh doanh thực sự mang tính cạnh tranh cao diễn ra không chỉ giữa các doanh nghiệp tư nhân mà chính các doanh nghiệp nhà nước cũng phải chịu sức ép phải nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn. Các doanh nghiệp tư nhân đã làm tăng tính mềm dẻo, linh hoạt vốn rất hạn chế của các doanh nghiệp nhà nước.

2.4. Thực trạng còn tồn tại ở khu vực KTTN tỉnh An Giang.

2.4.1. Những tồn tại trong quá trình phát triển Doanh nghiệp dân doanh.

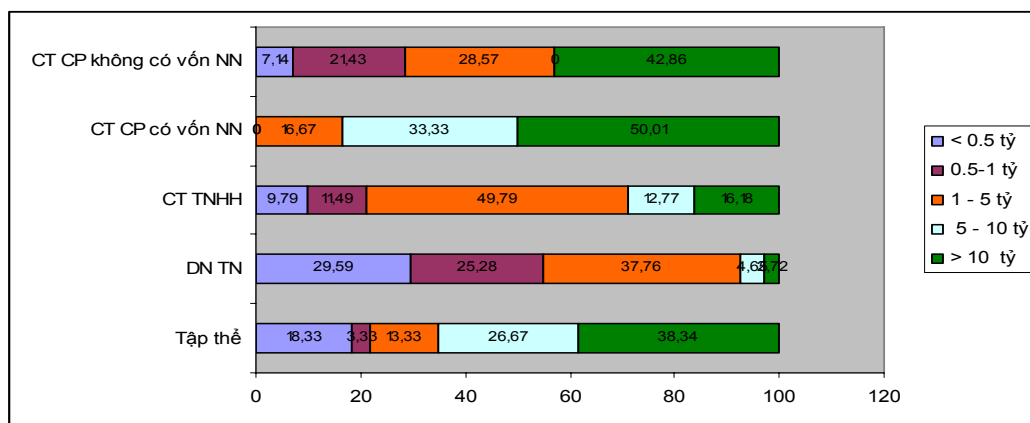
2.4.1.1. Phát triển nhanh về số lượng nhưng đa số là quy mô nhỏ, chất lượng chưa được đánh giá đúng mức.

Trong thời gian qua, các DNDD trên địa bàn tỉnh ngày một gia tăng cả về số lượng và vốn đăng ký kinh doanh. Xét về số lượng, chỉ trong gần hơn 05 năm (2000 - Quý I năm 2006), số lượng doanh nghiệp tăng hơn 2 lần so với 08 năm trước đó (1992 - 1999) và loại hình doanh nghiệp được thành lập mới có xu hướng hoạt động theo hình thức công ty TNHH, công ty cổ phần (hai loại hình đòi hỏi tính chặt chẽ về mặt tổ chức và hoạt động, phù hợp với nền kinh tế thị trường định hướng XHCN). Xét về vốn đăng ký kinh doanh, thì doanh nghiệp trong giai đoạn Luật Doanh nghiệp có hiệu lực thi hành (năm 2000 - Quý I năm 2006) có tổng vốn đăng ký kinh doanh tăng gấp 2,4 lần giai đoạn trước đó (1992 – 1999) điều đó chứng tỏ rằng các quy định thông thoáng của Luật Doanh nghiệp và các chính sách khuyến khích của Nhà nước đã thúc đẩy doanh nghiệp mạnh dạn bỏ vốn đầu tư sản xuất, kinh doanh. Tuy nhiên, khoảng hơn 98% loại hình doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Quy mô nhỏ và vừa ở đây là cả về quy mô vốn và lao động.

*** Quy mô về vốn:**

Nhìn vào bảng 2.13 và đồ thị 2.1, ta thấy phần lớn các doanh nghiệp có quy mô vốn thuộc loại nhỏ và vừa, chiếm đa số là quy mô từ 1-5 tỷ đồng (thường gặp

ở loại hình Công ty TNHH chiếm khoảng 50% của loại hình này). Còn quy mô vốn trên 10 tỷ đồng chủ yếu là ở loại hình Công ty cổ phần có vốn nhà nước (chiếm khoảng 50% của loại hình này và là những đơn vị sản xuất chế biến nông thủy sản xuất khẩu). **Căn cứ vào phụ lục 5 Ta có Biểu 2.2**



Biểu 2.2. Tỷ lệ số doanh nghiệp chia theo quy mô vốn kinh doanh

Lượng vốn bình quân/doanh nghiệp ngoài quốc doanh vẫn còn là một con số khiêm tốn và thấp hơn lượng vốn bình quân/doanh nghiệp nhà nước, trừ loại hình công ty cổ phần có vốn nhà nước có lượng vốn bình quân tương đối cao nhưng loại hình này có số lượng rất ít. Loại hình DNTN có lượng vốn bình quân thấp nhất chỉ khoảng gần 2 tỷ đồng và đây cũng là loại hình sử dụng vốn tự có nhiều nhất (khoảng 64%).

Bảng 2.14. Lượng vốn bình quân mỗi doanh nghiệp có đến 31/12/2005

ĐVT: Triệu đồng

Loại hình	Lượng vốn bình quân
DNNN	130382,6
DNNQD	
<i>Tập thể</i>	11391,7
<i>DNTN</i>	1955
<i>CT TNHH</i>	9423,9
<i>CT CP có vốn NN</i>	135561,2
<i>CT CP không có vốn NN</i>	43564,1
Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	46435

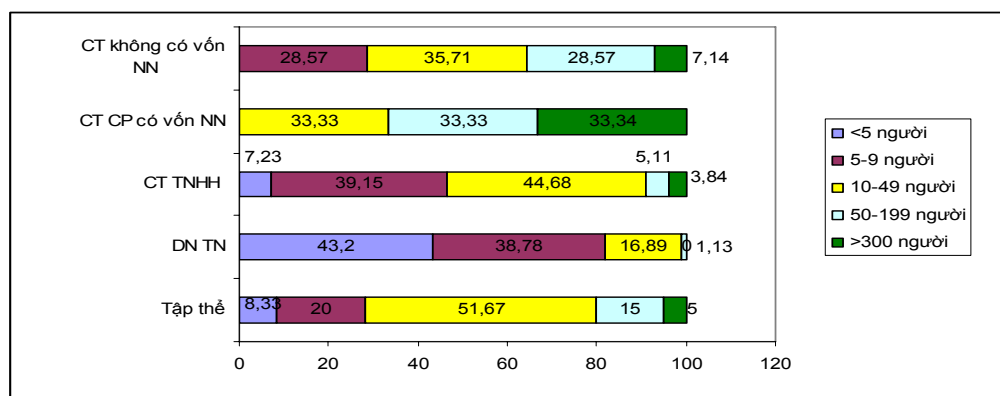
(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

*** Quy mô về lao động:**

Dựa vào bảng 2.15 và đồ thị 2.2 ta thấy số DNNQD có quy mô lao động đa số là từ 10-49 người ở tất cả các loại hình, thậm chí số DNTN có quy mô lao động nhỏ hơn 5 người chiếm đến khoảng 43% trong tổng số DNTN của tỉnh. Còn số doanh nghiệp có quy mô lao động trên 300 người rất ít và chỉ có ở loại hình công ty cổ phần có vốn nhà nước (chủ yếu là ở các đơn vị sản xuất chế biến nông thủy sản xuất khẩu cần rất nhiều lao động phổ thông có tay nghề). **Dựa vào phụ lục 6**

Ta có đồ thị 2.3

Ngoài ra, số lao động bình quân/doanh nghiệp cũng rất khiêm tốn. Dựa vào bảng 2.15 ta thấy số lao động bình quân/DN ở loại hình Công ty cổ phần có vốn nhà nước là cao nhất khoảng 600 người, điều này cũng phù hợp với quy mô nguồn vốn của loại hình này. Loại hình DNTN có số lao động bình quân là 7; tập thể là 46 và công ty TNHH là 59 người, thấp hơn rất nhiều lần so với DNNN. Mặc dầu ta thấy rằng số lao động bình quân / DNNN và công ty cổ phần của nhà nước cao, tuy nhiên số lượng các loại hình này rất ít nên tổng số lao động xã hội mà nó thu hút cũng không lớn so với tổng số lao động làm việc trong khu vực kinh tế tư nhân.



Biểu 2.3. Tỷ lệ quy mô lao động của DNNQD

➔**Tóm lại**, quy mô vừa và nhỏ đem lại cho doanh nghiệp những ưu thế nhất định. Chính nó tạo điều kiện thuận lợi cho khu vực kinh tế tư nhân trong việc dễ dàng thích ứng với sự thay đổi của thị trường... Tuy nhiên, vốn ít lại trở thành rào cản cho chính doanh nghiệp khi nó muốn mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ.

Quy mô nhỏ của doanh nghiệp thật sự là điểm yếu của các doanh nghiệp Việt Nam vì nó đồng nghĩa với việc khó tiếp cận được các nguồn vốn vay từ các ngân hàng nhà nước và các ngân hàng thương mại khác.

Bảng 2.15. Số lao động bình quân ở mỗi doanh nghiệp đến 31/12/2005
ĐVT: người

Loại hình	Số lao động bình quân
DNNN	409
DNNQD	
<i>Tập thể</i>	46
<i>DNTN</i>	7
<i>CT TNHH</i>	59
<i>CT CP có vốn NN</i>	592
<i>CT CP không có vốn NN</i>	77
Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	60

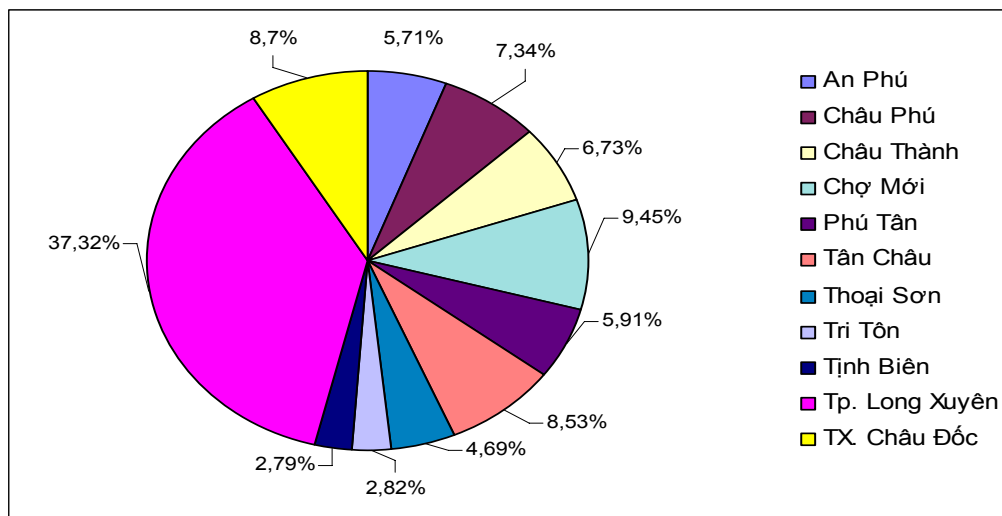
(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

2.4.1.2. Các doanh nghiệp thuộc KTTN phân bố không đồng đều ở các địa phương trong tỉnh.

Mặc dù Chính phủ đã và đang thực hiện nhiều chính sách khuyến khích đầu tư, nhưng sự phát triển chênh lệch giữa thành thị và nông thôn đang ngày càng thể hiện rõ nét. Trong khi kinh tế các vùng đô thị tăng trưởng với tốc độ cao thì ở nông thôn, đặc biệt là những vùng thuần nông, vùng thường bị thiên tai lại phát triển rất chậm, đã gây khó khăn cho việc phát triển một số ngành (điển hình là công nghiệp chế biến), mối liên kết giữa sản xuất nguyên liệu và chế biến lỏng lẻo, không bền vững. KTTN chủ yếu tập trung ở tại Thành phố Long Xuyên và thị xã Châu Đốc (là những nơi có cơ sở hạ tầng tương đối hoàn chỉnh). Những địa bàn khác, nơi có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn (Tri Tôn, Tịnh Biên, An Phú, Thoại Sơn, Phú Tân) tuy có những chính sách ưu đãi đầu tư hấp dẫn, nhưng vẫn chưa thu hút các KTTN đầu tư vào sản xuất kinh doanh. **Dựa vào phụ lục 7 Ta có đô thị**

2.4

Khảo sát sơ bộ cho thấy nhiều doanh nghiệp đăng ký kinh doanh không phải là doanh nghiệp mới mà chỉ là chi nhánh hoặc là công ty con, hay thành lập thêm công ty để thực hiện những mục tiêu cá nhân như mua bán hoá đơn đỏ lòng vòng. Thực tế số lượng doanh nghiệp dân doanh đang hoạt động trên địa bàn tỉnh An Giang không đúng với số đăng ký trên giấy tờ. Nguyên nhân là do Luật doanh nghiệp với những điều khoản thông thoáng đã thúc đẩy số lượng doanh nghiệp đăng ký tăng nhanh chóng, nhưng sau một thời gian hoạt động không hiệu quả đã phá sản và thực tế không còn hoạt động nhưng vẫn chưa xoá tên trong bảng đăng ký và các nhà quản lý cũng không thể kiểm soát và quản lý nổi số doanh nghiệp đang trôi nổi này. Do vậy rất cần những chương trình hậu kiểm để có đánh giá chính xác và phục vụ cho xây dựng chương trình hỗ trợ phù hợp và xác thực hơn.



Biểu 2.4. Tỷ lệ phân bố theo khu vực của các doanh nghiệp thuộc KTTN tỉnh An Giang

2.4.1.3. Phát triển còn mang tính tự phát, chưa có quy hoạch, định hướng phát triển rõ ràng.

Theo số liệu của Cục Thống kê tỉnh An Giang thì trong năm 2005, tổng số các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là 1197 doanh nghiệp, trong đó thương nghiệp chiếm tới 48,96%; khách sạn và nhà hàng chiếm 4,18%; công nghiệp chế biến thực phẩm đồ uống chiếm 18,38%; dệt may, da giày chiếm 1%; vận tải chiếm

5,43%; kinh doanh tài sản và dịch vụ là 3,26%,...Cho thấy mức độ đầu tư của doanh nghiệp dân doanh tỉnh An Giang tập trung vào những ngành đòi hỏi vốn ít, ít đòi hỏi về kỹ thuật cao, thu hồi vốn nhanh, lãi nhanh và đang phổ biến,...dẫn đến cạnh tranh gay gắt ở một số ngành nghề nhất định. Ngược lại ở một số ngành nghề đòi hỏi vốn nặng, thời gian đầu tư lâu dài, chậm thu hồi vốn và cần có trình độ lao động có tay nghề, có kỹ thuật, trình độ chất xám cao thì lại chậm phát triển, ít người đầu tư như công nghiệp chế biến nông thủy sản xuất khẩu, sản xuất hoá chất, sản xuất nguyên liệu thay thế nhập khẩu và một số ngành có hàm lượng khoa học công nghệ cao như thiết bị máy móc, linh kiện điện tử, thiết bị chính xác,...

Thực trạng cho thấy nhà nước và các cơ quan quản lý đã chưa có những biện pháp cụ thể, chính sách định hướng đầu tư hợp lý cũng như những chính sách ưu đãi đầu tư vào các ngành cần khuyến khích phát triển, thiếu quản lý chuyên sâu và đúng mức nên chưa khuyến khích và điều tiết được sự đầu tư của dân doanh vào những ngành mũi nhọn quan trọng. Thực trạng trên dẫn đến sự ra đời của các doanh nghiệp dân doanh thiếu tính nền tảng ổn định, không bền vững, năng lực cạnh tranh kém về nhiều mặt vì thiếu tính phù hợp và hiện tượng phát triển tự phát theo phong trào, phát triển không định hướng, không có chiến lược phát triển lâu dài, thiếu quy hoạch tập trung và dàn trải,...dẫn đến không ít số doanh nghiệp đã ngưng hoạt động sau thời gian đăng ký kinh doanh không lâu và con số này khó mà thống kê một cách chính xác và đầy đủ.

2.4.1.4. Vấn đề thể chế, chính sách, các yếu tố liên quan đến phát triển KTTN.

Mặc dù các khung pháp lý, cơ chế chính sách để thúc đẩy phát triển doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đã có từ những năm 1992, 1993, 1994. Các quy định pháp lý đều đã được cơ quan có thẩm quyền ban hành để áp dụng chung cho tất cả các loại hình doanh nghiệp không kể quy mô (kể cả doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) trong đó có KTTN nhưng cũng còn rất nhiều vấn đề tồn tại cần khắc phục.

a. Về hệ thống luật, thể chế, chính sách.

- Hệ thống các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư chưa đồng bộ, đặc biệt là cơ chế chính sách hỗ trợ DNNVV chỉ dừng lại ở hình thức văn bản là Nghị định của Chính phủ. Những quy định còn mang tính phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế, loại hình doanh nghiệp mà trong đó KTTN mà cụ thể là DNNVV chịu thiệt thòi nhiều nhất.

- Việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng ưu đãi đầu tư của Nhà nước gặp rất nhiều khó khăn do quy định của Chính phủ chỉ giới hạn trong một số lĩnh vực ngành nghề và địa bàn đầu tư như địa bàn thuộc Danh mục B (địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn), địa bàn thuộc Danh mục C (địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn) nên phần nào hạn chế loại hình DNNVV phát triển.

- Cơ chế chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV chưa kịp thời, đồng bộ, không nhất quán, đặc biệt là việc thực thi chính sách chưa thống nhất từ Trung ương đến địa phương như việc ban hành chính sách khuyến khích và ưu đãi đầu tư, nhiều địa phương muốn thu hút đầu tư về phía mình nên địa phương ban hành sau thường có chính sách ưu đãi cao hơn địa phương ban hành chính sách trước.

b. Về đăng ký kinh doanh, gia nhập và rút khỏi thị trường.

- Đăng ký kinh doanh:

Luật Doanh nghiệp (có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2000) đã có nhiều cởi mở hơn đối với quá trình đăng ký kinh doanh và hoạt động của các doanh nghiệp, nhiều giấy phép con hoặc điều kiện kinh doanh không cần thiết đã được bãi bỏ, tuy nhiên, vẫn tồn tại các quy định làm giảm hiệu lực pháp lý của Luật Doanh nghiệp như việc đăng ký kinh doanh không những được quy định trong Luật Doanh nghiệp mà còn ở một số Luật khác (Luật Thương mại, Luật Bảo hiểm, Luật Ngân hàng...) nên chưa tạo được sự thống nhất trong việc thực thi pháp luật. Một số Bộ, Ngành còn ban hành các quy định dưới hình thức “*biến tướng*” của Giấy phép con hoặc quy định cơ quan cấp Chứng chỉ hành nghề là các Bộ, Ngành TW trong khi địa phương đã thực hiện tốt (kinh doanh xăng dầu phải là doanh nghiệp, chứng chỉ hành nghề xây dựng phải do Bộ Xây dựng cấp, giấy chứng nhận

Vệ sinh an toàn thực phẩm đối với cơ sở sản xuất kinh doanh thực phẩm có nguy cơ cao do Bộ Y tế cấp...).

Luật Hợp tác xã (năm 2003) đã khắc phục được các tồn tại của Luật Hợp tác xã cũ (1996) nhằm phát huy cao hơn vai trò của kinh tế tập thể trong quá trình xây dựng và phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN, nhưng hiện nay một số Văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thi hành Luật chưa được ban hành đầy đủ như biểu mẫu mới về đăng ký kinh doanh, lệ phí . . .

- Gia nhập thị trường.

Cải cách thủ tục hành chính trong thời gian qua trên địa bàn diễn ra tích cực và bước đầu mang lại kết quả khả quan nhưng nhìn chung để khởi sự và đưa doanh nghiệp gia nhập thị trường còn mất rất nhiều thời gian. Theo kết quả khảo sát 100 doanh nghiệp về thủ tục đăng ký kinh doanh cho thấy, để được cấp chứng nhận ĐKKD mà nếu hồ sơ đầy đủ, người đi đăng ký phải đi lại phòng ĐKKD ít nhất là 5 lần, trong khoảng thời gian là 15 ngày. Và đa số họ cho rằng việc đi lại nhiều lần đến cơ quan ĐKKD là một trong những vấn đề khó khăn, cản trở trong quá trình ĐKKD. Để đưa doanh nghiệp chính thức đi vào hoạt động doanh nghiệp mất khoảng 02 tháng đối với doanh nghiệp hoạt động thương mại, 09 tháng đối với doanh nghiệp sản xuất. Ngoài ra, sau khi doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, để có thể gia nhập thị trường, cần thực hiện nhiều công đoạn khác như khắc dấu, đăng ký mã số thuế, mua hoá đơn, thủ tục đất đai, xin phép xây dựng...các công đoạn này đòi hỏi mất rất nhiều thời gian đi lại cho doanh nghiệp, chưa kể những chi phí **“ngầm”** phát sinh trong quá trình thực hiện các thủ tục này. Thủ tục hành chính quy định ở từng lĩnh vực còn rườm rà, nhiều cửa, nhiều kê, tốn kém thời gian và tiền bạc và quan trọng hơn là đã làm nản lòng các nhà đầu tư. Vì thế việc quy định một cơ quan đầu mối thực hiện các thủ tục này cho doanh nghiệp trong thời gian tới là rất cần thiết.

- Rút khỏi thị trường:

Luật Phá sản mới được ban hành, đã khắc phục những vướng mắc, tồn tại của Luật Phá sản doanh nghiệp trên cơ sở tổng kết 9 năm thi hành Luật này. Tuy

nhiên, hầu như các doanh nghiệp ngưng, nghỉ thường chọn hình thức giải thể doanh nghiệp do hình thức phá sản doanh nghiệp rất khó thực hiện bởi những quy định về thủ tục, về điều kiện phá sản khi tuyên bố phá sản.

↳ Để các quy định về đăng ký kinh doanh, gia nhập thị trường và rút khỏi thị trường nhanh chóng có hiệu lực, tháo gỡ các khó khăn vướng mắc của DNNVV, các Bộ, ngành có liên quan cần sớm nghiên cứu, ban hành các Văn bản hướng dẫn thực hiện và thống nhất trong mọi vấn đề, tránh sự chồng chéo, đặc biệt là việc sớm xây dựng và đưa Bộ Luật Doanh nghiệp chung và Luật Khuyến khích và Bảo hộ Đầu tư vào thi hành là điều cần thiết.

c. Chế độ kế toán và tài chính.

Quyết định số 1177/1996/QĐ-BTC và 144/2001/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ban hành chế độ kế toán áp dụng riêng cho DNNVV là rất cần thiết và nhận được sự quan tâm của DNNVV. Tuy nhiên, vẫn còn quá nhiều quy định về mẫu biểu báo cáo (hơn 13 mẫu, biểu) gây không ít khó khăn cho DNNVV trong quá trình lập báo cáo tài chính-kế toán doanh nghiệp do mất nhiều thời gian dẫn đến tình trạng DNNVV chuyển đổi hình thức hoạt động từ doanh nghiệp sang Hộ kinh doanh cá thể. Mặt khác trình độ nghiệp vụ kế toán của DNNVV còn hạn chế nên DNNVV khó có thể thực hiện tốt được. Vì thế, việc thuê kế toán là cán bộ của các cơ quan quản lý Nhà nước chuyên ngành để thực hiện nghiệp vụ kế toán cho doanh nghiệp tương đối phổ biến trong tình hình hiện nay.

d. Hệ thống thuế.

- Các chính sách thuế bao gồm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế nhập khẩu, thuế xuất khẩu, thuế tài nguyên, thuế môn bài, thuế thu nhập cá nhân...ngày càng minh bạch hơn và được điều chỉnh theo hướng xoá bỏ phân biệt đối xử giữa đầu tư trong nước với đầu tư nước ngoài, giữa DNNN và DNDD. Tuy nhiên, một số quy định còn phức tạp về hồ sơ thủ tục trong việc kê khai tính thuế, miễn, giảm, do đó DNNVV vẫn gặp khó khăn trong việc kê khai thuế, đã hạn chế các doanh nghiệp công khai hoạt động sản xuất -

kinh doanh của mình vì vậy một số đơn vị tiềm năng vẫn còn đăng ký hoạt động theo hình thức Hộ kinh doanh cá thể để được nhận thuế khoán.

- Về thuế giá trị gia tăng: vẫn duy trì hai phương pháp tính thuế VA phương pháp khấu trừ áp dụng cho doanh nghiệp, gồm cả hợp tác xã, và phương pháp trực tiếp mà thực tế là thuế khoán áp dụng cho hộ kinh doanh cá thể, đã tạo ra những bất bình đẳng, cụ thể là cùng kinh doanh một ngành nghề nhưng nếu cơ sở kinh doanh nộp thuế theo phương pháp khấu trừ sẽ phải nộp thuế cao hơn cơ sở nộp thuế theo phương pháp trực tiếp. Mặt khác, các thủ tục hoàn thuế VA vẫn còn phức tạp và kéo dài, nhất là hoàn thuế khi xuất nhập khẩu hàng hóa...

Qua khảo sát số hộ kinh doanh cá thể và nhận định rằng trong thời gian qua đối tượng hộ kinh doanh cá thể với số lượng khá lớn và có đóng góp đáng kể cho nền kinh tế của địa phương nhưng vẫn không mặn mà với việc chuyển đổi lên thành doanh nghiệp hoặc công ty do họ nhìn nhận hệ thống luật còn nhiều thủ tục rườm rà và bị ràng buộc nhiều thứ, bị quản lý nhiều hơn với các loại giấy tờ, và quan trọng hơn là vì thuế. Họ cho rằng nếu chuyển đổi hộ kinh doanh cá thể thành doanh nghiệp thì nhất định sẽ phải nộp thuế nhiều hơn và phát sinh các chi phí không chính thức nhiều hơn, bởi hiện tại chế độ thuế khoán hiện đang áp dụng đối với hộ kinh doanh cá thể và họ có thuận lợi hơn trong việc chủ động các khoản nộp, chưa tính đến những thủ thuật có thể giúp họ giảm được các khoản này. Còn khi lên doanh nghiệp thì hiện tại theo đánh giá hệ thống tính và thu thuế có quá nhiều quy định và thiên về kiểm soát hơn là tạo điều kiện trong việc tính và thu thuế như vấn đề hoá đơn VAT...sẽ là rào cản lớn đối với những doanh nghiệp muốn kinh doanh minh bạch, lương thiện và công khai.

➔ Các quy định về tài chính, kế toán, thuế còn có những hạn chế như trên, cũng là một trong những nguyên nhân chưa khuyến khích DNNVV minh bạch hoá tình trạng tài chính, đồng thời cũng chưa khuyến khích các Hộ kinh doanh chính thức hoá hoạt động kinh doanh của mình (đăng ký thành lập doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp) trừ khi có sự chế tài từ cơ quan quản lý Nhà nước.

e. Hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng.

Điều chỉnh hành vi ký kết Hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng của các loại hình doanh nghiệp có: Pháp lệnh về Hợp đồng kinh tế, Bộ Luật Dân sự, Luật Thương mại..., tuy nhiên các quy định tại các văn bản luật này vẫn còn trùng lặp, phức tạp và mâu thuẫn với nhau, đặc biệt là hệ thống trọng tài thương mại chưa phát huy tác dụng tốt nên DNNVV chưa áp dụng để giải quyết các tranh chấp liên quan. Đây cũng là một trong những nguyên nhân chưa khuyến khích các DNNVV trên địa bàn thực hiện việc ký kết các Hợp đồng kinh tế, xuất nhập khẩu hàng hóa trực tiếp với các doanh nghiệp ngoài nước mà thường chọn con đường xuất nhập khẩu uỷ thác hoặc xuất tiêu ngạch, phi mậu dịch để tránh kiện tụng xảy ra khi có tranh chấp.

f. Đất đai và mặt bằng sản xuất.

- Quyền sử dụng đất: Luật Đất đai năm 2003 và Nghị định 181/2004/NĐ-CP của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Đất đai có những quy định, thông thoáng hơn trong quá trình tạo mặt bằng sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, do đặc thù vùng ĐBSCL, đặc biệt An Giang là vùng đầu nguồn nên nền đất phù sa thấp và yếu, vì thế việc đầu tư hạ tầng kỹ thuật để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đặc biệt là DNNVV gặp khó khăn trong san lấp mặt bằng, nền móng, mất nhiều thời gian và chi phí đầu tư...

g. Các tiêu chuẩn kỹ thuật và quản lý chất lượng.

DNNVV ít có khả năng tiếp cận các thông tin về tiêu chuẩn quốc tế và tiêu chuẩn quốc gia của các nước khác, nên hàng hoá của DNNVV khó tiếp cận các thị trường nước ngoài. Mặt khác, các DNNVV trên địa bàn tỉnh ít khi chú trọng đến công tác xây dựng quản lý chất lượng theo các tiêu chuẩn thông dụng quốc tế như ISO, HACCAP, GMP...trong quản lý chất lượng hàng hóa, quản trị nội bộ doanh nghiệp. Công tác này chưa được DNNVV quan tâm là do phải mất nhiều thời gian, chi phí tư vấn, điều kiện sản xuất kinh doanh phải nâng cao để đạt được tiêu chuẩn. Ngoài ra, các dịch vụ về quản lý chất lượng trong cả nước và trong vùng nói chung, trong tỉnh nói riêng chưa phát triển và còn nhiều yếu kém.

h. Giao dịch bảo đảm (thế chấp, cầm cố).

Hệ thống luật pháp về giao dịch bảo đảm chưa thống nhất, thiếu rõ ràng, gây khó khăn trong việc xử lý tài sản thế chấp từ đó tạo ra những khó khăn không đáng có của DNNVV trong quá trình tiếp cận các nguồn tài chính - tín dụng phục vụ cho mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc cấp chứng nhận quyền sử dụng nhà, đất còn chậm cũng chưa phát huy việc giao dịch bảo đảm cho các doanh nghiệp.

i. Tạo nguồn tài chính cho DNNVV.

- Thị trường chứng khoán tuy đã hình thành ở hai thành phố lớn (Hà Nội và TP. HCM) nhưng chưa phát triển, có ít công ty niêm yết trên thị trường, những quy định chặt chẽ của pháp luật trong việc giao dịch trên thị trường và hầu như mọi thông tin về các phiên giao dịch trên thị trường này đến với doanh nghiệp rất chậm và thường thiếu, đặc biệt là các DNNVV ở những vùng cách xa trung tâm thành phố như An Giang, đã hạn chế các kênh huy động vốn của DNNVV.

- Ngoài ra, việc cho vay đầu tư theo dự án- tài sản thế chấp hình thành từ vốn vay còn hạn chế, các ngân hàng thương mại chưa đẩy mạnh công tác cho vay theo dự án, việc xác định giá trị quyền sử dụng đất để làm tài sản thế chấp khi vay vốn chưa phù hợp với giá trị thực tế trên thị trường, đã làm hạn chế nguồn vốn đầu tư sản xuất kinh doanh của DNNVV.

k. Chính sách lao động.

Tuy hiện nay An Giang đã có một hệ thống pháp luật về lao động chặt chẽ, quy định trách nhiệm rõ ràng của người sử dụng lao động và người lao động; đặc biệt là Bộ Luật Lao động (sửa đổi) đang có hiệu lực quy định nhiều quyền hạn hơn của người lao động, nhưng áp dụng chung cho mọi loại doanh nghiệp không kể quy mô, trong khi các DNNVV do hạn chế về quy mô rất khó tuân thủ các quy định này, cụ thể là các quy định về ký kết hợp đồng lao động, về chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm tai nạn....

↪ Thực tế hơn 6 năm thi hành Luật Doanh nghiệp cho thấy đổi mới và hoàn thiện pháp luật về doanh nghiệp chưa đủ để giải quyết hết các rào cản đối với sự tồn tại và phát triển của Doanh nghiệp. Hiệu lực của Luật Doanh nghiệp đang bị

hạn chế đáng kể bởi sự không đồng bộ, không thống nhất, bởi các quy định không còn phù hợp, nhất là các văn bản liên quan trực tiếp đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, như pháp luật về giấy phép, điều kiện kinh doanh, quyền sử dụng đất, pháp luật về huy động vốn, pháp luật về lao động, pháp luật về thuế... Chính vì vậy, những vướng mắc, rào cản đối với doanh nghiệp sau đăng ký kinh doanh vẫn tồn tại khá phổ biến, ảnh hưởng không nhỏ đến nhiệt tình đầu tư, lập doanh nghiệp của nhà đầu tư.

2.4.1.5. Các hoạt động tư vấn và hỗ trợ cho KTTN còn hạn chế, thiếu chuyên sâu, kết quả mang lại còn thấp.

Hệ thống cơ quan trợ giúp DN bao gồm: **Các cơ quan quản lý nhà nước** (Cục Phát triển DNNVV thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư); **Các cơ quan chuyên môn** (Cục Xúc tiến Thương mại - Bộ Thương mại, Trung tâm nghiên cứu, Trường Đại học An Giang, Các sở Ban Ngành); **Các tổ chức kinh tế - xã hội** (VCCI, Liên minh Hợp tác xã An Giang, Các Hiệp hội doanh nghiệp...). Bước đầu, chỉ mới hình thành được các câu lạc bộ doanh nghiệp tại một số huyện, thị, thành như: Long Xuyên, Châu Thành, Chợ Mới... nhưng hoạt động của Câu lạc bộ doanh nghiệp này chưa thật sự hiệu quả trong việc hỗ trợ quá trình sản xuất kinh doanh của thành viên câu lạc bộ; Hiệp hội KTTN của tỉnh chưa ra đời; tỷ lệ KTTN của tỉnh là thành viên VCCI còn thấp (khoảng 1,5%), việc chủ động liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp có quy mô lớn với KTTN còn thấp làm cho chất lượng, hiệu quả sản xuất kinh doanh và sức cạnh tranh của cả KTTN và doanh nghiệp có quy mô lớn chưa cao, chưa phát huy hết tính chủ động sáng tạo của doanh nghiệp để tự vươn lên đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

➔ Nhìn chung, hệ thống cơ quan hỗ trợ DNNVV đã hình thành và đóng góp nhất định cho DNNVV trong quá trình phát triển. Tuy nhiên, hệ thống cơ quan này còn tản mạn, chưa hỗ trợ cho DNNVV một cách thiết thực, do mỗi cơ quan có chức năng riêng hoặc có cơ quan chỉ được thành lập ở cấp TW còn cấp địa phương chỉ làm công tác kiêm nhiệm. VCCI là cơ quan hỗ trợ đặc lực nhất cho DNNVV

nhưng ở cấp địa phương thì chỉ hình thành ở cấp vùng nên số lượng DNNVV ở tỉnh tham gia rất ít.

2.4.2. Thực trạng về công tác tổ chức quản trị ở KTTN.

2.4.2.1. Các yếu tố sản xuất kinh doanh chưa được chuẩn bị đầy đủ.

2.4.2.1.1. Trình độ nguồn nhân lực còn yếu kém và nhiều bất cập.

Bảng 2.16. Số lượng và tỷ trọng lao động có trình độ/ tổng lao động theo khu vực kinh tế 2005

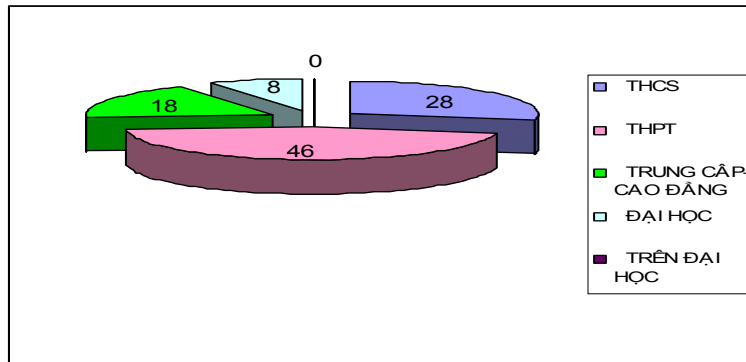
	Tổng số (Người)	Nữ (Người)	Chia theo trình độ (Người)								Tỷ trọng/tổng lao động
			Tiến sĩ		Thạc sĩ		Đại học		Cao đẳng		
			Chung	Nữ	Chung	Nữ	Chung	Nữ	Chung	Nữ	
Tổng số	2718	682	2	0	13	1	2245	543	458	138	10,37%
DNNN	1742	390	2	0	11	1	1383	296	346	93	15,96%
DNNQD	911	272		0	2		802	229	107	43	6,03%
DN có vốn đầu tư nước ngoài	65	20	0	0	0	0	60	18	5	2	33,51%

(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

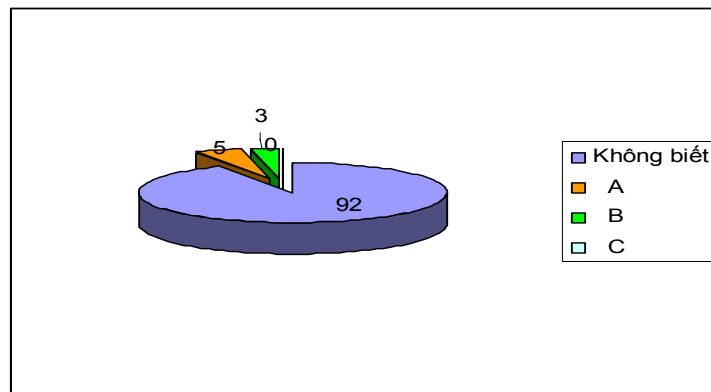
Tỷ trọng lao động có tay nghề/tổng lao động ở khu vực KTTN còn rất thấp (6,03%) thấp hơn tỷ trọng bình quân tất cả khu vực kinh tế và thấp hơn DNNN (15,96%) và DN có vốn đầu tư nước ngoài (33,51%). Nguyên nhân là do đội ngũ quản lý của DNDD còn hạn chế, chưa đáp ứng được những biến động của thị trường, nhân viên thiếu kỹ năng, thiếu kiến thức tiếp thị và đặc biệt là thiếu thông tin về thị trường (trường hợp này là phổ biến)...Điều này đã gây ra rất nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh vùng, khu vực và quốc tế đang ngày một diễn ra gay gắt như hiện nay.

Thứ nhất, mặc dù là tỉnh có nguồn lao động dồi dào (hàng năm có trên 1,3 triệu người trong độ tuổi lao động), nhưng tỷ lệ số lao động đã qua đào tạo chỉ chiếm khoảng 14,5% (khoảng 188.500 lao động), trình độ tay nghề của người lao động còn thấp, lao động giải quyết việc làm ở KTTN chủ yếu là lao động giản đơn, năng suất lao động kém... Qua khảo sát 100 doanh nghiệp, đa số là loại hình doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa, vốn ít, số lượng lao động không nhiều, sử dụng lao động gia đình là chính, tính chất hoạt động giản đơn, phương tiện máy móc thô sơ, chỉ thu hút những lao động phổ thông tham gia nên năng suất lao động

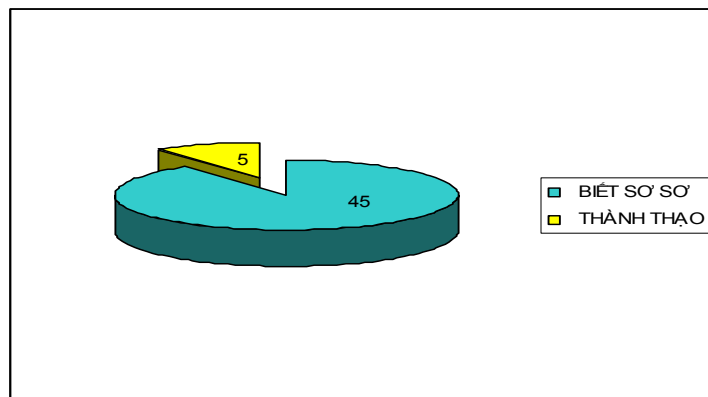
kém...Không ít các doanh nghiệp vẫn còn thiếu lao động tay nghề cao, được đào tạo chính qui, bài bản đặc biệt là ở những ngành đặc thù và công nghệ cao. Điều này là do thực tế chất lượng lao động còn thấp, khả năng đáp ứng còn hạn chế và thiếu kinh nghiệm làm việc. Đây cũng chính là tình hình chung cả nước chứ không riêng gì ở tỉnh An Giang. **Dựa vào phụ lục 8 Ta có các Biểu 2.5a, b, c**



Biểu 2.5a. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp theo trình độ học vấn chuyên môn trong 100 DN khảo sát



Biểu 2.5b. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp phân theo trình độ ngoại ngữ trong 100 DN khảo sát



Biểu 2.5c. Tỷ lệ chủ doanh nghiệp phân theo trình độ tin học trong 100 DN khảo sát

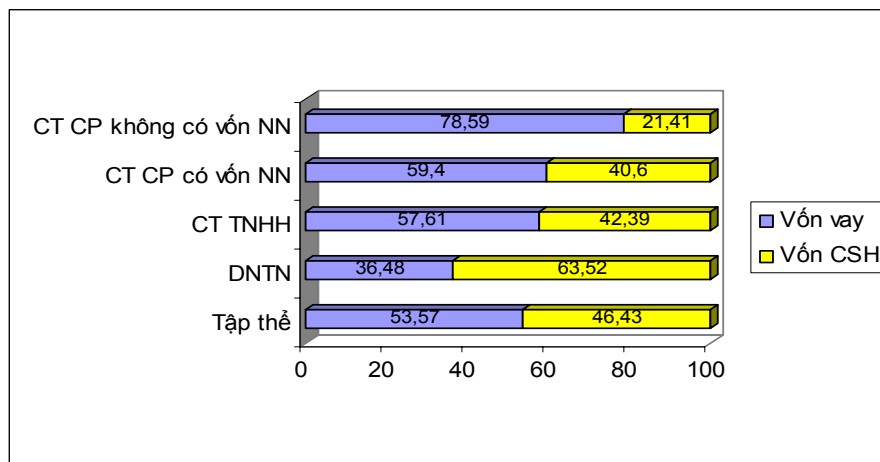
Thứ hai là, khả năng cạnh tranh yếu về quản lý. Đội ngũ chủ DN, giám đốc và cán bộ quản lý DNNVV còn nhiều hạn chế về kiến thức và kỹ năng quản lý. Trong quá trình điều hành doanh nghiệp thường thiếu chiến lược kinh doanh và phát triển thị trường. Số lượng DNNVV có chủ DN, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn cao và năng lực quản lý tốt chưa nhiều. Một bộ phận lớn chủ DN và giám đốc DN tư nhân chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh và quản lý, còn thiếu kiến thức kinh tế-xã hội và kỹ năng quản trị kinh doanh, đặc biệt là yếu về năng lực kinh doanh quốc tế (theo TS Lê Đăng Doanh). Từ đó dẫn đến khuynh hướng phổ biến là hoạt động quản lý theo kinh nghiệm, thiếu tầm nhìn chiến lược, thiếu kiến thức trên các phương diện: Quản lý tổ chức, phát triển thương hiệu, chiến lược cạnh tranh, sử dụng máy tính và công nghệ thông tin... Một số chủ DN thậm chí mở công ty chỉ vì có sẵn tiền vốn và thích kinh doanh, trong khi thiếu kiến thức và kỹ năng về kinh doanh, vì vậy đã dẫn đến rủi ro và thất bại là điều tất yếu.

2.4.2.1.2. Tài Chính còn yếu kém.

Vấn đề về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh như phân tích cho thấy vốn ở các doanh nghiệp ở mức thấp, hơn 98% số lượng doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Vấn đề này là do tiềm lực của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chủ yếu huy động từ nguồn vốn tự có của bản thân gia đình, vay mượn bạn bè, anh em trong gia đình,... Chưa huy động được từ thị trường vốn cũng như chưa tranh thủ

được sự hỗ trợ của nhà nước vì khoản này rất hạn chế. **Dựa vào phụ lục 9 Ta có Biểu 2.8**

Ta thấy qua 3 năm, ta thấy rõ ràng trong cơ cấu vốn của DNNQD thì tỷ lệ VCH/tổng vốn của DNNQD năm 2004 tuy có giảm xuống nhưng cũng không nhiều và không có thay đổi gì so với năm 2005. Đặc biệt nhất là DNTN có tỷ lệ VCSH/tổng vốn khoảng 64% vào năm 2005. Điều này khác xa so với DNNN chỉ có tỷ lệ VCSH/tổng vốn là 36% vào năm 2005.



Biểu 2.8. Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp năm 2005

Dựa vào đồ thị ta thấy trong năm 2005, tỷ lệ vốn vay và vốn CSH có tỷ lệ gần tương đương nhau ở các loại hình. Duy chỉ có CTCP không có vốn NN là có tỷ lệ VCSH thấp hơn nhiều so với vốn vay. Còn lại là DNTN thì có tỷ lệ VCSH quá lớn, và lại đây chính là loại hình phổ biến nhất của khu vực KTNQD và đây cũng chính là nhược điểm lớn của loại hình này vì không tận dụng được từ các nguồn vốn khác, đặc biệt là từ các ngân hàng thương mại. Thực tế trên xuất phát từ các nguyên nhân sau:

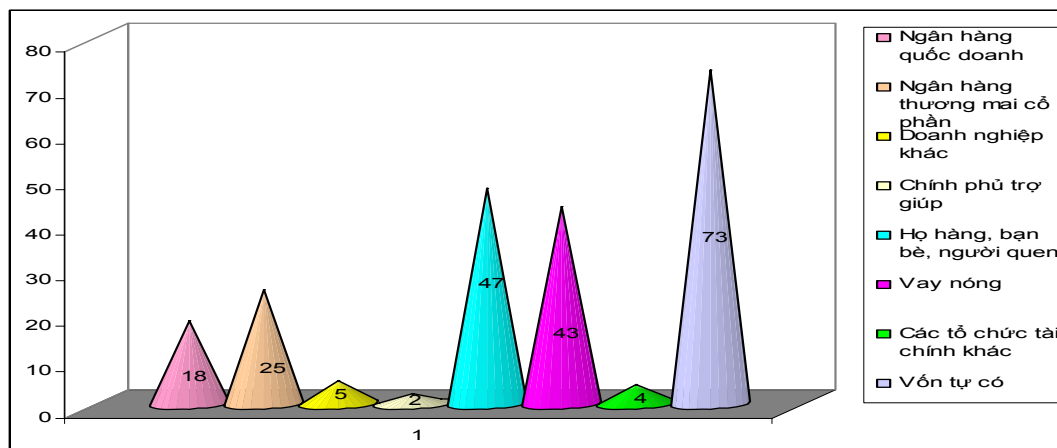
- Tiềm lực của các doanh nghiệp còn thấp.
- Hệ thống Luật và quy định về vay vốn còn phức tạp. Rắc rối lớn nhất là những yêu cầu về tài sản thế chấp khi tiếp cận các khoản vay vốn lớn, dài hạn như hạn chế danh mục tài sản được thế chấp, tài sản thế chấp được định giá quá thấp.

Trong khi đó các DNNN không phải thế chấp khi tiếp cận nguồn vốn này. Từ đó phát sinh những chi phí không chính thức.

► Phía Ngân hàng chưa thật sự quan tâm và thể hiện hết vai trò trong việc hỗ trợ cho vay vốn cho đối tượng doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Các ngân hàng có ít kinh nghiệm trong việc cấp tín dụng cho các DNNQD.

Qua khảo sát 100 doanh nghiệp trong địa bàn Tp Long Xuyên và 1 số huyện về vốn vay và 1 số nguồn vay mà doanh nghiệp có tiếp cận được trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, cho kết quả theo bảng ở **phụ lục 10**.

10. Dựa vào phụ lục 10 Ta có Biểu 2.9



Đồ thị 2.9. Cơ cấu trong nguồn vốn vay của 100 doanh nghiệp qua khảo sát

Trong 100 doanh nghiệp được hỏi về kết cấu nguồn vốn thì có đến 73 doanh nghiệp trả lời là sử dụng vốn tự có của bản thân; 18 doanh nghiệp tiếp cận được với vốn vay của ngân hàng quốc doanh; 25 doanh nghiệp có vay ngân hàng thương mại cổ phần; 5 doanh nghiệp vay được từ doanh nghiệp khác thông qua hình thức nợ tiền vật tư gói đầu,...Có tới 47 doanh nghiệp có sử dụng vốn vay mượn từ bạn bè và người thân; 4 doanh nghiệp vay vốn từ các tổ chức tài chính khác như quỹ tín dụng, và có tới 43 doanh nghiệp có vay nóng (lãi suất cao).

↪ Ngoài một số lợi thế do quy mô vừa và nhỏ mang lại, doanh nghiệp còn có những trở ngại kèm theo, vốn ít đồng nghĩa với khó tiếp cận với nguồn vay từ thị trường vốn chính thức (ngân hàng nhà nước, ngân hàng thương mại cổ phần). Tuy vậy với tính năng động và tình hình bắt buộc, khu vực kinh tế tư nhân dễ dàng tiếp

cận với thị trường tín dụng phi chính thức, nằm ngoài tầm kiểm soát của pháp luật. Hệ thống tài chính của doanh nghiệp còn yếu, việc lưu trữ, sổ sách, báo cáo tài chính, kế hoạch kinh doanh không rõ ràng và thiếu độ tin cậy. Theo nhận định, mức độ am hiểu về tài chính của chủ doanh nghiệp còn thấp, nhiều hạn chế trong việc nắm bắt và thông hiểu quy trình, thủ tục tiếp cận nguồn vốn vay. Do vậy, doanh nghiệp thường giải quyết bằng cách tự vận động vốn từ người thân, bạn bè,... hoặc thậm chí trong trường hợp khẩn cấp phải chấp nhận vay nóng với lãi suất cắt cổ. Nhưng điều trở trêu là hiện nay trên thực tế, thị trường phi chính thức lại trở thành nguồn huy động vốn chủ yếu của các DNNQD và theo kết quả khảo sát 100 doanh nghiệp thì có đến 43 doanh nghiệp có sử dụng nguồn vay này. Tuy nhiên, chi phí cho những khoản vay này rất là lớn, lãi suất của nó thường cao gấp 2-3 lần lãi suất thị trường tín dụng chính thức và thậm chí cao gấp 6 lần, điều đó dẫn đến tăng chi phí đầu vào và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp cũng tăng lên nên làm giảm sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, đồng thời làm cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp giảm xuống.

2.4.2.1.3. Máy móc, thiết bị, nhà xưởng còn lạc hậu và chưa được đầu tư đúng mức.

Nhìn chung máy móc, thiết bị công nghệ của KTTN còn rất lạc hậu, chấp vá và chậm đổi mới, không thể đáp ứng đòi hỏi của thị trường về mẫu mã, chất lượng nên khả năng cạnh tranh thấp. Nhiều doanh nghiệp tuy mới thành lập nhưng vẫn sử dụng công nghệ lạc hậu từ nước ngoài hay của doanh nghiệp nhà nước thanh lý. Thiết bị máy móc ở hầu hết các doanh nghiệp tư nhân đều lạc hậu rất nhiều năm so với trình độ của khu vực và thế giới. Qua khảo sát 100 doanh nghiệp về máy móc, thiết bị và nhà xưởng, cho thấy ngoài công ty cổ phần có quy mô nhà xưởng tương đối lớn và được trang bị khá đồng bộ, còn các loại hình doanh nghiệp khác nhà xưởng phần nhiều được xây dựng thiếu hoàn chỉnh và đồng bộ, nhiều chỗ còn mang tính tạm bợ, các điều kiện cần thiết về an toàn và bảo vệ sức khỏe cho người lao động trong khu vực nhà xưởng sản xuất còn chưa được chú ý lắp đặt. Kết quả khảo sát ở các doanh nghiệp sản xuất nhỏ như các nhà máy xay xát lúa gạo, sản xuất nước đá,... đang gặp khó khăn về mặt bằng sản xuất không ổn định, chật chội, ẩm thấp, mất vệ sinh,... Kết quả khảo sát cho thấy gần như toàn bộ

các cơ sở sản xuất nhỏ này có nhà xưởng sản xuất nằm trùng lấp với khu vực sinh sống của gia đình chủ doanh nghiệp. Họ thường tận dụng tối đa mặt bằng của nhà kho, nhà ở, nhà tiền chế thô sơ để sản xuất kinh doanh. Đa số chỗ sản xuất, kinh doanh cũng là chỗ ở của gia đình chủ doanh nghiệp. Do đó, phần lớn các cơ sở sản xuất lâm vào tình trạng chật chội, nóng bức, bụi bặm và thiếu ánh sáng, gây tiếng ồn và ô nhiễm môi trường dân cư xung quanh. Điều kiện vệ sinh luôn gây tác hại cho môi trường chung quanh hay tác hại cho chính doanh nghiệp như các cơ sở chế biến thực phẩm, bánh kẹo hay nước đá. Tuy nhiên điều này cũng phù hợp nếu nhìn nhận ở góc độ là một doanh nghiệp có vốn ít, thừa lao động nhưng tay nghề yếu, nguyên liệu rẻ tiền có sẵn tại chỗ nên tận dụng máy móc cũ lạc hậu là điều hiển nhiên và tình trạng lạc hậu về kỹ thuật và công nghệ là hiện tượng phổ biến ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

→ Tiềm lực nhỏ, vốn ít, khả năng huy động thấp sẽ là nguy cơ rất lớn đối với DNNQD. Bối xuất phát điểm thấp, thiếu vốn sẽ là nguyên nhân của những khó khăn tiếp theo như sự hạn chế trong đầu tư, cải tiến công nghệ, nâng cấp, mở rộng nhà xưởng, tiếp cận thông tin liên quan đến chính sách từ phía Nhà nước về công nghệ, thị trường, về xu hướng phát triển và cứ thế không thoát ra vòng luẩn quẩn nên ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Bảng 2.10 . TSCĐ bình quân 1 doanh nghiệp và 1 lao động năm 2005

	TSCĐ và đầu tư dài hạn BQ/ 1 DN (Triệu đồng)	TSCĐ và đầu tư dài hạn BQ/ 1 lao động (Triệu đồng)
<i>DNNN</i>	<i>47991,8</i>	<i>117,256</i>
<i>DNNQD</i>	<i>1446,7</i>	<i>62,509</i>
Tập thể	2590,7	56,876
DNTN	580,5	78,713
CT TNHH	3208	54,467
CT CP có vốn NN	30244,5	51,089
CT CP không có vốn NN	9204,4	120,206
<i>KT có vốn đầu tư nước ngoài</i>	<i>34333</i>	<i>575,413</i>

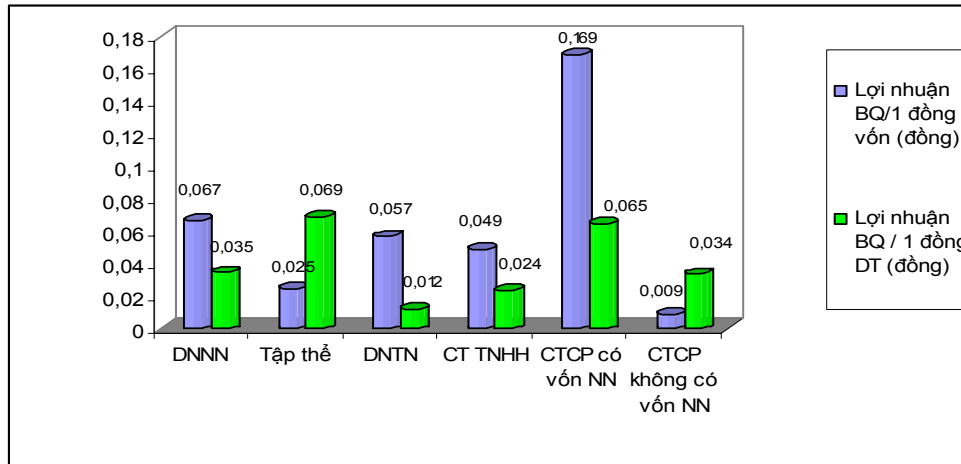
(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Dựa vào bảng thấy rằng TSCĐ bình quân đầu tư cho mỗi doanh nghiệp nhà nước khoảng 48 tỷ đồng cao hơn rất nhiều so với TSCĐ bình quân/DNNQD (khoảng 1,4 tỷ). Nguyên nhân là vì tất cả các DNNN đều là những doanh nghiệp qui mô lớn và thuộc những ngành nghề quan trọng nên giá trị cho đầu tư cơ sở vật chất và hạ tầng rất nặng nề. Còn TSCĐ bình quân/người ở DNNN là 117 triệu đồng vào cuối năm 2005 cũng cao hơn DNNQD (khoảng 62 triệu đồng), tuy nhiên thấy rằng khoảng cách chênh lệch này cũng không lớn lắm vì số lượng lao động trong 1 DNNN cũng lớn hơn rất nhiều so với số lượng lao động trong mỗi DNNQD ngoại trừ công ty cổ phần có vốn nhà nước có giá trị TSCĐ bình quân/doanh nghiệp khoảng 30 tỷ đồng nhưng TSCĐ bình quân/lao động thì không cao (khoảng 51 triệu). Còn công ty cổ phần không có vốn nhà nước có TSCĐ bình quân/doanh nghiệp khoảng 9 tỷ nhưng TSCĐ bình quân/người là 120 triệu đồng. Điều này cũng là tất nhiên vì tuy số lượng DNNN là ít nhưng quy mô mỗi doanh nghiệp lại lớn hơn rất nhiều so với quy mô của 1 DNNQD và có nhiều lợi thế hơn so với DNNQD về nhiều mặt như chính sách, ưu đãi tín dụng cho việc mua sắm trang thiết bị công nghệ tiên tiến với lãi suất thấp...

2.4.2.2. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhìn chung còn thấp.

Thời gian qua, tuy số lượng các DNNQD đã tăng lên rất nhiều nhưng hiệu quả kinh doanh thật sự vẫn còn nhiều bất cập. Theo phụ lục 11, ta thấy DT thuần bình quân/doanh nghiệp của DNNQD khoảng 12,8 tỷ đồng kém xa của DNNN (khoảng 253,4 tỷ đồng). Về năng suất lao động thì DT thuần bình quân/ lao động của DNNN khoảng 619 triệu đồng không chênh lệch nhiều so với của DNNQD (khoảng 556 triệu đồng). Tuy nhiên, nếu so sánh từng loại thì chỉ có KT tập thể là thấp hơn DNNN. Lí do là số lao động bình quân/doanh nghiệp nhà nước lớn hơn rất nhiều so với số lao động bình quân/doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Lợi nhuận bình quân/doanh nghiệp khoảng 8,7 tỷ đồng lớn hơn rất nhiều so với của DNNQD (khoảng 307 triệu đồng). Lợi nhuận bình quân/1 lao động trong mỗi DNNN là 21 triệu đồng cao hơn trong mỗi DNNQD (khoảng 13 triệu đồng) nhưng cũng không đáng kể, ngoại trừ các công ty cổ phần của nhà nước có lợi nhuận bình quân/ lao

động hơn 38 triệu đồng. Lợi nhuận bình quân/đồng vốn và lợi nhuận bình quân/đồng doanh thu của DNNN lần lượt là 0,067 và 0,035 đồng tuy có cao hơn so với của DNNQD (khoảng 0,061 và 0,024 đồng) nhưng cũng không đáng kể. **Dựa vào phụ lục 11 Ta có Biểu 2.10**



Biểu 2.10. Lợi nhuận BQ trên 1 đồng vốn và trên 1 đồng doanh thu

Qua số liệu trên ta có thể nhận xét là tuy hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong nước đều có lời, không doanh nghiệp nào làm ăn bị thua lỗ như KT có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, hiệu quả cũng vẫn chưa cao ở cả DNNN và DNNQD vì lợi nhuận bình quân/đồng vốn và lợi nhuận bình quân/đồng doanh thu vẫn còn rất thấp (chỉ khoảng 6% và 2% tức là với 100 đồng vốn sau 1 chu kỳ kinh doanh chỉ thu được 6 đồng lợi nhuận và với 100 đồng doanh thu chỉ thu được 2 đồng lợi nhuận).

2.4.2.3. Khả năng tiếp cận và ứng dụng CNTT trong tiếp cận thông tin thị trường còn yếu.

*** Khả năng tiếp cận thị trường.**

Ở An Giang phần lớn các DNNQD là DNNVV nên ít có tiếng tăm trên thị trường, do vậy khả năng tiếp cận thị trường và khách hàng không thuận lợi. Các doanh nghiệp này không dám bỏ tiền thuê quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, thiếu hẳn khả năng tiếp cận thị trường nước ngoài, đa số các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu chỉ xuất khẩu qua các doanh nghiệp trung gian là

các doanh nghiệp lớn của nhà nước, điều này làm giảm đi lợi nhuận cho doanh nghiệp. Còn phải kể đến tình trạng thiếu khả năng nghiên cứu và phát triển (R&D) để đáp ứng những thay đổi thường xảy ra trong nền kinh tế thị trường hiện nay như thông tin về mặt hàng với những mẫu mã, tính năng công dụng mới, về chất lượng sản phẩm,...đang từng ngày tác động bất lợi tới các doanh nghiệp này.

***Khả năng tiếp cận thông tin thị trường.**

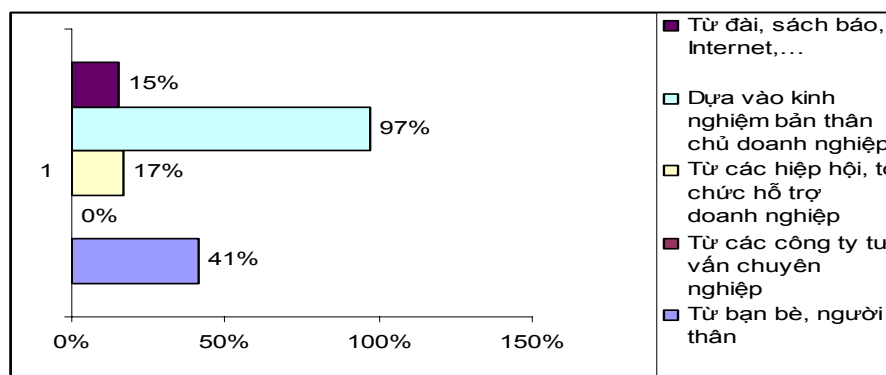
Ngày nay, sự phát triển của các ngành dịch vụ đang thúc đẩy mọi mặt của đời sống kinh tế trong đó có dịch vụ hỗ trợ và tư vấn kinh doanh. Dịch vụ này có tác dụng làm tăng tính cạnh tranh của các doanh nghiệp thông qua uỷ nhiệm những công việc chuyên biệt cho các chuyên gia chuyên ngành. Ở các nước phát triển, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh chiếm tới hơn 1/3 giá trị đầu vào của các doanh nghiệp. Các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh rất đa dạng và thực hiện những chức năng khác nhau. Chất lượng cung ứng các dịch vụ sẽ tác động lớn đến khả năng phát triển và cạnh tranh của nền kinh tế khi sử dụng các dịch vụ này. Theo các nhà nghiên cứu của Ngân hàng phát triển Châu Á, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và dịch vụ nghề nghiệp là bộ phận đầu vào mang tính cạnh tranh nhất, tiếp theo mới đến truyền thông, giáo dục, thương mại và đào tạo. Thực tế cũng cho thấy các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu thường phải phụ thuộc nhiều vào các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh nhập khẩu để tăng tính cạnh tranh trên thị trường thế giới khi ở trong nước những dịch vụ này không đáp ứng được yêu cầu chất lượng.

► Thiếu cơ chế cung cấp dịch vụ dịch vụ tư vấn và hỗ trợ kinh doanh.

Đối với khu vực KTTN thì dịch vụ này có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc sử dụng nó mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, dịch vụ này ở Việt Nam vẫn chưa phát triển. Nguyên nhân, một mặt là do cả những nhà hoạch định chính sách cũng như doanh nghiệp chưa thấy hết tầm quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh. Mặt khác, bản thân các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh hiện có ở Việt Nam vừa ít vừa có chất lượng chưa cao. Bản thân những doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ còn thiếu năng lực chuyên môn, chưa có kinh nghiệm trong việc

cung cấp dịch vụ có chất lượng cao. Ngoài ra, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cũng chưa chú trọng đến việc định hướng khách hàng, marketing còn yếu kém.

Qua khảo sát về việc sử dụng nguồn tư vấn kinh doanh của 100 doanh nghiệp trong địa bàn tỉnh An Giang cho kết quả ở bảng phụ lục 12, thấy rằng đa số các doanh nghiệp dân doanh đều không sử dụng dịch vụ tư vấn và hỗ trợ kinh doanh mà chỉ dựa vào kinh nghiệm bản thân là chính (khoảng 97%), ngoài ra còn có thể dựa vào lời khuyên của người thân và bạn bè (41%), từ các phương tiện thông tin đại chúng như báo, đài. **Dựa vào phụ lục 12 Ta có Biểu 2.11**



Biểu 2.11. Nguồn tư vấn kinh doanh của 100 DN khảo sát

Tuy nhiên, các doanh nghiệp lại không tận dụng được sự hỗ trợ của các hiệp hội như hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội nuôi trồng và chế biến thủy sản,...Nguyên nhân một phần là do các tổ chức hiệp hội này hoạt động còn mang tính bề nổi, chưa phát huy hết vai trò chức năng của mình và hoạt động còn mang tính hình thức,...Ngoài ra cũng một phần là do thói quen của người dân không quan tâm, tin tưởng và sử dụng các dịch vụ hữu ích này. Trong 100 doanh nghiệp đã khảo sát thì không có doanh nghiệp nào có sử dụng dịch vụ hỗ trợ kinh doanh như lập kế hoạch, chiến lược phát triển trong ngắn và dài hạn, tư vấn về pháp lý trong hợp đồng xuất khẩu, tranh chấp hợp đồng...Nếu có sử dụng thì chủ yếu là dịch vụ thuê kế toán làm báo cáo thuế cuối tháng nếu doanh nghiệp không có người đảm trách việc này. Mặt khác do ở địa phương cũng chưa có một tổ chức hay doanh nghiệp nào kinh doanh dịch vụ này một cách chuyên nghiệp và hiệu

quả nên các doanh nghiệp dân doanh chỉ dựa vào bản thân và gia đình là chủ yếu nên không phải lúc nào cũng hiệu quả như ý.

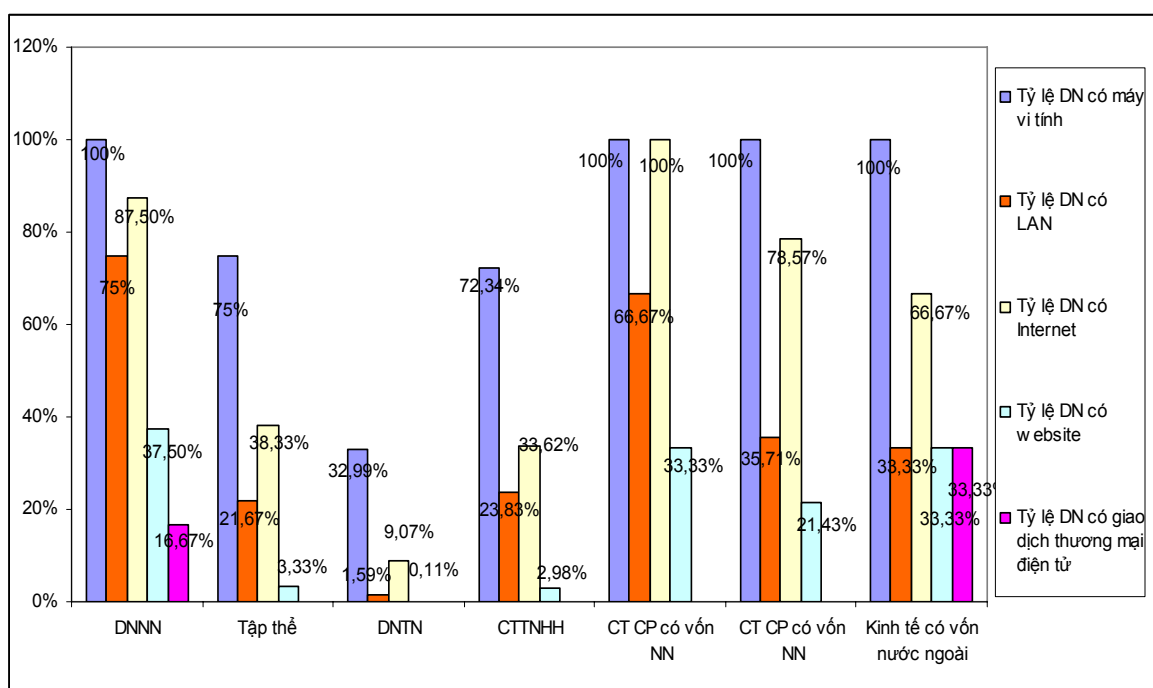
► *Khả năng ứng dụng công nghệ thông tin trong tiếp cận thông tin thị trường.*

Ngày nay, cùng với sự tiến bộ không ngừng của khoa học công nghệ và thông tin đã trở thành một yếu tố quan trọng và không thể thiếu ở bất kỳ doanh nghiệp nào kể cả lớn lẫn nhỏ. Máy tính đã trở thành một trong phương tiện hỗ trợ tiếp cận thông tin một cách nhanh nhẹn và hữu hiệu nhất của doanh nghiệp.

Hiện nay, không ít DNNQD cũng đã trang bị máy vi tính cho hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên chỉ có Công ty cổ phần là trang bị đầy đủ và tất cả đều trang bị máy vi tính, ngoài ra những loại hình khác vẫn còn không ít doanh nghiệp chưa thật sự biết đến những công dụng của máy vi tính trong việc kinh doanh. Ngoài ra, các công năng của máy vi tính chưa được khai thác hết, thậm chí máy tính chỉ được sử dụng như một máy đánh chữ để soạn thảo văn bản, thậm chí nó được xem như là một thứ trang sức trang trí cho doanh nghiệp.

Theo số liệu ở phụ lục 13 thu thập qua kết quả khảo sát doanh nghiệp của Cục Thống kê An Giang tuy số lượng máy vi tính được trang bị khá đầy đủ ở các doanh nghiệp nhưng số doanh nghiệp có mạng cục bộ (LAN) thì không đáng kể. DNNN có 75% trong tổng số doanh nghiệp là có LAN, còn các DNNQD có khoảng 7,7% trên tổng số doanh nghiệp ngoài quốc doanh là có LAN trong đó thấp nhất là DNTN chỉ có 1,59% có LAN. Số DNNN có khoảng 88% có kết nối Internet, con số này gấp nhiều lần so với tỷ lệ có kết nối Internet của các DNNQD (khoảng 16,6%) và trong đó thấp nhất vẫn là DNTN với tỷ lệ kết nối Internet là 9%. Số DNNN có website cũng không nhiều (khoảng 37%) cũng cao hơn rất nhiều lần so với tỷ lệ số DNNQD có website (khoảng 1,25%) và DNTN có tỷ lệ này thấp nhất (khoảng 0,11%). Số DNNN có tỷ lệ có giao dịch thương mại điện tử là 16,67% còn ở DNNQD thì không có bất kỳ 1 doanh nghiệp nào có giao dịch thương mại điện tử.

Nhìn chung, ở lĩnh vực ứng dụng máy tính trong tiếp cận thông tin thị trường thì DN có vốn nước ngoài được trang bị tốt nhất và DNNQD còn yếu kém nhất. Nguyên nhân một phần là do năng lực tài chính không cho phép doanh nghiệp đổi mới một cách nhanh chóng và mạnh mẽ trang thiết bị, công nghệ cũng như việc thiếu thông tin về công nghệ, thông tin về thị trường công nghệ thế giới. Mặt khác các doanh nghiệp này cũng không đủ năng lực hay trình độ cũng như chuyên gia về máy tính để sử dụng công cụ này một cách hiệu quả nhất. **Dựa vào phụ lục 13 Ta có đồ thị 2.12**



Đồ thị 2.12. Mức độ tiếp cận thông tin và thị trường của 100 DN khảo sát

Cơ chế cung cấp thông tin thị trường cho KTTN còn rất nhiều hạn chế. Không ít các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân không chỉ muốn mở rộng thị trường trong nước mà còn muốn vươn ra thị trường quốc tế. Để sản phẩm của các doanh nghiệp có mặt trên thị trường quốc tế, các doanh nghiệp phải nắm bắt được những thông tin về cung cầu, giá cả, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, thông tin về pháp luật,...

Về phía DNDD trong thời gian qua, số lượng DNDD tuy đông đảo về số lượng, nhưng về cơ bản vẫn là quy mô nhỏ, thiếu vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ công nghệ rất hạn chế, thiết bị, máy móc lạc hậu nhưng lại chậm thay đổi để thích ứng với môi trường kinh doanh luôn ngày càng cạnh tranh khốc liệt; công tác nghiên cứu và phát triển chưa được các doanh nghiệp chú trọng nên việc ứng dụng công nghệ mới trong sản xuất kinh doanh chưa được phổ biến và rộng rãi.

↳ Khả năng nắm bắt thông tin của các doanh nghiệp còn yếu do không đủ kinh phí để đầu tư cho công tác thông tin như đào tạo cán bộ, trang thiết bị hiện đại.... Các thông tin doanh nghiệp thu thập được thường không đầy đủ và chính xác do thu được từ nhiều nguồn khác nhau. Điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc lựa chọn và xác định thông tin đúng.

2.4.2.4. Công tác nghiên cứu thị trường và xây dựng thương hiệu còn yếu kém và chưa được đầu tư đúng mức.

DNNVV thường không tiến hành hay tiến hành một cách một cách thiếu đồng bộ các yếu tố của chiến lược marketing như nghiên cứu thị trường, xây dựng và hoạch định các chiến lược sản phẩm, giá cả, phân phối, chiêu thị. Chưa xem xét kỹ và có những phân tích chính xác về môi trường kinh doanh, kinh doanh thiếu định hướng nên việc xây dựng và triển khai chiến lược marketing kém hiệu quả. Đôi khi doanh nghiệp còn nhầm lẫn giữa marketing và bán hàng nên khi triển khai các hoạt động marketing lại thiếu chiều sâu, không định hướng rõ ràng. Kết quả doanh nghiệp không có kế hoạch kinh doanh cụ thể cho từng giai đoạn phát triển và mọi thứ được đánh giá dựa trên những nhận định cảm tính nên khó có được quyết định chính xác.

Thực trạng các DNNQD hiện nay hoạt động trong tình trạng thiếu thông tin hoặc các dữ liệu thu thập thiếu độ tin cậy. Nguyên nhân này xuất phát từ thực tế cơ sở hạ tầng thông tin và các vấn đề lưu trữ của các cơ quan quản lý và bản thân doanh nghiệp cũng chưa được chuẩn hoá. Các DNNVV không đủ tiền thuê các công ty nghiên cứu thị trường để có những dữ liệu cần thiết đủ độ tin cậy. Do vậy

phần lớn các chiến lược được xây dựng dựa trên những nhận định, suy đoán và đánh giá chủ quan của chủ doanh nghiệp và những sai lầm có thể tiềm ẩn trong những chiến lược, kế hoạch và quyết định của doanh nghiệp mà họ chưa đủ trình độ để nhận ra điều ấy. Vì vậy, các chương trình marketing đôi khi phản tác dụng, điển hình trong việc xây dựng các chương trình quảng cáo, khuyến mãi, các chương trình PR chưa thu hút và gây ấn tượng đối với khách hàng nên không mang lại hiệu quả cao.

Hoạt động marketing mang tính bề nổi, chủ yếu là thực hiện theo vụ việc và phong trào chứ chưa thật sự có chiến lược phát triển, kế hoạch cụ thể cho từng giai đoạn. Các hình thức marketing đơn điệu, không được tiến hành khảo sát, nghiên cứu trước đó và thường thực hiện thiếu đồng bộ như việc tham gia triển lãm, hội chợ, quảng cáo, khuyến mãi, các chương trình marketing,... Các chương trình được thực hiện khi chưa có sự chuẩn bị về thời gian và nghiên cứu trước mà chỉ do yêu cầu hay bị tác động bởi sức ép của thị trường, sự tụt giảm của doanh số và theo phong trào. Nguyên nhân khác, do xuất phát từ quy mô nhỏ với tư tưởng “*hữu xạ tự thiên hương*” nên chi phí dành cho marketing không được đề cập đến trong các kế hoạch chiến lược phát triển của doanh nghiệp, cho rằng quảng cáo chỉ tốn tiền chứ không mang lại lợi ích rõ rệt vì doanh số bán chưa tăng lên sau khi quảng cáo nên chi phí dành cho quảng cáo rất ít. Mặt khác do doanh nghiệp thiếu nguồn nhân lực cũng như kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực này nên khi quy mô trở nên phát triển và marketing trở thành là yêu cầu cần thiết thì các doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm trong triển khai và xây dựng mà chỉ sử dụng hình thức marketing bậc thấp và cổ điển tức là sản xuất hàng hoá trước rồi làm marketing để bán hàng sau. Trong 4 chữ P marketing hỗn hợp thì các DNNVV chỉ thực hiện được 2 chữ P (Price- giá và Place- phân phối). Còn 2 chữ P còn lại là Production- Sản phẩm và Promotion- truyền thông, chiêu thị chưa được chuyên sâu và sử dụng đồng bộ.

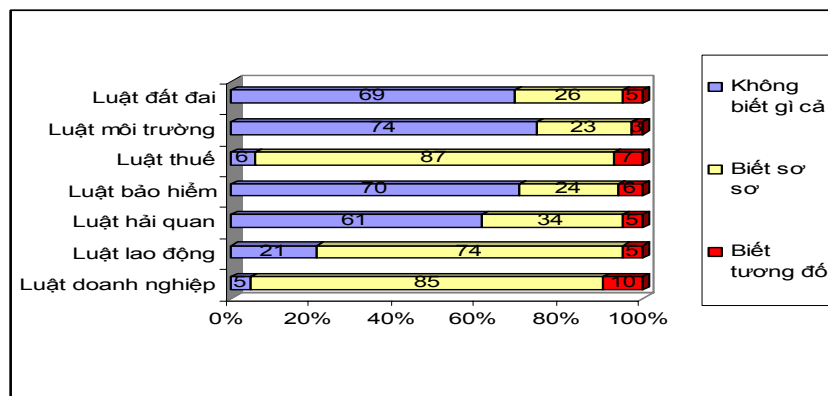
→ Hội nhập quốc tế buộc các DN phải nâng cao khả năng cạnh tranh để đủ sức đứng vững trên thương trường. Năng lực của các nhà quản lý DN là một trong

những nhân tố quan trọng nhất có ảnh hưởng quyết định đến khả năng cạnh tranh của DN. Doanh nhân ngày nay cần có những năng lực tổng hợp và ở mức độ cao hơn hẳn 5 năm trước; trong đó cần đặc biệt chú trọng bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng về xây dựng và phát triển thương hiệu, về chiến lược cạnh tranh. Sự yếu kém về thương hiệu cũng góp phần làm yếu khả năng cạnh tranh.

2.4.2.5. Mức độ hiểu biết và quan tâm đến luật pháp, biến động xã hội thấp.

Mức độ hiểu biết về pháp luật của nhà kinh doanh ở tỉnh nói riêng và cả nước nói chung còn rất hạn chế. Họ cứ nghĩ đơn giản là làm kinh doanh là công việc của riêng họ, của gia đình họ chứ không liên quan gì đến xã hội nên nhận thức về pháp luật của họ cũng còn hạn chế. Theo khảo sát 100 doanh nghiệp trong tỉnh về kiến thức pháp luật, có kết quả cho ở bảng phụ lục 14. **Dựa vào phụ lục 14**

Ta có Biểu 2.13



Biểu 2.13. Mức độ hiểu biết về kiến thức pháp luật của các DN được khảo sát

Mức độ am hiểu về pháp luật của doanh nghiệp chưa tốt lắm, trong 7 bộ luật phổ biến của doanh nghiệp được hỏi thì thấy rằng hầu như tất cả bộ luật này đều có những nhà kinh doanh không hề biết gì cả. Thậm chí không có doanh nghiệp nào biết rành một bộ luật nào cả. Mức độ hiểu biết của nhà kinh doanh chỉ ở mức là biết sơ sơ, biết chút chút, khả quan nhất là bộ luật doanh nghiệp (85% biết sơ sơ và 10% biết tương đối tốt) và luật thuế (87% biết sơ sơ và 7% biết tương đối tốt). Ngoài ra còn những bộ luật khác thì số lượng doanh nghiệp biết sơ sơ và

biết rành là không đáng kể. Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp đang kinh doanh nhưng không tìm hiểu kỹ những chính sách pháp luật của nhà nước và kiến thức về nó quá hạn hẹp, điều này còn chấp nhận được khi sản xuất kinh doanh còn ở giai đoạn kém phát triển ban đầu của đất nước và chưa có giao thương gì với bên ngoài. Nhưng một khi thị trường không còn gói gọn trong một quốc gia mà buộc doanh nghiệp phải đối đầu với đối thủ cạnh tranh ở thị trường quốc tế hay ngay cả sân nhà, thì doanh nghiệp phải có kiến thức đầy đủ về pháp luật và thông lệ quốc tế, nếu không sẽ bị thiệt thòi về mình.

Việc nhận thức và chấp hành luật pháp của DNNQD còn hạn chế làm ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh. Một số khá lớn DNNQD còn chưa chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật, đặc biệt là các quy định về thuế, quản lý tài chính, quản lý nhân sự (hợp đồng lao động, bảo hiểm, tiền lương, giờ giấc làm việc, bảo hộ và an toàn lao động,...), chất lượng hàng hoá và sở hữu công nghiệp. Có không ít các doanh nghiệp vi phạm pháp luật, trốn lậu thuế, gian lận thương mại, kinh doanh trái phép, vi phạm vệ sinh an toàn thực phẩm.

Về phía doanh nghiệp, một số DNDD lợi dụng chính sách thông thoáng của Nhà nước trong việc thành lập doanh nghiệp để hoạt động không đúng pháp luật như thành lập doanh nghiệp để mua bán hóa đơn, khấu trừ không thuế VA, cạnh tranh không lành mạnh chèn ép lẫn nhau hay sản xuất kinh doanh gây ô nhiễm môi trường sinh thái. Mặc dù tình trạng này đã có khắc phục nhưng vẫn làm cho DNDD còn nhiều mặt hạn chế trong quá trình phát triển. Hiện tượng phổ biến nhất là ghi hoá đơn không trung thực, mua bán hoá đơn lòng vòng...gây thất thu thuế cho nhà nước. Nhiều doanh nghiệp lợi dụng việc hoàn thuế GTGT để rút tiền của nhà nước. Tình trạng các DNNQD bị các cơ quan chức năng xử lý vì vi phạm các chế độ về thuế, tài chính còn khá phổ biến. Cá biệt còn có các doanh nghiệp bất chấp pháp luật tham gia những hoạt động phi pháp như kinh doanh sản phẩm văn hoá độc hại, lừa đảo, rửa tiền, mua chuộc cán bộ thoái hoá biến chất trong cơ quan công quyền để trục lợi,...Một trong những nguyên nhân của tình trạng vi phạm

pháp luật trong lĩnh vực này cũng là do việc nhận thức, hiểu biết của DN về luật pháp còn nhiều hạn chế.

Ngoài kiến thức pháp luật, DNDD cũng còn chưa quan tâm lắm đến sự thay đổi, biến động xung quanh về kinh tế, chính trị, xã hội trong nước, khu vực và thế giới,... Qua khảo sát 100 doanh nghiệp, khi được hỏi là biết gì về tổ chức WTO, ASEAN, các doanh nghiệp Việt Nam có những thuận lợi, nguy cơ gì khi gia nhập vào các tổ chức đó và các doanh nghiệp có chiến lược chuẩn bị gì khi nhập các tổ chức đó không. Hầu hết câu trả lời đều là không biết hoặc biết chút ít và thậm chí có người còn trả lời là không quan tâm vì không liên quan gì tới mình cả,... Chỉ có một số người có kiến thức về vấn đề này nhưng số này rất ít.

→ DNNVV hầu như chỉ dành phần lớn thời gian và tiềm lực cho việc đối phó và thích ứng với hoàn cảnh khó khăn trong ngắn hạn, trước mắt hơn là đầu tư thời gian vào nghiên cứu để đối phó với những biến động trong dài hạn mà doanh nghiệp sẽ gặp phải. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp vừa và nhỏ đã quen sản xuất kinh doanh trong phạm vi nhỏ hẹp, hoạt động rời rạc, thiếu chiến lược, thiếu định hướng,... đã vô tình tự đặt doanh nghiệp mình cô lập với thế giới bên ngoài, thế giới không ảnh hưởng gì đến mình. Trong xu thế phát triển và hội nhập, doanh nghiệp sẽ phải đối mặt nhiều hơn với những khó khăn phía trước bên cạnh những cơ hội mang lại. Nếu tận dụng được những cơ hội này và né tránh những rủi ro thì doanh nghiệp sẽ thành công, nếu không chuẩn bị tốt thì sẽ thiệt hại nặng nề vì mọi doanh nghiệp dù nhỏ hay lớn đều chịu ảnh hưởng khi Việt Nam gia nhập các tổ chức này và dù muốn hay không muốn họ đều phải có chiến lược chuẩn bị đối mặt trước để không bị động, tránh thiệt hại đáng tiếc.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN

TỈNH AN GIANG

3.1. Quan điểm phát triển KTTN của tỉnh.

3.1.1. KTTN là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN.

- KTTN trong nước phát triển theo đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước, phù hợp với nhu cầu tất yếu khách quan và nguyện vọng của nhân dân, vì mục tiêu “*độc lập gắn liền với CNXH, dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ và văn minh*”.

- KTTN cùng với KTNN và các thành phần kinh tế khác phát triển lâu dài, quan hệ bình đẳng, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh. KTTN liên kết, liên doanh ngày càng sâu rộng với KTTN và Kinh tế tập thể.

3.1.2. Hỗ trợ và tạo mọi thuận lợi cho KTTN đầu tư, kinh doanh đồng thời quản lý được những hoạt động đó, bảo đảm giữ vững cân đối lớn của nền kinh tế, giữ vững ổn định chính trị, xã hội.

- Nhà nước định hướng KTTN theo chiến lược, quy hoạch phát triển chung của nền kinh tế; thừa nhận và bảo hộ quyền sở hữu tư nhân và quyền sở hữu tài sản, tạo điều kiện về kết cấu hạ tầng, môi trường pháp lý và chính sách ổn định, nhất quán, thông thoáng, nghiêm minh, bình đẳng, phù hợp với nhiều trình độ, không phân biệt thành phần kinh tế.

- Hệ thống luật pháp, các chính sách và các ưu đãi, hỗ trợ của nhà nước phải bình đẳng giữa các thành phần kinh tế trong việc thụ hưởng các ưu đãi hoặc hỗ trợ đầu tư cần thiết. Những chính sách này phải thích hợp với trình độ chung của nền kinh tế, chú trọng tạo điều kiện, hỗ trợ phát triển đối với DNNVV.

3.1.3. Xây dựng hệ thống tổ chức chính trị-xã hội vững vàng dưới sự lãnh đạo của Đảng trong khu vực KTTN.

- Tăng cường sự lãnh đạo của Đảng ở tất cả các cấp, các ngành bảo đảm sự lãnh đạo của Đảng đối với khu vực KTTN, phát triển tổ chức cơ sở Đảng trong khu vực này.

- Phát huy vai trò của tổ chức công đoàn, Đoàn thanh niên, Hội thanh niên, Hội phụ nữ, Các hiệp hội doanh nghiệp và Mặt trận Tổ quốc Việt Nam đối với khu vực KTTN.

3.2. Một số giải pháp phát triển KTTN tỉnh An Giang trong thời gian tới.

3.2.1. Về phía nhà nước.

Vai trò của Chính quyền địa phương trong phát triển KTTN rất quan trọng. Các doanh nghiệp trông đợi rất nhiều từ Nhà nước trong việc thay đổi triệt để nhận thức về một số vấn đề lớn liên quan đến phát triển KTTN cũng như cần có những biện pháp cụ thể tích cực đối với KTTN. Cụ thể là các giải pháp sau:

3.2.1.1. Tạo môi trường kinh doanh lành mạnh trong nền kinh tế hiện nay đồng nghĩa với việc tạo lập cơ chế kinh tế thị trường thông qua việc bổ sung, sửa đổi một số cơ chế, chính sách cũng như sớm hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp luật.

3.2.1.1.1. Bổ sung, sửa đổi một số cơ chế, chính sách.

Đến nay, các quy định của pháp lý vẫn còn nhiều tồn tại bất cập, gây cản trở cho khu vực KTTN phát triển. Vì vậy, vấn đề cấp thiết trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế hiện nay là cần phải hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo ra hành lang pháp lý thuận lợi cho khu vực KTTN phát triển:

+ Bãi bỏ những văn bản ban hành trái với Luật Doanh nghiệp, đồng thời phải ngăn chặn những văn bản mới ban hành trái với Luật này.

+ Xoá bỏ những văn bản cản trở sự phát triển của khu vực KTTN, đặc biệt là những văn bản gây bất bình đẳng giữa khu vực KTTN với khu vực Kinh tế khác.

+ Xoá bỏ những thủ tục rườm rà không cần thiết, đơn giản hoá những thủ tục hành chính.

+ Sửa đổi những quy định chưa phù hợp với quy mô và trình độ của KTTN để nó có điều kiện thụ hưởng những chính sách ưu đãi của nhà nước đối với ngành, vùng, các sản phẩm và dịch vụ cần ưu tiên hoặc khuyến khích phát triển, không phân biệt thành phần kinh tế, chú trọng tạo điều kiện hỗ trợ DNNVV. Cụ thể là:

❶ Chính sách về đầu tư, tín dụng.

⇒ *Khuyến khích đầu tư và phát triển khu vực KTTN.*

+ Công khai quy chế và tiêu chí được ưu đãi khuyến khích đầu tư, đơn giản hoá thủ tục cấp ưu đãi đầu tư. Việc ưu đãi đầu tư đối với khu vực KTTN có thể vừa theo phương thức hỗ trợ ưu đãi trực tiếp vừa theo phương thức gián tiếp, chuyển mạnh từ phương thức hỗ trợ đầu ra sang hỗ trợ đầu vào. Chính sách đầu tư cần phải công khai và ổn định. Khi Nhà nước thay đổi các quy định về hạn chế hoặc cấm kinh doanh cần phải có thời gian chuyển tiếp để giảm thiệt hại cho người kinh doanh. Về việc xây dựng Danh mục địa bàn khuyến khích đầu tư theo Luật Đầu tư năm 2005: địa bàn thuộc Danh mục B (địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn), địa bàn thuộc Danh mục C (địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn), An Giang nên kiến nghị Chính Phủ xem xét theo hướng:

○ Các huyện Tri Tôn, Tịnh Biên và An Phú, hiện là địa bàn thuộc Danh mục B, đề nghị xem xét đưa vào Danh mục C;

○ Các huyện còn lại: được xem xét đưa vào Danh mục B (Châu Thành, Châu Phú, Chợ Mới, Phú Tân và Tân Châu).

→ Như vậy địa bàn danh mục B (có điều kiện Kinh tế-Xã hội khó khăn) bao gồm các huyện: Thoại Sơn, Châu Thành, Châu Phú, Chợ Mới, Phú Tân, Tân Châu; Danh mục địa bàn không được ưu đãi đầu tư là thành phố Long Xuyên và thị xã Châu Đốc.

+ Có chính sách khuyến khích đặc biệt cho KTTN hoạt động trong các lĩnh vực liên quan đến phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp khác như: đào tạo, dạy nghề, hoạt động tư vấn quản lý doanh nghiệp, tư vấn pháp luật, thông tin thị trường, chuyển giao khoa học công nghệ,...

⇒ *Tạo điều kiện thuận lợi cho KTTN trong sử dụng tài sản, quyền sử dụng đất để thế chấp khi vay vốn.*

Sửa đổi bổ sung một số quy định cho phù hợp với thực tiễn đăng ký tài sản thế chấp, xác định giá trị quyền sử dụng đất khi thế chấp, xử lý tài sản thế chấp. Ban hành quy định đăng ký sở hữu tài sản. Đẩy mạnh việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sở hữu nhà và sở hữu tài sản khác cho khu vực KTTN.

⇒ *Tạo điều kiện thuận lợi cho khu vực KTTN vay được nhiều hơn các nguồn tín dụng thương mại chính thức.*

Sửa đổi, bổ sung các quy định theo hướng quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của tổ chức tín dụng trong việc cho vay. Đơn giản thủ tục cho vay, thực sự trao cho các tổ chức tín dụng quyền xem xét các vấn đề như khả năng đối tượng để quyết định cho vay, việc thế chấp, mức độ cho vay, số tiền cho vay và thời gian cho vay... Tăng cường các dịch vụ thanh toán bảo lãnh, tư vấn cho KTTN. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các Quỹ tín dụng nhân dân để huy động vốn và mở rộng cho vay với khu vực này.

⇒ *Tạo điều kiện cho khu vực KTTN sử dụng được nhiều hơn nguồn vốn tín dụng ưu đãi của Nhà nước.*

- Giám sát các thủ tục về đầu tư và xây dựng, đấu thầu, thủ tục cho vay, giải ngân khi vay vốn ở Quỹ hỗ trợ phát triển, nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của chủ đầu tư. Tăng thêm ưu đãi để KTTN đầu tư vào các lĩnh vực mà Nhà nước muốn khuyến khích. Phát huy tốt quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV cho KTTN trong việc vay vốn ở các tổ chức Tín dụng, hỗ trợ khi gặp rủi ro, bất khả kháng không trả được nợ vay...

- Sửa đổi quy định về tín dụng ưu đãi đầu tư của Nhà nước để KTTN mà chủ yếu là DNNVV dễ tiếp cận như: mở rộng thêm lĩnh vực, ngành, nghề, địa bàn được vay ưu đãi đầu tư; phân cấp mạnh cho địa phương và rút ngắn thời gian xem xét hồ sơ hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng đầu tư.

② *Chính sách tạo điều kiện về mặt bằng sản xuất kinh doanh.*

- Sửa đổi quy định về đất ở đã cấp quyền sử dụng, đất đang dùng làm mặt bằng sản xuất kinh doanh do doanh nghiệp mua lại quyền sử dụng hoặc đã được giao đất có thu tiền sử dụng đất, đều được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất lâu dài thay vì thuê đất. Chính thức hoá các giao dịch trên thị trường nhà đất.

- Thu hồi và tiến hành đền bù những diện tích bỏ hoang, sử dụng sai mục đích theo quy định của Luật Đất đai để cho doanh nghiệp thuê làm mặt bằng sản xuất kinh doanh phù hợp quy hoạch chung của địa phương.

- Sửa đổi, bổ sung Luật Đất đai theo hướng đất ở của tư nhân đã được cấp quyền sử dụng đất, đất đang được tư nhân dùng làm mặt bằng sản xuất kinh doanh do được chuyển nhượng lại một cách hợp pháp quyền sử dụng đất theo quy định của pháp luật, thì tư nhân đó được tiếp tục sử dụng mà không phải nộp thêm tiền thuê đất cho nhà nước khi dùng đất này vào sản xuất kinh doanh.

- Đơn giản và giảm thời gian cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu công trình. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận đất đai để phục vụ sản xuất, kinh doanh.

③ Chính sách thuế, tài chính, kế toán, kiểm toán.

◆ Chính sách thuế.

- Theo lý thuyết thì chính sách thuế có vai trò khuyến khích và điều chỉnh sản xuất. Tuy nhiên, ở địa phương nói riêng và cả nước nói chung chính sách thuế hiện nay vẫn chưa có tác dụng tích cực thúc đẩy sản xuất và khuyến khích doanh nghiệp, nhất là đối với KTTN. Thậm chí còn có loại thuế kìm hãm hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì thế, cải cách chính sách thuế là rất cấp bách hiện nay như:

- Các chính sách thuế (kể cả ưu đãi, miễn giảm) cần được tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện theo nguyên tắc công bằng và bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính về thuế theo hướng đơn giản, rõ ràng, nâng cao ý thức trách nhiệm, tạo thuận lợi cho các cơ sở sản xuất kinh doanh nói chung và dễ thực hiện đối với KTTN nói riêng. Thực hiện nghiêm các Luật thuế, bổ sung

chế tài xử lý các vi phạm chế độ kế toán, hoá đơn chứng từ, mở rộng thanh toán qua ngân hàng, tiến tới hạn chế sử dụng tiền mặt trong giao dịch, thanh toán.

- Đối với thuế VA, nhà nước cần nghiên cứu chuyển các hộ kinh doanh vừa và nhỏ nộp thuế khoán sang nộp thuế theo một tỷ lệ trên doanh thu hoặc thuế thu nhập cá nhân. Thực hiện chế độ công khai, nộp thuế đơn giản hơn đối với DNNVV.

- Thống nhất về thuế suất thu nhập doanh nghiệp cho cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Thay đổi các quy định về xác định chi phí phù hợp thực tế, nhằm thúc đẩy khu vực KTTN tích cực đổi mới thiết bị, trả thu nhập cao cho người lao động, nâng mức thu nhập được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho hộ kinh doanh và chỉ tính thuế đối với phần thu nhập doanh nghiệp trên mức này.

- Sửa đổi biểu thuế nhập khẩu theo hướng giảm số lượng mức thuế suất, không phân biệt mức thuế suất theo mục đích sử dụng, bãi bỏ việc áp giá tính thuế theo bảng giá tối thiểu, mở rộng danh mục hàng hoá nhập khẩu để thuận tiện cho việc áp dụng mã thuế hàng hoá tính thuế. Chính sách thuế cần phải ổn định trong thời gian dài (ít nhất là 05 năm), khi thay đổi chính sách thuế cần phải có thời gian chuẩn bị thực hiện, ít nhất là một năm, trước khi chính sách thuế mới được áp dụng.

◆ Về cơ chế tài chính, chế độ kế toán, kiểm toán.

- Sớm nghiên cứu ban hành quy định của nhà nước về cơ chế tài chính đối với KTTN, đảm bảo cho doanh nghiệp có toàn quyền quyết định về hoạt động tài chính của mình, đồng thời giúp cho cơ quan quản lý nhà nước nắm được một số số liệu phục vụ cho quản lý kinh tế vĩ mô.

- Sửa đổi, bổ sung chế độ kế toán đối với DNNVV phù hợp hơn với đặc điểm và trình độ của doanh nghiệp và Sớm ban hành Luật kế toán.

- Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ kế toán, kiểm toán độc lập, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp của tư nhân sử dụng được dịch vụ này.

④ Chính sách về tiền lương, thu nhập và bảo hiểm xã hội.

- Để người sử dụng lao động và người lao động tự thoả thuận tiền lương theo quan hệ cung cầu lao động trên thị trường.

- Sớm ban hành đồng bộ các quy định về bảo hiểm xã hội để người lao động trong hộ kinh doanh cá thể và DNNQD đều được tham gia vào hoạt động bảo hiểm. Quy định về đóng bảo hiểm xã hội, về chế độ hưu trí nên chia nhiều cấp độ, mốc thời gian, mức đóng và mức hưởng theo các tỷ lệ khác nhau.

- Nghiên cứu chính sách giảm mức đóng bảo hiểm xã hội bắt buộc trong một thời gian nhất định, đối với những doanh nghiệp khó khăn, cùng với việc Ngân sách Nhà nước hỗ trợ cho cơ quan bảo hiểm xã hội đối với người lao động ở các doanh nghiệp này.

- Sớm bổ sung chế tài bắt buộc người sử dụng lao động thực hiện nghiêm túc chế độ bảo hiểm xã hội đối với người lao động.

- Nghiên cứu ban hành chính sách bảo hiểm thất nghiệp theo nguyên tắc: người lao động, người sử dụng lao động tham gia đóng góp và có sự hỗ trợ một phần của Nhà nước

3.2.1.1.2. Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện khung pháp lý và hệ thống các văn bản pháp luật.

① Khung pháp lý chung.

- Xây dựng Luật Doanh nghiệp áp dụng chung cho các thành phần kinh tế.

- Xây dựng Luật Đầu tư chung áp dụng cho đầu tư trong và ngoài nước. Có cơ chế chính sách thông thoáng như thuế, tín dụng...đối với các vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, đặc biệt khó khăn, các huyện thuộc vùng sâu, vùng xa, vùng có đồng bào là người dân tộc ít người sinh sống, các huyện biên giới.

- Chính phủ và các Bộ, ngành TW cần sớm ban hành các Nghị định, Thông tư...hướng dẫn thi hành Luật Phá sản, Luật Cạnh tranh.

- Hoạt động thương mại của doanh nghiệp trong nền kinh tế hiện có nhiều hành vi gây tổn hại nền kinh tế thị trường như: bán hàng đa cấp, truyền tiêu...vì thế cần nghiên cứu và ban hành Luật Thương mại mới để điều chỉnh các hoạt động này.

- Luật Hợp tác xã (sửa đổi) đã có hiệu lực thi hành và thực tế đòi hỏi cần phải có văn bản hướng dẫn các hình thức thành lập đơn vị trực thuộc hợp tác xã, quy định điều lệ mẫu cho hợp tác xã hoạt động đa lĩnh vực, đa ngành nghề, quy định rõ cơ quan đăng ký kinh doanh cho HTX.

→ Trên cơ sở các văn bản Luật, văn bản dưới Luật, tỉnh sẽ tổ chức tuyên truyền phổ biến sâu rộng trong nhân dân, trong giới doanh nhân hoặc xây dựng các văn bản thực thi cho phù hợp với tình hình thực tế của địa phương nhưng không trái với các quy định của Luật nhằm thúc đẩy phát triển DNNVV như kế hoạch đã đề ra.

2 Các chính sách, thể chế dành riêng cho DNNVV

Ngoài khung pháp lý chung áp dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, các Bộ, ngành Trung ương cần sớm phối hợp với địa phương (tỉnh, thành phố trực thuộc TW) hoặc có ý kiến chính thức bằng văn bản đề địa phương nghiên cứu, ban hành một số văn bản quy phạm pháp luật dành riêng cho DNNVV, trong đó cần quy định địa vị pháp lý của các DNNVV trong mối quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước.

3 Giảm các chi phí khởi nghiệp và vận hành kinh doanh.

- Đơn giản hoá quy trình đăng ký kinh doanh qua mạng, tin học hoá việc cấp Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh (Sở Kế hoạch và Đầu tư chủ trì và phối hợp với các Sở, ngành có liên quan thực hiện).

- Loại bỏ các giấy phép không cần thiết, các điều kiện kinh doanh không phù hợp với quy định của pháp luật do địa phương ban hành và công khai các loại giấy phép còn hiệu lực thi hành (Sở Tư pháp chủ trì thực hiện).

- Đơn giản hóa việc đăng ký và cấp mã số thuế, khắc dấu nhằm rút ngắn thời gian để doanh nghiệp gia nhập thị trường (Cục Thuế, Công an tỉnh thực hiện).

- Đơn giản hoá quy trình cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu công trình giúp cho DNNVV dễ dàng tiếp cận đất đai để sản xuất, kinh doanh (Sở Tài nguyên và Môi trường chủ trì phối hợp với Sở Xây dựng thực hiện).

- Điều chỉnh các chế độ chính sách về hạch toán kế toán, các mẫu biểu báo cáo tài chính của DNNVV cho phù hợp.

- Xây dựng quy chế phối hợp liên ngành trong đăng ký kinh doanh, thực hiện cơ chế “*một cửa*” trong quá trình khởi nghiệp của DNNVV ở các khâu: Cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, khắc con dấu và đăng ký mã số thuế....

- Tăng cường hoạt động trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV, kể cả đối tượng là chủ doanh nghiệp và người lao động. Phát huy khả năng đào tạo của các trường Đại học, trường nghề, trung tâm dịch vụ việc làm trên địa bàn, tranh thủ các chương trình đào tạo của các Bộ, ngành TW nhằm hỗ trợ đào tạo một cách cơ bản các cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật cho các DNNVV.

4 *Các văn bản pháp lý.*

- Sớm ban hành pháp luật về cạnh tranh, chống độc quyền.

- Tiếp tục hoàn thiện các quy định về hợp đồng và xử lý các vi phạm, tranh chấp kinh tế thông qua các hình thức trọng tài và toà án bằng cách ban hành pháp lệnh về trọng tài.

- Các văn bản pháp luật ban hành phải rõ ràng, đồng bộ, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế xã hội của đất nước, hạn chế thay đổi thường xuyên làm nhiều doanh nghiệp không dám mạnh dạn đầu tư lâu dài mà chủ yếu là đầu tư ngắn hạn làm ảnh hưởng sự phát triển chung.

- Luật pháp và chính sách cần nhất quán, minh bạch, mọi sự thay đổi cần thiết phải theo xu hướng thuận lợi hơn, tốt hơn và không gây bị động cho người kinh doanh.

- Tôn trọng quyền tự chủ, tự quyết định của người kinh doanh. Có chế tài, chế độ khen thưởng và xử phạt nghiêm minh cả với người kinh doanh và người thi hành công vụ.

3.2.1.2. Tăng cường vai trò quản lý của chính quyền địa phương.

Sự phát triển kinh tế nói chung, sự lớn mạnh của KTTN nói riêng chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ vai trò quản lý của chính quyền địa phương. Những địa phương có cán bộ chính quyền năng động và quan tâm tới việc tạo lập môi trường

kinh doanh lành mạnh luôn đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững. Thực tế cho thấy, không phải cứ có ưu đãi đầu tư, hay có vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng là có thể tạo nên sự khác biệt trong phát triển kinh tế giữa các địa phương mà chính nhờ vào tính năng động trong quản lý kinh tế của chính quyền địa phương mới là yếu tố quyết định thành công. 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 doanh nghiệp có tiềm năng đóng góp lớn cho nền kinh tế.

Vai trò của chính quyền địa phương không chỉ là việc thực thi linh hoạt chính sách của Trung ương hay cố gắng tạo thuận lợi, giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp mà còn là thái độ của chính quyền địa phương đối với KTTN. Sự ủng hộ của chính quyền địa phương là điều mà các doanh nghiệp tư nhân rất mong đợi. Điều này thể hiện:

➔ ***Chính quyền địa phương chủ động hỗ trợ doanh nghiệp đặc biệt là KTTN.*** Bên cạnh việc tổ chức Hội nghị hàng năm biểu dương các doanh nghiệp kinh doanh tốt, lãnh đạo các tỉnh cần tổ chức các cuộc đối thoại trực tiếp với doanh nghiệp theo từng vấn đề kịp thời cùng doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn trong kinh doanh.

➔ ***Sự thân thiện của chính quyền địa phương đối với doanh nghiệp.*** Thái độ thiện chí, cởi mở của cán bộ nhà nước ở địa phương từ nhân viên bảo vệ cho đến lãnh đạo địa phương đều là những nhân tố quan trọng góp phần làm tăng thiện cảm của nhà đầu tư đối với chính quyền địa phương.

➔ ***Tạo môi trường đầu tư có tính minh bạch cao.*** Đây là điều kiện cần thiết để sản sinh những doanh nghiệp chân chính và thành đạt. Tuy nhiên, vấn đề này còn hạn chế ở tỉnh An Giang.

➔ ***Địa phương cần chủ động thay mặt khối doanh nghiệp giải quyết các vướng mắc không rõ ràng về văn bản pháp luật.*** Thực tế cho thấy những tỉnh thực sự thành công là các tỉnh cùng hợp tác với doanh nghiệp tìm ra giải pháp trong một môi trường pháp lý chưa thật sự rõ ràng khi các văn bản pháp lý còn

mập mờ và trong thực tế điều này chưa thể khắc phục ngay được trong một sớm một chiều. Ngược lại, nếu thái độ thụ động trong môi trường pháp lý thiếu chặt chẽ sẽ làm mất lòng tin và nản lòng ở doanh nghiệp kể cả trong và ngoài nước.

↳ Như vậy, việc tạo ra 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 các doanh nghiệp.

3.2.1.3. Tạo lập quan hệ hợp lý giữa nhà nước và doanh nghiệp.

Hạn chế sự can thiệp thường xuyên của Nhà nước vào hoạt động của doanh nghiệp, nhất là khi sự bất bình đẳng giữa KTNN và KTTN vẫn còn chưa được khắc phục triệt để. Sự can thiệp không đúng mức của nhà nước đối với các hoạt động của doanh nghiệp có thể làm cho nguồn lực phân bổ kém hiệu quả. Điều này tác động tiêu cực đến sự phát triển chung của nền kinh tế. Nhìn chung, nhà nước chỉ nên đưa ra những định hướng lớn để doanh nghiệp phát triển nhằm thực hiện những mục tiêu kinh tế-xã hội mà Đảng và Nhà nước đã đề ra. Giữa chức năng quản lý nhà nước và chức năng kinh doanh của doanh nghiệp cần có sự tách biệt rõ ràng.

3.2.1.4. Tăng cường sự hỗ trợ của nhà nước về nhiều mặt.

Vai trò hỗ trợ của Nhà nước rất cần thiết dù là doanh nghiệp tư nhân hay cả doanh nghiệp Nhà nước trong cơ chế thị trường này. Trong đó vai trò của Nhà nước đối với KTTN thể hiện rõ rệt nhất và thể hiện ở những mặt sau:

3.2.1.4.1. Hỗ trợ về vốn.

- Chính sách tín dụng của Nhà nước đóng vai trò rất quan trọng trong công tác hỗ trợ KTTN khắc phục tình trạng thiếu vốn sản xuất kinh doanh nhất là các DNNVV ở địa phương. Hiện nay, chính sách tín dụng của nhà nước mặc dù đã có nhiều thay đổi tiên bộ như thể hiện sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế và cho phép mọi thành phần kinh tế đều được vay vốn của Nhà nước. Nhưng nó vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế. Thể hiện ở :

+ Thiếu các đơn vị tín dụng chuyên cho vay vốn đối với DNNVV

+ Có những bất lợi về tiêu chuẩn cho DNNVV để được vay vốn của Nhà nước.

+ Các DNNVV ít có khả năng sử dụng phương tiện tín dụng đã được cấp cho họ một cách hiệu quả.

- Trước thực trạng đó, Nhà nước cần triển khai các chương trình hỗ trợ vốn cho KTTN. Nhà nước sẽ hỗ trợ vốn đầu tư ban đầu cho chủ doanh nghiệp muốn thành lập công ty nhưng với điều kiện phải có dự án đầu tư khả thi do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền thẩm định. Đối với doanh nghiệp muốn mở rộng sản xuất kinh doanh, Nhà nước thông qua các quỹ hỗ trợ phát triển, các ngân hàng sẽ cấp vốn với lãi suất thấp cho doanh nghiệp.

- Phải có sự thay đổi trong tư tưởng cũng như cách thức hoạt động của các ngân hàng. Kiên quyết xoá bỏ tình trạng phân biệt đối xử trong vay vốn giữa KTTN và KTNN. Các ngân hàng phải thực sự coi KTTN là khách hàng quan trọng không thua kém KTNN, gắn lợi ích của ngân hàng với lợi ích của doanh nghiệp, tích cực hỗ trợ cho doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn, nâng cao khả năng vay vốn cho doanh nghiệp, xoá bỏ những thủ tục rườm rà, mở rộng những tài sản có thể thế chấp trong vay vốn của doanh nghiệp.

- Phát triển công ty cho thuê tài chính để cho doanh nghiệp cần thay đổi thiết bị công nghệ mà không cần tiền tiền mặt, có thể dễ dàng tiến hành sản xuất kinh doanh mà không cần vốn lớn và không phải thế chấp tài sản. Các công ty cho thuê tài chính sẽ hỗ trợ đào tạo và hướng dẫn kỹ thuật cho người thuê đạt hiệu quả khi sản xuất.

- Tạo điều kiện để các DNNVV tiếp cận các nguồn tín dụng của hệ thống tài chính tín dụng (cho thuê tài chính, bảo lãnh tín dụng...) thông qua thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng, thông qua nguồn vốn viện trợ phát triển chính thức (ODA)...

3.2.1.4.2. Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực

- Vấn đề nguồn nhân lực là rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của bất kỳ một quốc gia hay một địa phương nào. Do vậy cần phải đào tạo bắt đầu từ

giáo dục phổ thông và chú trọng đào tạo nghề. Đối với các doanh nghiệp tư nhân thì rất cần một đội ngũ lao động có năng lực, tay nghề cao, có kinh nghiệm, có khả năng sáng tạo để tăng sức cạnh tranh của thành phần kinh tế này với các thành phần kinh tế khác. Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho khu vực KTTN, Nhà nước cần phải:

- + Có chính sách đào tạo lao động, cần xây dựng chiến lược, chương trình đào tạo nghề cho các thành phần kinh tế trong đó đào tạo công nhân kỹ thuật đặc biệt được chú trọng.

- + Khuyến khích, hỗ trợ mạnh hơn các tổ chức và cá nhân mở các cơ sở dạy nghề ngoài công lập, hỗ trợ các làng nghề, nghệ nhân, thợ cả trong việc đào tạo nghề và truyền nghề.

- + Phát triển các trung tâm dạy nghề của Nhà nước, đặc biệt là ở khu vực nông thôn, miền núi, khuyến khích và hỗ trợ các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước mở các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật cho doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong đó có KTTN.

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

- + Có chính sách hỗ trợ phát triển mạnh các trung tâm giới thiệu việc làm, xây dựng hệ thống thông tin thị trường lao động.

- Để thích ứng với hội nhập, nền kinh tế rất cần đến những nhà quản lý giỏi, do vậy nhà nước cần phải tổ chức đào tạo, đào tạo lại những nhà quản lý cho khu vực KTTN để khu vực này có thể phát huy hết tiềm năng của mình.

- + Phát triển hệ thống các trường trung học dạy nghề, cao đẳng, đại học, sau đại học để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đồng thời chú trọng đào tạo phải phù hợp với yêu cầu thực tế.

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

+ Mở những khoá đào tạo miễn hoặc giảm phí cho các doanh nghiệp nhằm nâng cao trình độ cho chủ doanh nghiệp và người lao động.

3.2.1.4.3. Tạo môi trường tâm lý xã hội ủng hộ KTTN.

Nhà nước cần chú ý giáo dục ý thức xã hội, thái độ đối xử bình đẳng của xã hội đối với tất cả các thành phần kinh tế mà đặc biệt là KTTN. Muốn vậy, phải xoá bỏ kỳ thị, phân biệt đối xử với khu vực KTTN để nó thực sự phát triển theo đúng tiềm năng vốn có. Phải hiểu được bản chất của những doanh nhân trong cơ chế thị trường. Trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung chưa thật sự có một tầng lớp doanh nhân theo đúng nghĩa, nên những doanh nhân thuộc KTTN bị coi là bóc lột giống như tư bản và cần phải xoá bỏ. Trong cơ chế thị trường, vai trò của doanh nhân rất quan trọng. Họ là những người bỏ vốn, thuê lao động, sử dụng các yếu tố sản xuất để tiến hành sản xuất nhằm tạo ra lợi nhuận lớn nhất, tự chịu mọi rủi ro. Do vậy, họ cần phải được tôn trọng và có chính sách tạo điều kiện cho họ phát triển sản xuất kinh doanh. Nhà nước cần phải tuyên truyền trong dân để họ hiểu được đúng đắn về vị trí, vai trò của khu vực KTTN góp phần tạo cho họ có một cái nhìn đúng đắn hơn về khu vực KTTN.

3.2.1.4.4. Hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

+ Sửa đổi các quy định về đất ở đã được cấp quyền sử dụng đất, đất đang làm mặt bằng sản xuất kinh doanh hoặc đất doanh nghiệp mua lại bằng quyền sử dụng đất đều đủ điều kiện để cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

+ Xoá bỏ quy định người sử dụng đất kinh doanh phải trả tiền để được quyền sử dụng đất và phải trả thêm tiền thuê đất. Cho phép các doanh nghiệp không phân biệt thành phần kinh tế có thể góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất.

+ Công bố quy hoạch đất đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền xét duyệt, công bố những quỹ đất chưa sử dụng để doanh nghiệp có nhu cầu thuê thì đăng ký thuê.

+ Hình thành và phát triển thị trường bất động sản, bao gồm cả việc mua bán quyền sử dụng đất.

+ Thu hồi những diện tích đất sử dụng sai mục đích hay bỏ hoang để các doanh nghiệp có thể thuê làm mặt bằng sản xuất kinh doanh.

+ Giảm các loại thuế, phí trong việc đăng ký mua hoặc chuyển quyền sử dụng đất.

3.2.1.4.5. Tăng cường vai trò của các tổ chức hỗ trợ phát triển, hỗ trợ về thông tin thị trường và xuất khẩu.

**Hỗ trợ về thông tin thị trường và xuất khẩu.*

Thực tế cho thấy, chất lượng thông tin thu thập được của KTTN không cao, đặc biệt là những thông tin về thị trường và bản thân doanh nghiệp lại rất khó tự giải quyết được vấn đề này. Do vậy, để giúp khu vực này nâng cao được chất lượng nguồn thông tin, Nhà nước cần phải thực hiện một số giải pháp sau:

+ Lập một cơ quan chuyên trách cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp, những thông tin này phải mới, chính xác, cung cấp kịp thời cho doanh nghiệp.

+ Giảm chi phí sử dụng dịch vụ thông tin như cước điện thoại, cước truy cập Internet...

+ Công bố rộng rãi thông tin về các chính sách phát triển kinh tế-xã hội, các dự báo trung và dài hạn, các dự án phát triển... để các doanh nghiệp có thể xây dựng chiến lược phát triển trong tương lai một cách chính xác.

+ Phổ cập tin học, phát triển thương mại điện tử... nhằm nâng cao kiến thức về công nghệ thông tin cho mọi người dân. Bồi dưỡng đào tạo cho đội ngũ chủ doanh nghiệp về quản lý thông tin.

+ Phát triển cơ sở hạ tầng và các dịch vụ thị trường, chú trọng vào việc cung cấp thông tin và ứng dụng công nghệ thông tin. Nhìn chung thì mức giá của các dịch vụ hàng hoá này còn cao hơn so với các nước trong khu vực. Các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh của địa phương còn quá yếu. Sở dĩ như vậy là do nhận thức của Nhà nước về vai trò của các dịch vụ này chưa sát với thực tiễn, chất lượng của các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh ở nước ta chỉ đạt mức trung bình hoặc còn rất kém, khách hàng không tin cậy vào chất lượng của các dịch vụ này. Do vậy, các chủ

doanh nghiệp thường lâm vào tình trạng thiếu thông tin cần thiết để đưa ra các quyết định. Để khắc phục tình trạng này Nhà nước cần đưa ra một khung pháp lý cho việc thành lập và hoạt động của các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh.

+ Thường xuyên chức các hoạt động thông tin thị trường, xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu, tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận được các thông tin về công nghệ, khoa học-kỹ thuật, thị trường, thông tin quản lý để giới thiệu các sản phẩm của từng doanh nghiệp.

+ Đẩy mạnh công tác tiếp cận thị trường quốc tế cho DNNVV thông qua tăng cường các tiêu chuẩn kỹ thuật công nghiệp trong nước, phổ biến thông tin Tiêu chuẩn quốc tế, tiêu chuẩn quốc gia của các nước khác, trợ giúp xúc tiến xuất khẩu....

**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 DNNVN.*

So với nhiều nước có nền kinh tế phát triển, vai trò của các hiệp hội chuyên ngành, các câu lạc bộ...ở nước ta trong việc giao lưu, xúc tiến thương mại, trao đổi thông tin và hỗ trợ phát triển chuyên môn còn hạn chế, mờ nhạt cả về số lượng, quy mô và nội dung hoạt động. Vì vậy cần chú trọng hơn nữa 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 rất bổ ích, tạo điều kiện phát triển và hoàn thiện năng lực của các giám đốc và cán bộ quản lý kinh doanh.

+ Nghiên cứu xây dựng môi liên kết kinh tế giữa các thành phần kinh tế, các loại hình doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp có qui mô lớn và DNNVV...nhằm phát huy thế mạnh các bên trong quá trình sản xuất kinh doanh.

+ Nâng cao hiệu quả hoạt động của Hiệp hội nghề nuôi và chế biến thủy sản tỉnh (AFA), của các Câu lạc bộ doanh nghiệp huyện, thị, thành, tiến tới thành lập Hội doanh nghiệp trẻ, Hiệp hội DNNVV của tỉnh.

+ Phối hợp với Chương trình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt-Đức để hỗ trợ hoạt động của Hiệp hội Doanh nghiệp tỉnh, tiến tới thành lập Hội

doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hội nữ doanh nhân, Hội các ngành, nghề, nhằm hỗ trợ kinh tế tư nhân phát triển và hoạt động đúng theo khuôn khổ pháp luật quy định.

3.2.1.4.6. Có chính sách hỗ trợ về khoa học và công nghệ, bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp.

- Có chính sách hỗ trợ mở các lớp ngắn hạn miễn phí bồi dưỡng kiến thức khoa học công nghệ cho các hộ kinh doanh và doanh nghiệp.

+ Thực hiện lộ trình giảm giá dịch vụ viễn thông, Internet theo qui định của chính phủ. Hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, chuyển giao công nghệ, nhập khẩu công nghệ mới và bằng sáng chế phát minh. Chi phí đổi mới, hiện đại hoá công nghệ được hạch toán vào giá thành sản phẩm.

+ Mở rộng hệ thống dịch vụ tư vấn khoa học, công nghệ thuê mua tài chính công nghệ mới, mua bán trả góp thiết bị công nghệ mới để hỗ trợ cho DNNVV. Khen thưởng xứng đáng cho doanh nghiệp của mọi thành phần kinh tế có sản phẩm chất lượng cao, áp dụng có hiệu quả công nghệ tiên tiến.

- Để hỗ trợ cho doanh nghiệp về mặt khoa học và công nghệ, Nhà nước cần thực hiện một số giải pháp sau:

+ Thực hiện chuyển giao công nghệ trong nước đối với những công nghệ vẫn sử dụng được và không lạc hậu. Đối với những công nghệ nhập của nước ngoài cần áp dụng thuế suất ưu đãi.

+ Từng bước tiếp cận công nghệ hiện đại. Với trình độ công nghệ còn thấp như nước ta hiện nay không thể cùng một lúc đưa công nghệ hiện đại vào toàn bộ nền kinh tế mà phải đưa vào một số vùng, sau đó tạo ra sự lan toả công nghệ, công nghệ được chuyển giao từ nơi cao sang nơi thấp, những công nghệ lạc hậu sẽ bị thải loại.

+ Giảm giá các dịch vụ viễn thông quốc tế để các doanh nghiệp có thể tiếp cận những thông tin về thị trường công nghệ thế giới.

+ Đào tạo những nhà quản lý, cán bộ đàm phán hợp đồng chuyển giao công nghệ. Mở rộng mạng lưới dịch vụ công nghệ như tư vấn, thẩm định, bảo vệ sở hữu công nghệ...

+ Ban hành quy định của Chính phủ về sở hữu trí tuệ, bảo hộ bí mật kinh doanh. Hỗ trợ doanh nghiệp trong lĩnh vực bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp.

3.2.2. Về phía doanh nghiệp.

Bên cạnh những biện pháp từ phía nhà nước, bản thân các doanh nghiệp 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 kết lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích người tiêu dùng. Có như vậy khu vực KTTN mới từng bước tạo được lòng tin đối với xã hội, đặc biệt đối với các tổ chức tín dụng như các ngân hàng thương mại, các cơ quan Nhà nước khác. Bằng những giải pháp cụ thể như sau:

3.2.2.1. Xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh hợp lý.

Hiện tại, đa số các DNNQD ở địa phương chưa xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn, thậm chí có những DN chưa có mục tiêu rõ ràng, hiện tượng “*ăn xổi, ở thì*” trong các DN còn phổ biến. Do vậy, việc xây dựng chiến lược dài hạn sẽ giúp cho DN không chỉ dễ dàng thích nghi với những biến động liên tục của thị trường mà còn chủ động hạn chế hậu quả do các biến động xấu. Với ý nghĩa đó, việc xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý có ý nghĩa rất quan trọng đối với DN nói chung và DNNQD nói riêng. Trong tiến trình xây dựng chiến lược kinh doanh cần chú ý đến hoạch định chiến lược bao gồm:

❖ **Xác định mục tiêu của doanh nghiệp**, bao quát các lĩnh vực sau: Mục tiêu chiếm lĩnh thị trường, mục tiêu cải tiến sản phẩm cũ và thay thế bằng sản phẩm mới, mục tiêu về lao động và năng suất lao động, mục tiêu doanh số, lợi nhuận, mục tiêu đào tạo và nâng cao trình độ quản lý,... Và các mục tiêu này phải rõ ràng, ngắn gọn; Cụ thể và nêu là định lượng càng nhiều thì càng tốt; Mang tính khả thi cao; Trình tự ưu tiên thực hiện phải hợp lý

❖ **Phân tích môi trường bên ngoài và bên trong doanh nghiệp.** Phân tích môi trường bên ngoài gồm việc phân tích các yếu tố của môi trường vĩ mô và

môi trường vi mô như các yếu tố kinh tế, chính trị, xã hội, pháp luật, nhà cung cấp, khách hàng, đối thủ cạnh tranh,...

Phân tích môi trường bên trong là phân tích các yếu tố nội tại mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được trong nội bộ bao gồm các lĩnh vực như marketing, sản xuất, tài chính, nhân lực, nghiên cứu phát triển, hệ thống thông tin,...

❖ **Xây dựng và lựa chọn chiến lược phù hợp.** Xây dựng chiến lược dựa trên cơ sở phân tích và đánh giá môi trường kinh doanh, xác định điểm mạnh, yếu; nhận biết được cơ hội và nguy cơ tác động đến hoạt động của doanh nghiệp. Từ đó xác định được các phương án chiến lược và lựa chọn phương án khả thi nhất thực hiện đạt mục tiêu đề ra. Công cụ chủ yếu để sử dụng phân tích và xây dựng chiến lược kinh doanh là công cụ ma trận SWOT.

↪ 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 nhất mang tính sống còn của mọi doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả hoạt động doanh nghiệp cần phải xây dựng và thực hiện tốt một số chiến lược sau:

3.2.2.1.1. Chiến lược marketing.

- Thời gian qua, KTTN chưa chú trọng nhiều đến marketing nên thường bị lung túng khi thị trường đầu ra có sự thay đổi. Đặc biệt là các DNNVV là đơn vị tham gia sản xuất hàng hoá của xã hội và chịu sự tác động trực tiếp rất lớn từ thị trường. Vì vậy sự tồn tại và phát triển của DN này tùy thuộc vào khả năng nhận thức và nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu của khách hàng và thị trường tiêu thụ sản phẩm.

- Việc nghiên cứu thị trường của các DNNQD trong thời gian qua còn rất nhiều hạn chế như chưa nhận nhận dạng được thị trường, thị trường trong nước bị thu hẹp dần và thị trường nước ngoài không mở rộng được vì đa số DN này không có khả năng xuất khẩu trực tiếp. Để nâng cao hiệu quả hoạt động, DN cần xây dựng một chiến lược marketing hợp lý và phù hợp giúp cho sản phẩm và dịch vụ

có thể đến tay người tiêu dùng và kích thích người tiêu dùng mua hàng hoá của DN.

★ Về sản phẩm.

Sản phẩm có thể là hàng hoá hoặc dịch vụ. Mỗi một sản phẩm có một chu kỳ sống nhất định, do vậy doanh nghiệp phải tính toán làm sao để kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm như cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng của sản phẩm. Phần quan trọng chi phối trong chiến lược sản phẩm đó là xác định thị trường mục tiêu. Đối với những doanh nghiệp lớn thì đã thâm nhập và chiếm lĩnh những phân khúc thị trường, còn những DNNVV thì sao? Vẫn còn có những kẽ hở, ngách của thị trường, đó là những phân khúc mà các doanh nghiệp lớn không quan tâm hoặc đầu tư không hiệu quả. Từ đó các DNNQD mà đặc biệt là các DNNVV tìm được chỗ đứng cho mình phù hợp với nguồn lực còn hạn chế của doanh nghiệp.

Sau khi xác định thị trường mục tiêu, doanh nghiệp sẽ tiến hành định vị sản phẩm cho khách hàng mục tiêu của mình và nếu định vị sai sẽ dẫn đến thất bại cho doanh nghiệp. Muốn thực hiện tốt chiến lược sản phẩm, thì doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới công nghệ. Và tất nhiên, công tác nghiên cứu thị trường về sản phẩm phải được tiến hành một cách nghiêm túc.

★ Về giá bán.

- Giá bán liên quan trực tiếp đến chất lượng và mẫu mã sản phẩm, trong mỗi thời kỳ thì giá bán cũng có sự thay đổi cho phù hợp. Doanh nghiệp phải đưa ra được giá bán phù hợp với từng thời kỳ để không phải bị động. Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải có chiến lược giá bán thích hợp với từng thời gian, từng thời kỳ. Trong một năm giá bán có thể giảm để khuyến mãi ở mùa này nhưng sẽ tăng giá bán để thu lợi ở mùa khác. Lúc mới xâm nhập thị trường thì định giá thấp có khi chịu lỗ, đến khi sản phẩm đã được khách hàng tín nhiệm thì sẽ tăng giá để thu lợi nhuận. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng giá cả: giá ưu đãi, giá trả chậm, trả góp... phù hợp với từng loại khách hàng.

- Chính sách giá còn phụ thuộc vào mục tiêu định giá như mục tiêu là lợi nhuận tối đa, mục tiêu tăng doanh số hay tạo dựng vị thế, gia tăng thị phần... Một

số chính sách giá như chính sách giá quản trị, chính sách giá cố định, chính sách giá linh hoạt. Trên cơ sở chính sách giá sẽ quyết định lựa chọn một trong các chiến lược giá như giá vớt vãng, giá thâm nhập, chiến lược giá cạnh tranh...

★ Về phân phối.

Sản phẩm được phân phối qua 2 kênh trực tiếp và gián tiếp, doanh nghiệp có thể sử dụng cả 2 kênh nhưng tỷ lệ như thế nào thì tùy thuộc vào chi phí và mức độ thâm nhập thị trường của mỗi kênh. Trong thời kỳ thâm nhập nên cấp tín dụng cho kênh phân phối gián tiếp qua sản phẩm và phải thường xuyên giám sát chặt chẽ. Đại lý phải cam kết không bán hàng của đối thủ cạnh tranh. Kênh gián tiếp giúp doanh nghiệp nhanh chóng triển khai sản phẩm của mình ở nhiều nơi, chi phí ban đầu không lớn, hiệu quả ngay. Tuy nhiên, sử dụng kênh này cũng có nhược điểm là doanh nghiệp không hoàn toàn kiểm soát được giá bán cho khách hàng, hàng giả thâm nhập làm mất uy tín của doanh nghiệp. Thêm vào đó, thông tin phản hồi từ khách hàng không kịp thời và đầy đủ. Vì vậy, cùng với sự phát triển, doanh nghiệp cần triển khai từng bước các điểm phân phối sản phẩm của bản thân doanh nghiệp.

Nếu doanh nghiệp sản xuất kinh doanh với quy mô nhỏ, thị trường co cụm, thì nên phát huy yếu tố này để tiến hành và gia tăng sự linh động, sự nhanh chóng, sự tiện dụng trong cung cấp sản phẩm đến khách hàng mục tiêu bằng cách trực tiếp lẫn gián tiếp như hệ thống chuỗi cửa hàng, đại lý phân phối, siêu thị,... Bên cạnh đó, việc tiếp tục nghiên cứu mở rộng và phát triển mạng lưới, hệ thống phân phối cũng là vấn đề chiến lược đối với KTTN. Nó giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô thị trường và đối phó, phân tán và giảm bớt cạnh tranh, phân tán và giảm rủi ro, có thêm cơ hội kinh doanh.

Nguồn lực hạn chế thì việc mở rộng và phát triển nhanh hệ thống phân phối là việc làm đòi hỏi cần có sự đầu tư cả về tiền bạc và nguồn lực quản lý. Do vậy, việc tận dụng các nhà phân phối trung gian cho các thị trường, khu vực ở xa cần được nghiên cứu và triển khai. Thêm nữa, bằng các chính sách tín dụng, chính sách giá, chính sách hoa hồng, các DNNQD có thể tận dụng nguồn lực của nhà

trung gian như kinh nghiệm, mạng lưới tiêu thụ, vốn,... làm tăng sức cạnh tranh cho các DNNQD.

Đặc biệt với sự phát triển của khoa học công nghệ thông tin và xu hướng phát triển mua hàng trong tương lai thì hình thức mua bán qua mạng, thương mại điện tử cũng sẽ trở thành phương thức phân phối và bán hàng hiệu quả và ít tốn kém chi phí cho doanh nghiệp. Ngoài ra, trang web của doanh nghiệp còn là công cụ hỗ trợ đắc lực cho chiến lược quảng bá và truyền thông cho doanh nghiệp. Hay hình thức nhượng quyền kinh doanh cũng là những phương thức phân phối và kinh doanh mà KTTN cũng phải nghiên cứu và vận dụng vào doanh nghiệp.

★ Chiến lược chiêu thị.

- Chiến lược chiêu thị đối với KTTN có phần hạn chế hơn do ngân sách và nguồn tài chính chưa đủ lớn để có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp lúc mới thành lập. Các chương trình quảng cáo khuyến mãi rầm rộ, các chương trình truyền thông gián tiếp xem ra chưa thể triển khai với quy mô lớn được. Các DNNVV thường sử dụng các biện pháp chiêu thị như chiết khấu và hoa hồng mua hàng ngay khi mới thành lập hay áp dụng mức giá ưu đãi hay quà tặng cho những khách hàng đầu tiên trong những tháng mới khai trương, hay các chương trình quà tặng cho doanh số cao trong tháng, tặng quà cho khách hàng thường xuyên trong các dịp lễ tết,...

- Tăng cường quảng bá về các hoạt động tư vấn và dịch vụ phụ trợ để thu hút khách hàng. Cụ thể là ưu tiên về giá cả hoặc ưu đãi về dịch vụ đối với khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp. Để khuyến khích khách hàng quay lại với doanh nghiệp, có thể giảm giá theo hình thức khách hàng sẽ không nhận được khoản giảm giá ngay mà sẽ được trừ vào hợp đồng kế tiếp của doanh nghiệp.

- Tăng cường quảng cáo, giới thiệu về doanh nghiệp cũng như về các dịch vụ bằng thông tin đại chúng, qua các đối tác hoặc qua chính khách của doanh nghiệp.

- Ngoài ra, doanh nghiệp phải chú trọng thực hiện các biện pháp giảm thiểu rủi ro trong sản xuất kinh doanh. 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 doanh nghiệp để điều chỉnh cho phù hợp

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

+ Dự trữ nguồn lực ở mức hợp lý nhất để phòng ngừa rủi ro song không thể bị đọng vốn lớn để tăng hiệu quả kinh doanh. Mức dự trữ nguồn lực phụ thuộc vào mức độ hoạt động kinh doanh đang tiến hành, phụ thuộc vào khả năng hạ thấp rủi ro của doanh nghiệp.

→ Như vậy, hoạt động trong kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp 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 doanh nghiệp để lập kế hoạch sản xuất kinh doanh và đưa ra những cách thức để thực hiện kế hoạch đã đề ra.

3.2.2.1.2. Chiến lược tài chính.

Bất kỳ một DN nào cũng phải có một chiến lược tài chính rõ ràng cho hoạt động của mình. DN phải quan tâm điều chỉnh tài chính như các tín dụng, ưu đãi thuế... Một chiến lược tài chính có độ chính xác cao sẽ giúp DN chủ động trong việc huy động vốn kinh doanh, đặc biệt là vốn lưu động. Khả năng thanh toán kịp thời các chi phí phản ánh sự lành mạnh về tài chính của doanh nghiệp. Kế hoạch thu chi đầy đủ, đúng quy định là một phần quan trọng không thể thiếu trong chiến lược tài chính. Cần phải có một chiến lược tài chính lâu dài, có độ chính xác cao, điều này sẽ làm cho doanh nghiệp chủ động trong việc huy động vốn.

3.2.2.1.3. Chiến lược tổ chức- nhân sự.

Cơ cấu tổ chức sẽ xác định hệ thống và mối quan hệ giữa các cương vị nhằm giúp cho doanh nghiệp hoàn thành mục tiêu, nhiệm vụ về phát triển sản xuất kinh doanh. Công tác nhân sự bao gồm phát triển nguồn nhân lực, đào tạo, đánh giá lựa chọn, thuê mướn lao động, quan hệ với các hiệp hội chuyên ngành... Công tác nhân sự lấy các chiến lược khác làm căn cứ đặc biệt là hoạch định tổ chức.

Cần xây dựng chức năng, nhiệm vụ cho từng cương vị, từ đó đặt ra yêu cầu về trình độ đào tạo, kinh nghiệm, giới tính, độ tuổi... Việc đào tạo lại, bổ sung nghiệp vụ để phù hợp với từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp cần được thực hiện. Doanh nghiệp nên đề ra 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...

3.2.2.1.4. Chiến lược đối ngoại của doanh nghiệp.

Đó là mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các nhà cung cấp vật tư, thiết bị, dịch vụ cho doanh nghiệp, đó là mối quan hệ với các cơ quan chính phủ, chính quyền địa phương... để tồn tại và hoạt động kinh doanh thuận lợi. Những mối quan hệ này ngày càng quan trọng vì nó sẽ tạo ra những mối quan hệ lâu dài, giúp doanh nghiệp có thể học hỏi được kinh nghiệm, xác lập được vị trí của doanh nghiệp trên thương trường.

3.2.2.2. Xây dựng đạo đức kinh doanh cho doanh nghiệp và nâng cao phẩm chất chủ doanh nghiệp.

Trong cơ chế thị trường, các DN chỉ có thể tồn tại và phát triển bền vững nếu nó xây dựng được cho mình một triết lý kinh doanh hợp lý. Các doanh nghiệp phải hướng tới mục tiêu tối đa lợi nhuận nhưng không phải bằng mọi cách, không thể bỏ qua hay vi phạm lợi ích của người tiêu dùng cũng như lợi ích của cộng đồng xã hội... để đạt được lợi ích riêng của doanh nghiệp mình.

Khi tối đa hoá lợi nhuận được thực hiện song hành với tối đa hoá thoả dụng của người tiêu dùng và tối ưu hoá phúc lợi xã hội, doanh nghiệp đã xây dựng cho mình nền móng vững chắc để trường tồn trong môi trường cạnh tranh khốc liệt của kinh tế thị trường.

3.2.2.3. Nâng cao trình độ học vấn và năng lực quản lý doanh nghiệp.

Hiện nay, mặc dù đã có những bước tiến lớn nhưng nếu so với trình độ cả nước thì trình độ học vấn của người dân ở ĐBSCL là thấp nhất. Hầu hết trình độ của đội ngũ quản lý trong DNNQD còn tụt hậu một khoảng cách đáng kể so với

các DN thuộc thành phần kinh tế khác trong tỉnh cũng như cả vùng, cả nước. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thương trường quốc tế thì chính bản thân các giám đốc và cán bộ quản lý doanh nghiệp trước hết cần tăng cường khả năng đó. Tuy nhiên, con số này còn quá ít và phát triển còn mang tính tự phát.

Trong giai đoạn hội nhập WTO hiện nay, các giám đốc và nhà quản lý doanh nghiệp cần thiết phải nâng cao kỹ năng chuyên môn và giao dịch quốc tế, tiếp cận các tiêu chuẩn, các thông lệ của thế giới thì mới đủ trình độ cũng như bản lĩnh để lãnh đạo doanh nghiệp ngày một phát triển trong môi trường cạnh tranh khốc liệt không chỉ ở trong nước mà còn ở quốc tế. Muốn vậy, các nhà doanh nghiệp cần chú trọng phát triển những kiến thức, kỹ năng chủ yếu như sau:

► Năng lực về ngoại ngữ.

Mặc dù có thể sử dụng người phiên dịch nhưng cần có ngoại ngữ tối thiểu và nên hạn chế sự phụ thuộc hoàn toàn vào phiên dịch. Đây có lẽ là một trong những điểm đáng chú ý nhất đối với các doanh nghiệp không riêng ở tỉnh mà còn ở cả nước, đặc biệt là các DNNVV.

► Kiến thức cơ bản về phong tục, tập quán, pháp luật, văn hoá, xã hội, lịch sử... của nước mình và đối tác trong hoạt động 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.

Từ yếu kém về trình độ học vấn đã dẫn đến một hệ quả tất yếu là sự yếu kém về tầm nhìn chiến lược trong phát triển kinh doanh của KTTN và đó chính là một trong những nguyên nhân của sự thất bại trong phát triển dài hạn. Có doanh nghiệp hoạt động rất thành công ở quy mô nhỏ nhưng thất bại ngay khi bước vào giai đoạn mở rộng quy mô. Các doanh nghiệp đều phải xây dựng khả năng phát triển một cách bền vững, nếu không 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 KTTN, cần chú trọng đặc

biệt những kỹ năng: Phân tích kinh doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, lý thuyết và quản trị chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý...

Về mặt chiến lược cạnh tranh, các doanh nghiệp ở địa phương còn rất yếu về liên kết nhóm. Vừa cạnh tranh vừa hợp tác, hợp tác để tăng cường khả năng cạnh tranh; nếu các doanh nghiệp chỉ thuần túy chú ý đến mặt cạnh tranh mà bỏ qua mặt hợp tác thì rất sai lầm. Phải biết hợp tác đi đôi với cạnh tranh để giảm bớt căng thẳng và tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

→ 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 nhưng trong nhiều trường hợp, một doanh nhân có được yếu tố thứ nhất 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 doanh nghiệp và sự hỗ trợ của các cơ quan, tổ chức hữu quan; nhưng sự chủ động, tích cực phấn đấu của bản thân mỗi giám đốc và nhà kinh doanh phải là nhân tố quyết định. Doanh nhân cần được chú trọng nâng cao những kỹ năng cần thiết và cập nhật những kiến thức hiện đại để đủ sức bước vào nền kinh tế tri thức. Một số kiến thức và kỹ năng có thể đã có nhưng cần được hệ thống hoá và cập nhật, trong đó, cần đặc biệt chú ý những kỹ năng hữu ích như: Kỹ năng quản trị hiệu quả trong môi trường cạnh tranh; kỹ năng lãnh đạo của nghiệp chủ và giám đốc DN; kỹ năng quản lý sự thay đổi; kỹ năng thuyết trình, đàm phán, giao tiếp và quan hệ công chúng; kỹ năng quản lý thời gian. Những kỹ năng này 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 DNVVN, qua đó làm tăng khả năng cạnh tranh của các DN.

3.2.2.4. Hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

★ **Hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý.**

Việc hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý không chỉ là sự hợp nhất hoặc cắt giảm một vài bộ phận mà là vấn đề tổ chức sắp xếp các nguồn lực hữu hạn sao cho hiệu quả nhất, phục vụ cho việc thực hiện các mục đích đặt ra. Việc hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý nhằm tạo ra một tổ chức năng động, hiệu quả, nhạy cảm và có tính thích nghi với môi trường kinh doanh, tạo ra một cơ chế quản lý đảm bảo sự nhịp nhàng, đồng bộ trong hoạt động, phát huy cao độ tính chủ động và những tài năng sáng tạo của mỗi cá nhân, mỗi bộ phận trong việc xử lý các tình huống trong sản xuất, kinh doanh.

★ **Hoàn thiện phương thức quản lý và cơ cấu tổ chức.**

Cơ cấu tổ chức phải đảm bảo sự ổn định lâu dài, vừa đảm bảo tính năng động, điều chỉnh cho phù hợp với hoạt động kinh doanh trong từng thời kỳ. Đối với cán bộ chủ chốt cần áp dụng chế độ khuyến khích đặc biệt, gắn với hiệu quả kinh doanh, đó là các yếu tố về lương, thưởng, bảo hiểm, phúc lợi, điều kiện làm việc... Các yếu tố này cần được xem xét và so sánh với các đối thủ cạnh tranh khác. Trong cách sử dụng cán bộ, cần lưu ý luân chuyển cán bộ với một thời hạn nhất định để họ có thể biết nhiều việc, tránh bị động khi có người xin nghỉ việc. Đối với những lĩnh vực mà doanh nghiệp không có nhu cầu thường xuyên thì sẽ thuê chuyên gia tư vấn và chỉ khi nào thật sự cần nhân viên một lĩnh vực nào đó thì mới tuyển dụng thật sự.

★ **Nâng cao trình độ cán bộ, công nhân viên chức trong doanh nghiệp.**

Hầu hết các DNNQD hoạt động thiếu bài bản, chỉ dựa vào kinh nghiệm bản thân hoặc theo phong trào, đăng ký kinh doanh nhiều ngành nghề không thuộc lĩnh vực hiểu biết của mình và không dựa trên cơ sở khoa học nào cả... nên không ít doanh nghiệp bị thất bại. Vì vậy việc nâng cao trình độ các nhà quản lý phải được đưa vào kế hoạch và tiến hành ngay. Đầu tiên là về quản trị kinh doanh. Tùy theo yêu cầu của mỗi ngành nghề mà bồi dưỡng những năng lực khác nhau.

Đầu tư cho con người là đầu tư cho tương lai. Thật vậy, khi DN đã vượt qua khó khăn ban đầu, doanh nghiệp sẽ gặp phải khó khăn do chính sự tăng trưởng quá nhanh của DN mình. Tăng trưởng quá nhanh nhưng các nguồn lực mà quan

trọng nhất là nguồn nhân lực chưa đáp ứng kịp nên phải đối đầu với bài toán bất cập về quản lý con người. Do vậy phải đặt con người làm mục tiêu hàng đầu và thành công của DN cũng chính là thành công của mỗi người nhân viên. Tạo điều kiện cho họ phấn đấu, hoàn thiện, phát triển bản thân. Chủ doanh nghiệp phải coi việc học tập nâng cao trình độ của nhân viên là công việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mình. Việc hỗ trợ đúng người, đúng việc sẽ khuyến khích nhân viên tích cực học tập và tạo ra sự gắn bó lâu dài với doanh nghiệp. Bên cạnh việc gửi đi học, doanh nghiệp cần phải thường xuyên bổ túc nghiệp vụ tại chỗ. Nó giúp cho người lao động nắm bắt và áp dụng ngay kiến thức nghiệp vụ vào công việc hàng ngày. Tùy theo mức độ đào tạo mà doanh nghiệp đề ra yêu cầu đối với người đào tạo, đặc biệt là thời gian tối thiểu làm việc cho doanh nghiệp.

↪ Với một chiến lược kinh doanh đúng, doanh nghiệp cần có bộ máy tổ chức quản lý khoa học để thực hiện hiệu quả nhất chiến lược đề ra. Việc hoàn thiện bộ máy quản lý nhằm tạo ra một tổ chức năng động, hiệu quả, thích nghi với môi trường kinh doanh, tạo ra cơ chế nhip nhàng, đồng bộ trong hoạt động, phát huy cao nhất tính chủ động, sáng tạo của cá nhân. Do vậy, trong mỗi thời kỳ kinh doanh, doanh nghiệp cần phải điều chỉnh cơ cấu tổ chức sao cho phù hợp.

KẾT LUẬN

Trải qua một khoảng thời gian hình thành và phát triển, khu vực KTTN tỉnh nhà đã đạt được nhiều thành tựu nhất định góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cải thiện đời sống, thực hiện công bằng xã hội... Từ đó khẳng định vị trí vai trò của mình trong nền kinh tế địa phương. Thực trạng phát triển KTTN cũng chỉ rõ những xu hướng vận động chủ yếu và những yếu kém của khu vực kinh tế này. Tuy nhiên, đóng góp không thể phủ nhận của khu vực KTTN ở địa phương là thúc đẩy quá trình đổi mới tư duy kinh tế phù hợp với thể chế kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế. Những bước thăng trầm của khu vực KTTN về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân nói riêng, cả nền kinh tế nói chung và đó là những yếu tố cần thiết cho việc đón nhận tích cực hội nhập kinh tế quốc tế WTO và khu vực.

Trong bối cảnh hội nhập ngày nay, việc tiếp tục đổi mới cơ chế chính sách, tạo môi trường thông thoáng cho sự phát triển của khu vực KTTN vẫn được coi là một bước đột phá, có ý nghĩa quan trọng trong việc tạo điều kiện để khu vực KTTN địa phương phát huy hết thế mạnh và thực hiện được sứ mệnh của nó đối với nền kinh tế tỉnh nhà nói riêng và cả nước nói chung.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tôn Thất Nguyễn Thiêm (2004), Thị trường, chiến lược, cơ cấu, Nhà xuất bản tổng hợp TP.HCM.
2. TS. Phan Đình Quyền , TS. Phan Thăng (2000), Marketing căn bản, Nhà xuất bản Thống kê.
3. TS. Nguyễn Thanh Hội, TS. Phan Thăng (2001), Quản trị học, Nhà xuất bản Thống kê.
4. GS,TS.Hồ Đức Hùng, Giáo trình giảng dạy môn Quản trị marketing 2004.
5. GS,TS.Hồ Đức Hùng, Marketing căn bản-Nghiên cứu-Quản trị, Trường đại học Kinh tế TP.HCM.
6. TS. Nghiêm Xuân Đạt, GS.TS. Tô Xuân Dân, TS. Vũ Trọng Lâm (2002), Phát triển và quản lý các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật.
7. TS. Hồ Tiến Dũng, Ths. Huỳnh Văn Tâm, Ths. Bùi Thị Thanh, Ths. Trần Thanh Tùng, Ths. Nguyễn Việt Thảo (2004), Doanh nghiệp vừa và nhỏ Đồng bằng Sông Cửu Long-Thực trạng và giải pháp phát triển, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ.
8. Hiệp hội DNNVV Việt Nam (25/07/2005), “Điểm tựa mới để DN nhỏ và vừa lớn lên”, Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.
9. Vũ Anh Tuấn, Vụ trưởng, Vụ Thống kê và xây dựng, Tổng cục Thống kê (2005), “Các doanh nghiệp đang hoạt động chưa phát triển mạnh về chất do còn nhiều khó khăn trong hoạt động sau đăng ký”, Diễn đàn doanh nghiệp.
10. Người lao động (2005), “Doanh nghiệp và khả năng thích ứng”, Theo Người lao động.
11. Báo Hải Quan (2005), “Doanh nghiệp Việt Nam: lạc hậu công nghệ khó bề cạnh tranh”, Báo Hải Quan số 87.
12. Theo TPO (2005), “Chậm thay đổi công nghệ sẽ... phá sản”. Tiên Phong.
13. Diễn đàn doanh nghiệp (2005), “Thủ tục pháp lý đăng ký thành lập doanh nghiệp”, Thông tư số 08/2001/TT-BKH, Nghị định số 03/2000 ND-CP ngày 3/2/2000 của Chính phủ.

14. Hồng Phúc (26/07/2005), “Mất tới 50 ngày để đăng ký doanh nghiệp”, VietNamNet.
15. Sài Gòn Tiếp Thị (08/10/2004), “Ba yếu điểm của Doanh nhân Việt Nam”, VNECONOMY.
16. Nguyễn Anh Thi (27/04/2005), “Tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp: Thay đổi chiến lược, quy hoạch và cơ cấu”, VNECONOMY.
17. Huyền Ngân (02/06/2005), “Lao động Việt Nam đang mất dần thế cạnh tranh”, VNECONOMY.
18. Thùy Trang (14/09/2005), “Dự thảo kế hoạch 5 năm: “Kinh tế tư nhân là động lực”, VNECONOMY.
19. Trương Thị Quỳnh Trang (2005), “Những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định thành lập doanh nghiệp”, The entrepreneurial process- William D.Bygrave.
20. Kinh tế dự báo (18/02/2005), “Hoạch định chiến lược trong doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam”, VNECONOMY.
21. Thanh Hằng (24/08/2005), “Xây dựng thương hiệu: Nhiều doanh nghiệp Việt Nam có chiến lược sai lầm”, VNECONOMY.
22. Harold Koontz and Cyril O’donnell (1973), *Nguyên tắc quản trị*, Toàn tập, Hiện Đại.
23. GS. Michel P. Gimmig, *Giáo trình giảng dạy quản trị chiến lược nguồn nhân lực*, Trường Đại học Que’bec tại Montre’al.
24. Fred R. David (1993), *Khái luận về quản trị chiến lược*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
25. Don Taylor (2004), *Đế cạnh tranh với những người không lồ*, Nhà xuất bản Thống Kê.
26. Business Edge, *Giáo trình giảng dạy xây dựng chiến lược Marketing 2005*.
27. Charles Oman và Daniel Blume (2005), “Quản lý doanh nghiệp: Thách thức cho sự phát triển”, OCED.
28. Ari Kokko, Fredirk Sjolholm (03/04/2004), “*Sự quốc tế hoá của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*”, Trường kinh tế Stockholm.
29. Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, *Báo cáo tóm tắt Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2006*
30. Luật Doanh nghiệp 1999

PHỤ LỤC

**Phụ lục 1: Số doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang hoạt động sxkd đến 31/12/2005 chia theo ngành
ĐVT: doanh nghiệp**

Năm	2003		2004		2005	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
<i>Tổng số :</i>	968	100	1110	100	1197	100
A. Nông lâm nghiệp	0	0	1	0,09	1	0,08
B. Thủy sản	4	0,41	4	0,36	5	0,42
C. Công nghiệp khai thác mỏ	6	0,62	7	0,63	7	0,58
D. Công nghiệp chế biến	271	28	263	23,69	266	22,22
E. Điện, khí đốt, nước	4	0,41	3	0,27	3	0,25
F. Xây dựng	110	11,36	125	11,26	141	11,78
G. Kinh doanh động cơ, mô tô xe máy, đồ dùng cá nhân	440	45,45	544	49	586	48,96
H. Khách sạn, nhà hàng	33	3,41	37	3,33	50	4,18
I. Vận tải, kho bãi, thông tin liên lạc	51	5,27	62	5,59	65	5,43
J. Tài chính tín dụng	27	2,79	26	2,34	26	2,17
L. Kinh doanh tài sản và dịch vụ	20	2,07	33	2,97	39	3,26
N. Giáo dục đào tạo	0	0	0	0	1	0,08
O. Y tế & hoạt động cứu trợ XH	2	0,21	4	0,36	4	0,33
P. Văn hoá thể thao	0	0	0	0	2	0,17
T. Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	0	0	1	0,09	1	0,08

(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang)

**Phụ lục 2: Nguồn vốn của doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang hoạt động sxkd chia theo ngành tại
thời điểm 31/12/2005**

ĐVT: triệu VN đồng

Năm	2003		2004		2005	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
<i>Tổng số :</i>	3.171.732	100	4.512.942	100	6.045.681	100
A.Nông lâm nghiệp	0	0	284	0,06	345	0,01
B.Thủy sản	3130	0,1	2.457	0,54	3.318	0,07
C.Công nghiệp khai thác mỏ	16.716	0,53	22.922	0,51	24.795	0,55
D. Công nghiệp chế biến	1.014.940	32	1.495.666	33,14	1.998.974	44,29
E.Điện, khí đốt, nước	1.696	0,05	796	0,02	960	0,02
F.Xây dựng	474.565	14,96	719.385	15,94	890.926	19,74
G.Kinh doanh động cơ, xe máy, đồ dùng cá nhân	800.318	25,23	1.101.290	24,4	1.800.206	39,89
H.Khách sạn, nhà hàng	59.222	1,87	83.152	,84	120.120	2,66
I.Vận tải, kho bãi, thông tin liên lạc	269.197	8,49	390.076	8,64	365.576	8,1
J.Tài chính tín dụng	507.237	16	592.484	13,13	723.880	16,04
L.Kinh doanh tài sản và dịch vụ	17.512	0,55	51.960	1,15	89.767	1,99
N.Giáo dục đào tạo	0	0	0	0	4.818	0,11
O. Y tế & hoạt động cứu trợ XH	7.199	0,23	48.692	1,08	17.015	0,38
P. Văn hoá thể thao	0	0	0	0	1.300	0,03
T. Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	0	0	3.778	0,08	3.681	0,01

(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang)

Phụ lục 3a: Số cơ sở công nghiệp ngoài quốc doanh phân theo ngành

ĐVT: cơ sở

	MS	2000	2001	2002	2003	2004	Sơ bộ Prel 2005
TỔNG SỐ - TOTAL		10.739	10.889	11.007	11.303	11.759	11.922
C. Công nghiệp khai thác mỏ - Mining	C	47	58	149	158	57	56
- SX than bánh, than tàn ong - <i>Coal</i>	10	17	29	36	45	45	44
- Khai thác đá và mỏ khác <i>Quarrying of Stone and others mining</i>	14	30	29	113	113	12	12
D. Công nghiệp chế biến Manufacturing	D	10.620	10.760	10.811	11.094	11.679	11.844
- Sản xuất thực phẩm và đồ uống <i>Manufacture of food products and beverages</i>	15	4.277	4.236	3.392	3.435	3.578	3.579
- Sản xuất thuốc lá, thuốc lào <i>Manufacture of tobacco products</i>	16	1	1	1	1	1	1
- Sản xuất sản phẩm Dệt <i>Manufacture of Textiles</i>	17	292	309	295	298	285	290
- Sản xuất trang phục <i>Manufacture of wearing apparel</i>	18	1.361	1.354	1.839	1.912	1.962	1.974
- Sản xuất sản phẩm bằng da, giả da <i>Tanning and dressing of leather; manufacture of leather products</i>	19	68	76	51	56	63	69
- Sản xuất sản phẩm gỗ và lâm sản <i>Manufacture of Wood and wood products</i>	20	1.535	1.582	1.493	1.544	1.520	1.524
- SX giấy và các sản phẩm bằng giấy <i>Manufacture of paper and paper products</i>	21	3	3	3	3	4	4
- Xuất bản, in và sao bản ghi <i>Publishing, printing and reproduction of recorded media</i>	22	65	63	41	48	45	49
- SX than cốc, sản phẩm dầu mỏ tinh chế <i>Manufacture of coke, refined petroleum products</i>	23	-	-	-	-	-	-
- SX hóa chất và các sản phẩm hóa chất <i>Manufacture of chemical and chemical products</i>	24	41	41	31	30	28	30
- Sản xuất sản phẩm cao su và plastic	25	14	21	40	42	29	32

<i>Manufacture of rubber and plastics products</i>							
- SX các SP từ chất khoáng phi kim loại	26	590	620	805	858	967	985
<i>Manufacture of non - metallic mineral products</i>							
- SX kim loại - <i>Manufacture of basic metal</i>	27	9	12	10	11	-	-
- SX các SP bằng kim loại (trừ máy móc thiết bị)	28	1.078	1.112	1.399	1.404	1.589	1.633
<i>Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment</i>							
- Sản xuất máy móc, thiết bị	29	341	348	352	363	402	423
<i>Manufacture of machinery and equipment</i>							
- Sản xuất máy móc, thiết bị điện	31	4	4	2	2	3	3
<i>Manufacture of electrical machinery and apparatus</i>							
- Sản xuất, sửa chữa xe có động cơ	34	24	27	19	23	14	16
<i>Assembling and repairing motor vehicles</i>							
- Sản xuất, sửa chữa phương tiện vận tải khác	35	239	227	128	145	191	196
<i>Manufacture and repairing other transport equipment</i>							
- SX giường, tủ, bàn ghế; SX các SP khác	36	676	721	907	916	996	1.034
<i>Manufacture of furnitures and other products</i>							
- Sản xuất sản phẩm tái chế - <i>Recycling</i>	37	2	3	3	3	2	2
E. SX và phân phối điện, khí đốt & nước	E	72	71	47	51	23	22
<i>Electricity, gas and water supply</i>							
- Sản xuất và phân phối điện, ga	40	-	1	-	1	-	-
<i>Production, collection and distribution of electricity; manufacture of gas, distribution of gaseous fuel</i>							
- Sản xuất và phân phối nước	41	72	70	47	50	23	22
<i>Collection, purification and distribution of water</i>							

(Nguồn: Niên giám Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

Phụ lục 3b: Giá trị sản xuất công nghiệp theo giá hiện hành phân theo thành phần kinh tế

**GIÁ TRỊ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP THEO GIÁ HIỆN HÀNH
PHÂN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ
GROSS OUPUT OF INDUSTRY AT CURENT PRICE
BY OWNERSHIP**

	Khu vực kinh tế trong nước - <i>Domestic economic sector</i>							Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài <i>Foreign invested sector</i>	
	Tổng số <i>Total</i>	Chia ra - <i>Of which</i>							
		Tổng số <i>Total</i>	Nhà nước- <i>State</i>			Tập thể <i>Collective</i>	Tư nhân <i>Private</i>		Cá thể <i>Household</i>
			Trung ương <i>Central</i>	Địa phương <i>Local</i>					
Triệu đồng - Million dong									
1995	1.282.341	1.228.854	50.743	329.025	-	323.349	525.737	53.487	
1996	1.653.250	1.557.234	65.833	349.104	-	445.235	697.062	96.016	
1997	1.973.170	1.876.699	95.231	388.261	2.585	570.144	820.478	96.471	
1998	2.272.277	2.201.687	106.380	526.165	4.261	651.443	913.438	70.590	
1999	2.366.472	2.288.464	115.029	624.085	10.756	683.085	855.509	78.008	
2000	2.782.754	2.712.277	121.188	756.296	7.869	948.359	878.565	70.477	
2001	4.240.148	4.168.011	246.139	631.947	13.584	2.371.797	904.544	72.137	
2002	5.034.998	5.021.557	271.674	492.515	8.752	3.307.906	940.710	13.441	
2003	5.798.972	5.776.281	325.918	734.548	12.850	3.702.774	1.000.191	22.691	
2004	7.146.862	7.113.237	354.453	908.446	19.756	4.689.599	1.140.983	33.625	
Sơ bộ <i>Prel 2005</i>	8.702.212	8.662.539	377.919	1.142.334	20.125	5.832.829	1.289.332	39.673	
1995	100,0	95,8	4,0	25,7	-	25,2	41,0	4,2	
1996	100,0	94,2	4,0	21,1	-	26,9	42,2	5,8	
1997	100,0	95,1	4,8	19,7	0,1	28,9	41,6	4,9	
1998	100,0	96,9	4,7	23,2	0,2	28,7	40,2	3,1	
1999	100,0	96,7	4,9	26,4	0,5	28,9	36,2	3,3	
2000	100,0	97,5	4,4	27,2	0,3	34,1	31,6	2,5	
2001	100,0	98,3	5,8	14,9	0,3	55,9	21,3	1,7	
2002	100,0	99,7	5,4	9,8	0,2	65,7	18,7	0,3	
2003	100,0	99,6	5,6	12,7	0,2	63,9	17,2	0,4	
2004	100,0	99,5	5,0	12,7	0,3	65,6	16,0	0,5	
Sơ bộ <i>Prel 2005</i>	100,0	99,5	4,3	13,1	0,2	67,0	14,8	0,5	

(Nguồn: Niên giám Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

Phụ lục 3c: Giá trị sản xuất công nghiệp theo giá cố định 1994 phân theo thành phần kinh tế

**GIÁ TRỊ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP THEO GIÁ CỐ ĐỊNH 1994
PHÂN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ
GROSS OUPUT OF INDUSTRY AT CONSTANT 1994 PRICE
BY OWNERSHIP**

	Khu vực kinh tế trong nước - <i>Domestic economic sector</i>						Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài <i>Foreign invested sector</i>	
	Chia ra - <i>Of which</i>							
	Tổng số Total	Tổng số <i>Total</i>	Nhà nước- <i>State</i>		Tập thể <i>Collective</i>	Tư nhân <i>Private</i>		Cá thể <i>Household</i>
			Trung ương <i>Central</i>	Địa phương <i>Local</i>				
Triệu đồng - Million dong								
1995	944.346	860.697	48.181	300.934		58.741	452.841	83.649
1996	1.055.479	966.827	58.324	355.925		66.394	486.184	88.652
1997	1.135.731	1.046.937	67.251	355.551	1.817	75.513	546.805	88.794
1998	1.274.815	1.198.887	70.530	440.069	2.960	84.977	600.351	75.928
1999	1.386.613	1.323.814	79.242	501.055	7.272	100.183	636.062	62.799
2000	1.513.330	1.458.313	79.694	582.987	5.456	133.043	657.133	55.017
2001	1.705.730	1.649.589	198.504	450.200	9.324	329.096	662.465	56.141
2002	1.983.497	1.973.397	215.990	409.966	6.034	654.247	687.160	10.100
2003	2.219.746	2.204.965	245.130	455.012	8.806	771.396	724.621	14.781
2004	2.575.586	2.554.626	255.299	500.872	9.608	1.000.120	788.727	20.960
Sơ bộ	3.025.394	3.002.427	270.477	606.256	9.654	1.233.868	882.172	22.967

Prel 2005

Chỉ số phát triển (Năm trước = 100) - %

Index (Previous year = 100) - %

1995	111,5	107,3	106,8	102,1		162,9	106,2	187,1
1996	111,8	112,3	121,1	118,3		113,0	107,4	106,0
1997	107,6	108,3	115,3	99,9		113,7	112,5	100,2
1998	112,2	114,5	104,9	123,8	162,9	112,5	109,8	85,5
1999	108,8	110,4	112,4	113,9	245,7	117,9	105,9	82,7
2000	109,1	110,2	100,6	116,4	75,0	132,8	103,3	87,6
2001	112,7	113,1	249,1	77,2	170,9	247,4	100,8	102,0
2002	116,3	119,6	108,8	91,1	64,7	198,8	103,7	18,0
2003	111,9	111,7	113,5	111,0	145,9	117,9	105,5	146,3
2004	116,0	115,9	104,1	110,1	109,1	129,7	108,8	141,8
Sơ bộ	117,5	117,5	105,9	121,0	100,5	123,4	111,8	109,6

Prel 2005

(Nguồn: Niên giám Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

Phụ lục 4: Tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ theo giá hiện hành

	Năm - year 2001		Năm - year 2002		Năm - year 2003		Năm - year 2004		Sơ bộ - Prel. 2005	
	Tổng mức (triệu đồng) <i>Retail sales</i> (<i>mill.dongs</i>)	Tỷ trọng (%) <i>Density</i> (%)	Tổng mức (triệu đồng) <i>Retail sales</i> (<i>mill.dongs</i>)	Tỷ trọng (%) <i>Density</i> (%)	Tổng mức (triệu đồng) <i>Retail sales</i> (<i>mill.dongs</i>)	Tỷ trọng (%) <i>Density</i> (%)	Tổng mức (triệu đồng) <i>Retail sales</i> (<i>mill.dongs</i>)	Tỷ trọng (%) <i>Density</i> (%)	Tổng mức (triệu đồng) <i>Retail sales</i> (<i>mill.dongs</i>)	Tỷ trọng (%) <i>Density</i> (%)
TỔNG SỐ - TOTAL	7.665.505	100,06	9.248.804	100,09	11.068.750	100,08	13.345.496	100,10	15.747.685	100,11
Trong đó: cơ sở sản xuất trực tiếp bán lẻ <i>of wich: Retail establishment</i>	136.944	1,79	187.540	2,03	265.260	2,40	299.360	2,25	359.232	2,28
I. Phân theo thành phần kinh tế <i>By ownership</i>	7.665.505	100,06	9.248.804	100,09	11.068.750	100,08	13.345.496	100,10	15.747.685	100,11
1. Khu vực kinh tế trong nước <i>Domestic economic sector</i>	7.661.193	100,00	9.240.294	100,00	11.059.408	100,00	13.332.708	100,00	15.730.385	100,00
- Nhà nước - <i>State</i>	185.897	2,43	209.386	2,27	438.668	3,97	277.840	2,08	361.110	2,30
- Tập thể - <i>Collective</i>	3.105	0,04	1.835	0,02	4.886	0,04	5.757	0,04	2.380	0,02
- Cá thể - <i>Households</i>	6.198.871	80,91	7.813.304	84,56	9.580.347	86,63	9.811.012	73,59	11.759.965	74,76
- Tư nhân - <i>Private</i>	1.273.320	16,62	1.215.769	13,16	1.035.507	9,36	3.238.099	24,29	3.606.930	22,93
2. KV kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài <i>Foreign invested economic sector</i>	4.312	0,06	8.510	0,09	9.342	0,08	12.788	0,10	17.300	0,11
II. Phân theo ngành kinh tế <i>By kind of activities</i>	7.665.505	100,06	9.248.804	100,09	11.068.750	404.707,50	13.345.496	268.305,11	15.747.685	100,11
1. Thương nghiệp - <i>Trade</i>	5.215.446	68,08	6.000.100	64,93	7.672.880	280.544,06	11.275.473	226.688,24	11.467.185	72,90
2. Khách sạn, nhà hàng <i>Hotels, restaurants</i>	2.007.458	26,20	2.745.925	29,72	2.798.390	102.317,73	1.671.819	33.611,16	3.265.190	20,76
3. Du lịch lữ hành - <i>Tourism</i>	2.735	0,04	5.619	0,06	2.239	81,86	4.974	100,00	3.680	0,02
4. Dịch vụ - <i>Services</i>	439.866	5,74	497.160	5,38	595.241	21.763,84	393.230	7.905,71	1.011.630	6,43

(Nguồn: Niên giám Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

Phụ lục 5. Số doanh nghiệp chia theo quy mô vốn kinh doanh đến 31/12/2005

ĐVT: %

Loại hình	qui mô vốn kinh doanh				
	< 0.5 tỷ	0.5-1 tỷ	1 - 5 tỷ	5 - 10 tỷ	> 10 tỷ
Tập thể	18,33	3,33	13,33	26,67	38,34
DN TN	29,59	25,28	37,76	4,65	2,72
CT TNHH	9,79	11,49	49,79	12,77	16,18
CT CP có vốn NN	0	0	16,67	33,33	50,01
CT CP không có vốn NN	7,14	21,43	28,57	0	42,86

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Phụ lục 6. Qui mô lao động của DNNQD có đến 31/12/2005

	Qui mô lao động (%)					
	<5 người	5 - 9 người	10-49 người	50-199 người	200- 300 người	>300 người
Tập thể	8,33	20	51,67	15	0	5
DN TN	43,2	38,78	16,89	1,13	0	0
CT TNHH	7,23	39,15	44,68	5,11	0	3,84
CT CP có vốn NN	0	0	33,33	33,33	0	33,34
CT CP không có vốn NN	0	28,57	35,71	28,57	0	7,14

(Nguồn: Cục Thống kê tỉnh An Giang năm 2005)

Phụ lục 7. Số lượng DN phân bố trong địa bàn tỉnh An giang

Huyện	Số lượng (DN)	% phân bố
An Phú	168	5,71
Châu Phú	216	7,34
Châu Thành	198	6,73
Chợ Mới	278	9,45
Phú Tân	174	5,91
Tân Châu	251	8,53
Thoại Sơn	138	4,69
Tri Tôn	83	2,82
Tịnh Biên	82	2,79
Tp. Long Xuyên	1098	37,32
TX. Châu Đốc	256	8,70
Tổng:	2942	100,00

(Nguồn: Kết quả khảo sát DN đến 31/12/ 2005 ở An Giang)

Phụ lục 8. Trình độ của đội ngũ chủ doanh nghiệp

DVT: người

Các tiêu chí	DNTN	CT CP	CT TNHH	HTX
Tổng số DN	50	5	40	5
HỌC VẤN-CHUYÊN MÔN				
THCS	21	0	5	2
THPT	19	1	24	2
TRUNG CẤP-CAO ĐẲNG	8	2	7	1
ĐẠI HỌC	2	2	4	0
TRÊN ĐẠI HỌC	0	0	0	0
NGOẠI NGỮ				
Không biết	47	4	36	5
A	2	0	3	0
B	1	1	1	0
C	0	0	0	0
TIN HỌC				
BIẾT SƠ SƠ	45	3	33	5
THÀNH THẠO	5	2	7	0

(Nguồn: Khảo sát 100 doanh nghiệp)

Phụ lục 9. Cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp qua 3 năm

ĐVT:%

	2003			2004			2005		
	Tổng số	Chia ra		Tổng số	Chia ra		Tổng số	Chia ra	
		Nợ phải trả	VCSH		Nợ phải trả	VCSH		Nợ phải trả	VCSH
<i>DNNN</i>	<i>100</i>	<i>56.16</i>	<i>43.84</i>	<i>100</i>	<i>56.89</i>	<i>43.11</i>	<i>100</i>	<i>63.92</i>	<i>36.08</i>
<i>DDNQD</i>	<i>100</i>	<i>46.77</i>	<i>53.23</i>	<i>100</i>	<i>54.91</i>	<i>45.09</i>	<i>100</i>	<i>53.48</i>	<i>46.52</i>
Tập thể	100	62.11	37.89	100	58.46	41.54	100	53.57	46.43
DN TN	100	29.54	70.46	100	37.62	62.38	100	36.48	63.52
CT TNHH	100	46.73	53.27	100	57.19	42.81	100	57.61	42.39
CT CP có vốn NN	100	64.9	35.1	100	72	28	100	59.4	40.6
CT CP không có vốn NN	100	81.77	18.23	100	82.36	17.64	100	78.59	21.41
<i>Kinh tế có vốn nước ngoài</i>	<i>100</i>	<i>115.17</i>	<i>-15.17</i>	<i>100</i>	<i>125.99</i>	<i>-25.99</i>	<i>100</i>	<i>89.96</i>	<i>10.04</i>

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Phụ lục 10. Nguồn huy động vốn của các DNNQD tỉnh An Giang

ĐVT:%

Nguồn vay	Tỷ lệ
Ngân hàng quốc doanh	18
Ngân hàng thương mại cổ phần	25
Doanh nghiệp khác	5
Chính phủ trợ giúp	2
Họ hàng, bạn bè, người quen	47
Vay nóng	43
Các tổ chức tài chính khác	4
Vốn tự có	73

(Nguồn: Qua khảo sát 100 doanh nghiệp)

Phụ lục 11. Một số chỉ tiêu bình quân 1 doanh nghiệp và bình quân 1 lao động năm 2005

Loại hình doanh nghiệp	DT thuần BQ/1 DN (triệu đồng)	Lợi nhuận BQ/ 1 DN (triệu đồng)	DT thuần BQ/1 lao động (triệu đồng)	Lợi nhuận BQ/ 1 lao động (triệu đồng)	Lợi nhuận BQ/1 đồng vốn (đồng)	Lợi nhuận BQ / 1 đồng DT (đồng)
<i>DNNN</i>	<i>253444</i>	<i>8745,25</i>	<i>619,226</i>	<i>21,367</i>	<i>0,067</i>	<i>0,035</i>
<i>DNNQD</i>	<i>12886,81</i>	<i>306,8789</i>	<i>556,818</i>	<i>13,26</i>	<i>0,061</i>	<i>0,024</i>
Tập thể	4129,883	283,85	90,667	6,232	0,025	0,069
DNTN	9519,798	110,9909	1290,77	15,049	0,057	0,012
CT TNHH	19215,9	465,1106	326,258	7,897	0,049	0,024
CTCP có vốn NN	351390,3	22965,17	593,565	38,793	0,169	0,065
CTCP không có vốn NN	11227,36	379,7857	146,626	4,96	0,009	0,034
<i>KT có vốn đầu tư nước ngoài</i>	<i>17703,33</i>	<i>-1719,33</i>	<i>296,704</i>	<i>-28,816</i>	<i>-0,037</i>	<i>-0,097</i>

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Phụ lục 12. Nguồn tư vấn hỗ trợ kinh doanh của các doanh nghiệp qua khảo sát

Từ bạn bè, người thân	41%
Từ các công ty tư vấn chuyên nghiệp	0%
Từ các hiệp hội, tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp	17%
Dựa vào kinh nghiệm bản thân chủ doanh nghiệp	97%
Từ đài, sách báo, Internet,...	15%

(Nguồn: Qua khảo sát 100 doanh nghiệp)

Phụ lục 13. Một số chỉ tiêu ứng dụng CNTT trong tiếp cận thông tin và thị trường

DVT: doanh nghiệp

DVT: doanh nghiệp	Tổng số DN	Số DN có máy vi tính		Số DN có mạng cục bộ (LAN)		Số DN có kết nối Internet		Số DN có website		Số DN có giao dịch thương mại điện tử	
		Tổng số	Tỷ lệ (%)	Tổng số	Tỷ lệ (%)	Tổng số	Tỷ lệ (%)	Tổng số	Tỷ lệ (%)	Tổng số	Tỷ lệ (%)
<i>DNNN</i>	24	24	100	18	75	21	87,5	9	37,5	4	16,67
<i>DNNQD</i>	1197	526	43,94	92	7,69	199	16,62	15	1,25	0	0
<i>Tập thể</i>	60	45	75	13	21,67	23	38,33	2	3,33	0	0
<i>DNTN</i>	882	291	32,99	14	1,59	80	9,07	1	0,11	0	0
<i>CTTNNH</i>	235	170	72,34	56	23,83	79	33,62	7	2,98	0	0
<i>CT CP có vốn NN</i>	6	6	100	4	66,67	6	100	2	33,33	0	0
<i>CT CP không có vốn NN</i>	14	14	100	5	35,71	11	78,57	3	21,43	0	0
<i>Kinh tế có vốn nước ngoài</i>	3	3	100	1	33,33	2	66,67	1	33,33	1	33,33

(Nguồn: Cục Thống kê An Giang)

Phụ lục 14. Mức độ hiểu biết về kiến thức pháp luật của các DN được khảo sát

DVT: doanh nghiệp

	Tổng số DN	1	2	3	4
Luật doanh nghiệp	100	5	85	10	0
Luật lao động	100	21	74	5	0
Luật hải quan	100	61	34	5	0
Luật bảo hiểm	100	70	24	6	0
Luật thuế	100	6	87	7	0
Luật môi trường	100	74	23	3	0
Luật đất đai	100	69	26	5	0

(Nguồn: Qua khảo sát 100 DN trong tỉnh)

(1: không biết gì cả; 2: Biết sơ sơ; 3: Biết tương đối tốt; 4: Biết rất rõ)

PHIẾU PHÒNG VẤN VỀ THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA KTTN TỈNH AN GIANG

Xin chào quý Anh/Chị, tôi là **Lưu Thị Thái Tâm**, học viên cao học ngành quản trị kinh doanh, trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Hiện nay, tôi đang thực hiện luận văn tốt nghiệp với chủ đề: **“Thực trạng và giải pháp nâng phát triển KTTN tỉnh An Giang”**. Trong cuộc phỏng vấn này, không có quan điểm, thái độ nào là đúng hay sai, mà tất cả đều là những thông tin hữu ích cho nghiên cứu của tôi. Vì thế tôi rất lấy làm vui mừng nếu được sự cộng tác chân thành của quý Anh/chị. Chúng tôi đảm bảo rằng tất cả những thông tin mà anh/chị cung cấp chỉ được sử dụng cho mục đích nghiên cứu và sẽ được đảm bảo bí mật.

Anh/chị vui lòng đánh dấu chọn vào câu trả lời thích hợp theo hướng dẫn sau đây:

1) Chỉ chọn một câu đúng với mình nhất

2) Câu hỏi có nhiều trả lời sẽ được gợi ý và chú thích

3) Những câu hỏi có câu trả lời đánh số từ 1 đến 5, thì anh/chị chỉ khoanh tròn vào 1 trong 5 số mà mình đồng ý nhất.

Trước tiên, xin vui lòng cho biết :

Họ và tên người trả lời: _____, giới tính: Nam, Nữ

Chức vụ: _____

I. THÔNG TIN VỀ DN

1.1. Tên DN: _____

Thuộc loại hình: Cty TNHH Cty Cổ phần DNTN HTX

Xã (phường) _____, Huyện (TT) _____, Tỉnh _____

Điện thoại _____

1.2. DN thành lập năm nào? _____

1.3. Hiện nay DN có bao nhiêu người?

< 10

10-50

50-100

100-200

200-300

>300

Trong đó khoảng bao nhiêu người là lao động có chuyên môn.....

Bao nhiêu người lao động phổ thông.....

1.4. Vốn điều lệ của DN là bao nhiêu?

< 1 tỷ

1- 5 tỷ

5 - 10 tỷ

> 10 tỷ

Trong đó VCSH chiếm %

1.5. Loại hình sản xuất-kinh doanh của DN là:

Nông/lâm/thủy sản

Dịch vụ

Dệt may/da giày

Thương mại

Khác: _____

1.6. Xin cho biết trình độ của chủ doanh nghiệp:

a/ Về trình độ học vấn-chuyên môn

Trung học cơ sở

Trung học phổ thông

Cao đẳng-Trung học chuyên nghiệp

Đại học Trên đại học

b/ Về trình độ ngoại ngữ

A B C Không biết

c/ Về trình độ tin học

A B C Không biết

II. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT/ KINH DOANH

2.1. Xin anh/chị đánh giá mức độ quan trọng của các yếu tố sau đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

	Hoàn toàn không quan trọng	Ít quan trọng	Trung hoà	Tương đối quan trọng	Rất quan trọng
Năng lực quản lý	1	2	3	4	5
Trình độ chuyên môn	1	2	3	4	5
Khả năng sáng tạo	1	2	3	4	5
Khả năng kỹ thuật	1	2	3	4	5
Ý chí vươn lên	1	2	3	4	5

2.2. Anh/chị hãy đánh giá mức độ khó khăn của DN đối với các tình huống sau:

	Rất thuận lợi	Tương đối thuận lợi	Trung bình	Hơi khó khăn	Rất khó khăn
Khả năng tiếp cận hay sử dụng công nghệ mới, tiên tiến	1	2	3	4	5
Khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng	1	2	3	4	5
Khả năng lập phương án kinh doanh	1	2	3	4	5
Khả năng tiếp cận công nghệ thông tin	1	2	3	4	5
Khả năng tiếp cận thông tin thị trường	1	2	3	4	5
Ký kết hợp đồng kinh tế	1	2	3	4	5
Khả năng về trình độ quản lý DN	1	2	3	4	5

2.3. Khả năng tài chính hiện giờ của doanh nghiệp là :

rất yếu khá yếu trung bình khá mạnh rất mạnh

2.4. Cho biết nguồn vốn vay của doanh nghiệp bao gồm những nguồn nào: (được chọn nhiều câu)

- () Ngân hàng quốc doanh
- () Ngân hàng thương mại cổ phần
- () Vay từ doanh nghiệp khác
- () Họ hàng, bạn bè, người thân
- () Vay nóng với lãi suất cao
- () Vốn tự có của bản thân
- () Khác _____

2.5. Các thiết bị, máy móc và công nghệ phục vụ trong sản xuất/kinh doanh của DN thuộc loại

- thô sơ lạc hậu
- trung bình
- tiên tiến
- rất hiện đại

2.7. Nguồn nguyên liệu đầu vào lấy từ đâu?

- mua từ địa phương trong tỉnh
 mua ngoài tỉnh

- Phải nhập khẩu từ nước ngoài qua trung gian
 Khác

2.8. Khách hàng của doanh nghiệp chủ yếu là ở đâu?

- trong tỉnh xuất khẩu
 ngoài tỉnh Khác

2.9. Vị trí mặt bằng nhà xưởng sản xuất kinh doanh có trùng với nơi ở không?

- có không

2.10. Doanh nghiệp có bao nhiêu máy vi tính?

Số lượng..... cái

2.11. Doanh nghiệp có nối mạng Internet không?

- có không

2.12. Doanh nghiệp của anh/chị có sử dụng loại dịch vụ nào sau đây:

- Thuê kế toán bên ngoài
 Tư vấn pháp lý ký kết hợp đồng kinh tế
 Lập kế hoạch phát triển từ 1-2 năm
 Lập chiến lược phát triển dài hạn.
 Khác

2.13. Doanh nghiệp sử dụng dịch vụ hỗ trợ kinh doanh từ các nguồn nào:

- Từ bạn bè, người thân
 Từ các công ty tư vấn chuyên nghiệp
 Từ các hiệp hội, tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp
 Từ đài, sách báo, Internet,...
 Dựa vào kinh nghiệm bản thân chủ doanh nghiệp

2.14. Trong 3 năm qua, DN đã tham dự các lớp tập huấn về (được chọn nhiều trả lời)

TT	Lĩnh vực	Đã học	Thích	Lý do thích
1	Quản lý doanh nghiệp			
2	Tài chính-kế toán			
3	Marketing			
4	Ngoại ngữ			
5	Tin học			
6	Quản lý nhân sự			
7	Lập dự án kinh doanh			
8	Khác			

2.15. Xin vui lòng cho biết mức độ thân thiện của DN với các đối tượng sau:

	Rất thuận lợi	Tương đối thuận lợi	Trung bình	Hơi khó khăn	Rất khó khăn
Quan hệ với chính quyền địa phương	1	2	3	4	5
Quan hệ với các trường Đại học, trung tâm đào tạo nghề-xúc tiến việc làm	1	2	3	4	5
Quan hệ với khách hàng	1	2	3	4	5

Quan hệ với tổ chức hiệp hội	1	2	3	4	5
Quan hệ với nhà cung ứng vật tư	1	2	3	4	5

2.16. Cho biết ý kiến của anh/chị về quản lý hành chính ở An Giang

1: không đồng ý 2: hơi đồng ý 3: đồng ý 4: rất đồng ý 5: không biết

Thủ tục và chi phí gia nhập thị trường hợp lý	1	2	3	4	5
Rất nhanh chóng khi giải quyết công việc với các cấp chính quyền	1	2	3	4	5
Thường bị cán bộ thuế ở địa phương làm khó khi họ không nhận được một khoảng chi phí không chính thức	1	2	3	4	5
Có sự phân biệt đối xử giữa DNTN và DN	1	2	3	4	5
Luôn được chính phủ thông báo một cách rõ ràng và minh bạch về những thay đổi chính sách và quy định có tác động đến ngành nghề sản xuất kinh doanh của mình	1	2	3	4	5

2.17. Anh/chị vui lòng chọn ra 9 yếu tố gây cản trở cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sau đó sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên từ 1 đến 9. Đánh số vào trong ngoặc móc. (1: Yếu tố gây khó khăn nhất, ..., 9: Yếu tố gây khó khăn ít nhất)

-] Thị trường không ổn định
-] Thuế suất cao
-] Thiếu thông tin thị trường
-] Cơ sở hạ tầng kém
-] Khó tiếp cận vốn vay ngân hàng
-] Thủ tục hành chính rườm rà
-] Thiếu lao động lành nghề
-] Khả năng sáng tạo của người lao động kém
-] Trình độ và kinh nghiệm quản lý DN

2.18. Anh chị hãy cho biết mức độ hiểu biết của mình về các bộ Luật sau:

	1	2	3	4
Luật doanh nghiệp	1	2	3	4
Luật lao động	1	2	3	4
Luật hải quan	1	2	3	4
Luật bảo hiểm	1	2	3	4
Luật thuế	1	2	3	4
Luật môi trường	1	2	3	4
Luật đất đai	1	2	3	4

(1: không biết gì cả; 2: Biết sơ sơ; 3: Biết tương đối tốt; 4: Biết rất rõ)

2.19. Anh chị có biết về tổ chức WTO (chức năng, hoạt động)?

- Biết Không biết

2.20. Anh/chị có cho rằng sau khi Việt Nam gia nhập WTO thì nền kinh tế cả nước nói chung và doanh nghiệp của anh/chị nói riêng cũng chịu ảnh hưởng tác động không?

- Có Không có

