

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM
VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

***Sinh viên thực hiện* : Nguyễn Thu Trang**

***Lớp* : Nhật 3**

***Khóa* : 45E**

***Giáo viên hướng dẫn* : TS. Từ Thuý Anh**

Hà Nội - 05/2010

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA	5
CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	5
1.1. Lý luận chung về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	5
1.1.1. Khái niệm.....	5
1.1.2. Các phương pháp phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	7
1.1.2.1. Phương pháp phân tích theo quan điểm quản trị chiến lược ..	7
1.1.2.2. Phương pháp phân tích theo quan điểm tâm cố điển.....	9
1.1.2.3. Phương pháp phân tích theo quan điểm tổng hợp	9
1.1.3. Các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. 11	11
1.1.3.1. Thị phần của doanh nghiệp.....	11
1.1.3.2. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm.....	11
1.1.3.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh	14
1.1.4. Các nhân tố tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	14
1.1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp	14
1.1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	16
1.2. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	18
1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	18
1.2.2. Ưu, nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa	21
1.2.2.1. Ưu điểm	21
1.2.2.2. Nhược điểm.....	22
1.2.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	23

1.3. Kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước.....	27
<i>1.3.1. Kinh nghiệm của Nhật Bản.....</i>	<i>27</i>
<i>1.3.2. Kinh nghiệm của Thái Lan.....</i>	<i>31</i>
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM	33
2.1. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	33
<i>2.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.....</i>	<i>33</i>
<i>2.1.2. Quá trình phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam</i>	<i>35</i>
<i>2.1.3. Sự cần thiết phải nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam</i>	<i>38</i>
2.2. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.....	40
<i>2.2.1. Thị phần của doanh nghiệp.....</i>	<i>40</i>
<i>2.2.2. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm</i>	<i>43</i>
<i>2.2.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh.....</i>	<i>46</i>
2.3. Các nhân tố bên trong của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	47
<i>2.3.1. Năng lực tổ chức, quản lý và trình độ của đội ngũ lao động</i>	<i>47</i>
<i>2.3.2. Năng lực tài chính</i>	<i>50</i>
<i>2.3.3. Trình độ công nghệ.....</i>	<i>54</i>
2.4. Các nhân tố bên ngoài của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	56
<i>2.4.1. Đánh giá của Ngân hàng thế giới (WB).....</i>	<i>56</i>
<i>2.4.2. Đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF)</i>	<i>57</i>
<i>2.4.2.1. Môi trường thể chế.....</i>	<i>59</i>
<i>2.4.2.2. Cơ sở hạ tầng.....</i>	<i>61</i>
<i>2.4.2.3. Kinh tế vĩ mô.....</i>	<i>62</i>
<i>2.4.2.3. Y tế và giáo dục phổ thông</i>	<i>63</i>

2.5.1. Bối cảnh trong nước và quốc tế	64
2.5.1.1. Bối cảnh trong nước	64
2.5.1.2. Bối cảnh quốc tế	66
2.5.2. Cơ hội đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	67
2.5.3. Thách thức đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	68
2.6. Đánh giá chung về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	70
2.6.1. Thành tựu	70
2.6.2. Hạn chế.....	71
CHƯƠNG III: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM	72
3.1. Định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	72
3.1.1. Định hướng về phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	72
3.1.2. Quan điểm về nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	75
3.1.2.1. Cần nhận thức đúng về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa	75
3.1.2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là kết quả tổng hợp của nhiều yếu tố và chịu tác động của nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.....	76
3.1.2.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là quá trình lâu dài, phức tạp và thường xuyên liên tục	76
3.2. Một số kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	77
3.2.1. Đối với Nhà nước.....	77
3.2.1.1. Hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật	77

3.2.1.2. Hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng.....	78
3.2.1.3. Ổn định kinh tế vĩ mô.....	79
3.2.1.4. Hỗ trợ nguồn vốn.....	80
3.2.1.5. Hỗ trợ phát triển công nghệ.....	82
3.2.1.6. Phát triển nguồn nhân lực.....	83
3.2.1.7. Một số giải pháp khác.....	84
3.2.2. Đối với doanh nghiệp.....	85
3.2.2.1. Xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực .	85
3.2.2.2. Huy động, quản lý, sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, tài sản doanh nghiệp.....	87
3.2.2.3. Nâng cao năng lực công nghệ.....	88
3.2.2.4. Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.....	89
3.2.2.5. Tăng cường xây dựng và quảng bá thương hiệu.....	90
3.2.2.6. Phát triển thị phần của doanh nghiệp.....	91
KẾT LUẬN.....	93
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	95
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
APEC	Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương
CNH – HDH	Công nghiệp hoá - hiện đại hoá
CNTT	Công nghệ thông tin
CTCP	Công ty cổ phần
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
DT	Doanh thu
DTT	Doanh thu thuần
ĐTNN	Đầu tư nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GMP	Tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất
IFC	Công ty tài chính quốc tế
ISO	Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế
LĐ	Lao động
ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức
OECD	Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
UNIDO	Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên hợp quốc
UNCTAD	Hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và phát triển
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
WB	Ngân hàng thế giới
WEF	Diễn đàn kinh tế thế giới
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa, nhỏ, siêu nhỏ của WB/IFC .	19
Bảng 1.2: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa, nhỏ, siêu nhỏ của EU.....	20
Bảng 2.1: Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp Việt Nam.....	46
năm 2007	46
Bảng 2.2: Trình độ giám đốc của DNNVV Việt Nam năm 2005	48
Bảng 2.3: Số lượng DNNVV theo tiêu chí về vốn giai đoạn 2000-2007	50
Bảng 2.4: Vốn bình quân của doanh nghiệp phân theo loại hình và ngành nghề năm 2005	52
Bảng 2.5: Xếp hạng mức độ dễ dàng trong kinh doanh của Việt Nam.....	56
Bảng 2.6: Xếp hạng các tiêu chí cạnh tranh quốc gia ở Việt Nam	58

DANH MỤC BIỂU

Biểu đồ 2.1: Số lượng các DNNVV Việt Nam giai đoạn 2000-2009	36
Biểu đồ 2.2: Lĩnh vực hoạt động của DNNVV Việt Nam năm 2007	38
Biểu đồ 2.3: Kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.....	41
giai đoạn 2000-2009.....	41
Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng về thị trường xuất khẩu của DNNVV năm 2007	43

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Kinh nghiệm ở hầu hết các nước trên thế giới cho thấy dù quốc gia phát triển hay đang phát triển thì mô hình DNNVV đều giữ vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Không những vậy, DNNVV còn góp phần tạo ra sự ổn định về chính trị xã hội thông qua giải quyết vấn đề việc làm và tạo phúc lợi xã hội. Việc phát triển DNNVV góp phần tăng trưởng, ổn định, chuyển dịch cơ cấu kinh tế; giảm bớt sự chênh lệch giàu nghèo; hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp lớn; khôi phục, giữ gìn và phát triển các làng nghề thủ công truyền thống...

Ở một nước nền kinh tế nông nghiệp là chủ yếu như nước ta, DNNVV chính là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng CNH - HĐH. Loại hình doanh nghiệp này đã đóng góp khoảng 40% GDP của cả nước và tạo công ăn việc làm cho rất nhiều người lao động. Từ khi nước ta thực hiện công cuộc đổi mới, phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa đến nay DNNVV đã có bước phát triển lớn về qui mô. Bên cạnh đó, nhờ chiến lược phát triển kinh tế xã hội chung của đất nước cũng như các chủ trương chính sách vĩ mô của Nhà nước như chính sách mở cửa hội nhập quốc tế, phát triển kinh tế nhiều thành phần, và các văn bản pháp luật khác như Luật khuyến khích đầu tư trong nước, Luật doanh nghiệp, Nghị định 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV đã tạo môi trường cạnh tranh thuận lợi cho các DNNVV và thu được những kết quả nhất định.

Đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam đang phát triển theo hướng CNH - HĐH, ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, bên cạnh những cơ hội còn có rất nhiều thách thức đặt ra đối với sự phát triển

Comment [m1]:

của các DNNVV. Hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi sự thay đổi mạnh mẽ từ phía Chính phủ cũng như bản thân các DNNVV phải nhanh chóng khắc phục những khó khăn trở ngại, phát huy những mặt mạnh của mình để nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

Do đó, việc tìm hiểu, nghiên cứu, đánh giá nghiêm túc thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNNVV sẽ đưa ra một bức tranh khái quát về các DNNVV Việt Nam. Dựa trên cơ sở phân tích về thực trạng để thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của các doanh nghiệp trong thời gian qua, từ đó đưa ra những kiến nghị phù hợp có ý nghĩa quan trọng giúp DNNVV nâng cao sức cạnh tranh của mình trong sân chơi chung với rất nhiều đối thủ lớn mạnh trong và ngoài nước. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, tác giả đã chọn đề tài nghiên cứu: ***“Thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam và một số kiến nghị”*** làm đề tài khoá luận tốt nghiệp.

2. Tình hình nghiên cứu

Nhận thức được tầm quan trọng của DNNVV đối với sự phát triển kinh tế - xã hội, đã có một số chương trình nghiên cứu khá qui mô ở cấp Bộ, Ngành và của một số chuyên gia, nhà nghiên cứu. Tuy nhiên cách tiếp cận, đánh giá năng lực cạnh tranh có nhiều quan điểm khác nhau. Với đề tài này, tác giả đã chọn hướng đánh giá theo quan điểm tổng hợp để có cái nhìn đa chiều về năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở Việt Nam

3. Mục đích nghiên cứu

Đánh giá năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam để đưa ra giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNNVV trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam đang phát triển theo hướng CNH - HĐH, ngày càng hội nhập kinh tế quốc tế.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục đích nghiên cứu trên, khoá luận có những nhiệm vụ nghiên cứu sau:

- Hệ thống hoá lý luận về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV trong giai đoạn hiện nay.

- Đưa ra khái niệm DNNVV Việt Nam, phân tích đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của DNNVV từ đó đưa ra điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của doanh nghiệp.

- Đề xuất một số biện pháp đối với Chính phủ trong việc hỗ trợ các DNNVV đồng thời gợi ý một số biện pháp đối với các doanh nghiệp này nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Khoá luận nghiên cứu lý luận và thực tiễn năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu:

- Thời gian: Nghiên cứu thực trạng năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Việt Nam trong những năm gần đây, cụ thể giai đoạn 2000-2010.

- Không gian: Tất cả các doanh nghiệp nằm trong lãnh thổ Việt Nam thoả mãn định nghĩa Nghị định 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ về DNNVV. Mặt khác, khoá luận cũng giới hạn nghiên cứu năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện nay, trong điều kiện nền kinh tế đang phát triển ở giai đoạn nền tảng của sự nghiệp CNH - HĐH đất nước, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng cao.

6. Phương pháp nghiên cứu

Khoá luận sử dụng các phương pháp nghiên cứu cơ bản trên cơ sở phương pháp luận như phương pháp thống kê, phương pháp điều tra phân tích so sánh kết hợp với phương pháp phân tích theo quan điểm tổng hợp. Bên cạnh đó, khoá luận còn kết hợp giữa lý luận và thực tiễn thông qua các tài liệu

và việc tìm hiểu, tham khảo ý kiến của các nhà doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính sách, chuyên gia trong lĩnh vực phát triển DNNVV. Khoá luận cũng vận dụng các quan điểm, đường lối chính sách về phát triển DNNVV của Đảng và Nhà nước để làm sáng tỏ vấn đề nghiên cứu.

7. Bố cục của khoá luận tốt nghiệp

Ngoài phần mục lục, lời mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục, khoá luận được chia thành 3 chương như sau:

Chương 1: Một số lý luận chung về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chương 2: Thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam.

Chương 3: Một số kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam.

Nhân dịp này, tôi xin bày tỏ lời cảm ơn chân thành tới TS. Từ Thuý Anh đã tận tình giúp đỡ và hướng dẫn tôi trong quá trình thực hiện khoá luận này. Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các thầy cô giáo giảng viên Trường Đại học Ngoại Thương đã truyền đạt cho tôi những kiến thức quý báu trong suốt thời gian tôi học tập tại trường.

Hà Nội, tháng 05/2010

Sinh viên

Nguyễn Thu Trang

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1. Lý luận chung về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm

Hiện nay có rất nhiều cách hiểu khác nhau về khái niệm cạnh tranh nói chung và cạnh tranh trong kinh tế nói riêng. Khái niệm này sử dụng trong phạm vi doanh nghiệp, phạm vi ngành, phạm vi quốc gia hoặc phạm vi liên quốc gia. Cạnh tranh trong kinh tế có thể hiểu là đấu tranh để giành lấy thị trường tiêu thụ sản phẩm bao gồm hàng hoá và dịch vụ bằng các phương pháp và biện pháp khác nhau như kỹ thuật, kinh tế, chính trị, quân sự, tâm lý xã hội¹. Đây chính là hiện tượng phổ biến mang tính tất yếu và là một qui luật cơ bản trong kinh tế thị trường. Cạnh tranh bao giờ cũng có tính chất hai mặt: tích cực và tiêu cực. Một mặt, cạnh tranh là động lực mạnh mẽ thúc đẩy các chủ thể kinh doanh hoạt động hiệu quả hơn trên cơ sở nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả vì sự sống còn và phát triển của mình. Mặt khác, cạnh tranh cũng có thể dẫn đến nguy cơ tranh giành, giành giật, khống chế lẫn nhau... thậm chí gây rối loạn, đổ vỡ. Do đó một môi trường cạnh tranh lành mạnh hợp pháp là điều vô cùng cần thiết để các doanh nghiệp phát triển trong nền kinh tế thị trường.

Trong cạnh tranh sẽ có những mức độ, khả năng cạnh tranh mạnh yếu khác nhau. Khả năng cạnh tranh đó gọi là năng lực cạnh tranh hay sức cạnh tranh. Hiện nay cũng có rất nhiều quan điểm khác nhau về thuật ngữ này mà vẫn chưa có sự thống nhất.

¹ Trần Sửu 2006, tr. 26.

Theo từ điển thuật ngữ chính sách thương mại¹: *Năng lực cạnh tranh là năng lực của một doanh nghiệp hoặc một ngành, thậm chí một quốc gia không bị doanh nghiệp khác, ngành khác hoặc nước khác đánh bại về mặt kinh tế. Tuy nhiên quan niệm này mang tính định tính, khó có thể định lượng được.*

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế OECD²: *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là sức sản xuất ra thu nhập tương đối cao trên cơ sở sử dụng các yếu tố sản xuất có hiệu quả làm cho các doanh nghiệp phát triển bền vững trong điều kiện cạnh tranh quốc tế.* Theo M.Porter (1990): *Năng suất lao động là thước đo duy nhất về năng lực cạnh tranh.* Tuy nhiên, quan niệm này chưa gắn với các mục tiêu và nhiệm vụ của doanh nghiệp.

Theo Tổ chức UNCTAD thuộc Liên hiệp quốc³: *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là năng lực của doanh nghiệp trong việc giữ vững hoặc tăng thị phần một cách vững chắc hay năng lực hạ giá thành hoặc cung cấp sản phẩm bền, đẹp, rẻ của doanh nghiệp.* Tuy nhiên, quan niệm này lại không đề cập đến yếu tố sản xuất của doanh nghiệp.

Đối với Việt Nam hiện nay, với trình độ phát triển kinh tế còn thấp nhưng đặt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, việc đưa ra khái niệm năng lực cạnh tranh là không đơn giản. Có thể hiểu khái niệm năng lực cạnh tranh như sau: *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thu hút và sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất nhằm đạt lợi ích kinh tế cao và bền vững⁴.* Khái niệm này có đề cập đến yếu tố sản xuất và mục tiêu, nhiệm vụ của doanh nghiệp và được coi là khá phù hợp trong bối cảnh Việt Nam hiện nay.

¹ *Dictionary of Trade Policy* 1997

² Bạch Thụ Cường 2002, tr. 323.

³ Phan Trọng Phúc 2007, tr. 22.

⁴ Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 29.

1.1.2. Các phương pháp phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Khi phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có rất nhiều phương pháp khác nhau. Trong phạm vi luận văn sẽ trình bày ba phương pháp được coi là phù hợp khi phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đó là phương pháp phân tích theo quan điểm quản trị chiến lược, phương pháp phân tích theo quan điểm tân cổ điển và phương pháp phân tích theo quan điểm tổng hợp¹.

1.2.2.1. Phương pháp phân tích theo quan điểm quản trị chiến lược

Quan điểm quản trị chiến lược được thể hiện qua các công trình của M.Porter trong những năm 1980. Phương pháp này phân tích theo cấu trúc các nguồn lực của doanh nghiệp và chính là nền tảng cho mô hình “khối kim cương” các yếu tố xác định lợi thế cạnh tranh quốc gia. Nội dung của phương pháp này gồm 2 công đoạn phân tích chính sau:

- Phân tích cấu trúc ngành hàng mà doanh nghiệp đang tham gia.
- Phân tích lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên cơ sở xác định nguồn lực riêng biệt.

a) Phân tích theo cấu trúc ngành

Theo M.Porter, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được xem xét theo năm yếu tố của môi trường kinh doanh kinh tế vi mô:

1. Đối thủ cạnh tranh hiện tại trong cùng một ngành.
2. Doanh nghiệp cung cấp các sản phẩm hay dịch vụ thay thế.
3. Vị thế của các nhà cung ứng.
4. Vị thế của người mua.
5. Sự thâm nhập ngành của các doanh nghiệp mới.

Phương pháp này có ưu điểm trong việc phân tích một ngành cụ thể nào đó. Các doanh nghiệp thường sử dụng phương pháp này để phân tích xem họ có nên gia nhập một thị trường nào đó hoặc hoạt động trong một thị trường

¹ Phan Trọng Phúc 2007, tr. 25-27.

nào đó hay không. Tuy nhiên, ở đây chỉ xét đến môi trường kinh tế vi mô ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và ít đề cập đến ảnh hưởng của môi trường vĩ mô cũng như năng lực nội tại của bản thân doanh nghiệp. Nên nếu phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói chung, cụ thể là phân tích năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam theo quan điểm này sẽ rất phiến diện và có thể đánh giá sai năng lực cạnh tranh thực sự của doanh nghiệp.

b) Phân tích lợi thế cạnh tranh dựa trên các nguồn lực riêng biệt

Từ đầu những năm 1990, quan điểm quản trị chiến lược đã có những bước phát triển mạnh mẽ trong việc nghiên cứu lợi thế cạnh tranh dựa trên các nguồn lực hữu hình và vô hình. Cơ sở của lý thuyết này là việc thừa nhận các doanh nghiệp trong một chiến lược thích hợp và có thể sử dụng các nguồn lực của mình để thu được các khoản lợi nhuận cao hơn mức bình quân trên thị trường trong thời gian tương đối dài. Nguồn lực của doanh nghiệp bao gồm: các vốn tài sản, vốn tài chính; vốn con người, tri thức, thông tin; các tài sản vô hình như danh tiếng của doanh nghiệp và địa vị thị trường; các quá trình ra quyết định... Tuy nhiên không phải mọi nguồn lực đều sẽ tạo ra được các khoản lợi nhuận cao hơn, nhất là các nguồn lực mà các đối thủ cạnh tranh cũng sử dụng rộng rãi. Theo lý thuyết này, lợi thế cạnh tranh dựa trên nguồn lực riêng biệt được duy trì nhờ bốn đặc trưng:

1. Nguồn lực phải thực giá trị, nghĩa là nó đóng góp tích cực cho việc khai thác vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

2. Nguồn lực phải hiếm hoi, các đối thủ cạnh tranh không thể có được một cách dễ dàng, rộng rãi.

3. Nguồn lực phải có tính khó bắt chước hay mô phỏng.

4. Nguồn lực không dễ bị thay thế bởi nguồn lực khác.

Tóm lại, để có được lợi thế cạnh tranh, các nguồn lực của doanh nghiệp phải khác biệt, rất khó lưu chuyển và bắt chước.

Cũng như cách phân tích ở trên, phân tích theo phương pháp này chỉ dựa vào đặc trưng của nguồn lực nên vẫn chưa toàn diện và vì vậy cần phải có phương pháp phân tích mới tốt hơn.

1.1.2.2. Phương pháp phân tích theo quan điểm tâm cổ điển

Quan điểm tâm cổ điển dựa trên lý thuyết thương mại truyền thống xem xét lợi thế cạnh tranh hay năng lực cạnh tranh đối với sản phẩm qua lợi thế so sánh về chi phí và năng suất. Lợi thế so sánh theo phương pháp này là lợi thế về chi phí thấp.

Đây là phương pháp phân tích định lượng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dựa trên các số liệu điều tra thực tế. Các chỉ số về chi phí sản xuất cho biết doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh và tồn tại hay không trong môi trường giá cả thị trường và trong bối cảnh có sự thay đổi chính sách như chính sách thương mại. Ngoài ra còn có các chỉ số như giá thành sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh, năng suất, chi phí nhân công... Hệ thống các chỉ số này thường được đánh giá kết hợp các chỉ số đo mức độ bảo hộ, thuế và trợ cấp, tỷ giá hối đoái... Do đó, khi phân tích định lượng các chỉ số này đòi hỏi phải điều tra mẫu các doanh nghiệp để có thể thu thập được thông tin đáng tin cậy, hơn nữa việc tính toán lại khá phức tạp. Vì vậy, việc đo lường chi phí và nhất là năng suất phải dựa trên những giả thuyết đơn giản hoá so với thực tế nên xem xét theo quan điểm này vẫn có phần phiến diện.

1.1.2.3. Phương pháp phân tích theo quan điểm tổng hợp

Quan điểm tổng hợp phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong trạng thái động. Theo quan điểm này, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được phân tích trong mối quan hệ hữu cơ với môi trường mà doanh nghiệp đang hoạt động trong đó. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh sẽ bao gồm môi trường bên trong và môi trường bên ngoài của doanh nghiệp.

Môi trường bên trong doanh nghiệp chính là các yếu tố nội lực của doanh nghiệp như năng lực tổ chức và quản lý, trình độ công nghệ, năng lực tài chính, sản phẩm hay dịch vụ do doanh nghiệp tạo ra, khả năng liên kết nội bộ hay liên kết bên ngoài, khả năng nghiên cứu và triển khai nội bộ (R&D)... có vai trò quyết định trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Môi trường bên ngoài doanh nghiệp bao gồm môi trường kinh tế vĩ mô và môi trường kinh tế vi mô. Đối với hoạt động kinh tế vi mô, doanh nghiệp có quan hệ tương tác với các lực lượng khác trong môi trường như áp lực từ phía đối thủ cạnh tranh hiện tại và tiềm năng, vị thế của người bán và người mua thậm chí sản phẩm, dịch vụ có thể thay thế được. Còn đối với hoạt động kinh tế vĩ mô như những thể chế, chính sách của Nhà nước; cơ sở hạ tầng... doanh nghiệp không có khả năng kiểm soát mà chỉ có thể tìm cách thích nghi.

Các nhân tố ảnh hưởng đó sẽ tác động đến doanh nghiệp và được đánh giá qua hệ thống các chỉ tiêu như thị phần, hiệu quả hoạt động kinh doanh, năng lực cạnh tranh của sản phẩm, năng suất các yếu tố sản xuất...

Như vậy, có thể nói phương pháp phân tích năng lực cạnh tranh theo quan điểm tổng hợp thể hiện đầy đủ những phân tích định tính, định lượng và trong cả quá trình vận động của doanh nghiệp. Do đó, phương pháp này được coi là phù hợp và được sử dụng khá rộng rãi khi phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, cụ thể là DNNVV Việt Nam. Trong luận văn cũng sử dụng phương pháp theo quan điểm tổng hợp để phân tích. Tuy nhiên trên thực tế để nghiên cứu đầy đủ theo phương pháp này không phải là điều dễ dàng. Phạm vi luận văn chỉ đề cập đến một số chỉ tiêu chính đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cũng như các nhân tố chính bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.1.3. Các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp¹

Để đánh giá được năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần phải sử dụng tổng hợp nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu như thị phần của doanh nghiệp, năng lực cạnh tranh của sản phẩm, hiệu quả sản xuất kinh doanh, năng suất các yếu tố sản xuất, khả năng liên kết và hợp tác của doanh nghiệp, cho thấy kết quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và thông qua đó thể hiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Dưới đây là một số chỉ tiêu quan trọng chủ yếu nhằm phân tích, đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp:

1.1.3.1. Thị phần của doanh nghiệp

Thị phần của doanh nghiệp là một trong những tiêu chí quan trọng thể hiện vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Thị phần là phần thị trường mà doanh nghiệp bán được sản phẩm của mình một cách thường xuyên và có xu hướng phát triển. Doanh nghiệp có thị phần lớn và bền vững thì năng lực cạnh tranh càng cao và ngược lại. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, tiêu chí này phải được thể hiện cả ở thị trường nội địa và trên thị trường quốc tế.

Thị phần được đo bằng tỷ lệ doanh thu hay số lượng sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp trong một giai đoạn nhất định so với tổng số doanh thu hay sản lượng tiêu thụ trên thị trường.

Như vậy thị phần thể hiện khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp hay nói cách khác là thể hiện năng lực cạnh tranh về yếu tố đầu ra.

1.1.3.2. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào năng lực cạnh tranh của sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất ra. Đây là chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả hoạt động cũng như phản ánh khả năng đáp ứng

¹ Trần Sửu 2006, tr. 107-114.
Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 38-42.

nhu cầu thị trường của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sản phẩm có sức cạnh tranh cao thì doanh nghiệp đó mới có sức cạnh tranh trên thị trường. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm lại chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố trong đó có các yếu tố cơ bản như chất lượng sản phẩm, giá cả hợp lý, mẫu mã hợp thời đáp ứng nhu cầu khách hàng.

a) Chất lượng và chủng loại sản phẩm

Chất lượng sản phẩm là mức độ của một tập hợp các đặc tính sản phẩm làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Chất lượng sản phẩm là một chỉ tiêu tổng hợp gồm các chỉ tiêu kỹ thuật và chỉ tiêu kinh tế. Chỉ tiêu kỹ thuật thể hiện qua chỉ tiêu công dụng, thẩm mỹ, an toàn - vệ sinh, tiện dụng. Chỉ tiêu kinh tế thể hiện qua chi phí sản xuất, chi phí đảm bảo chất lượng, chi phí sử dụng và chi phí môi trường. Phần lớn các chỉ tiêu này được so sánh theo tiêu chuẩn của ngành, quốc gia hay quốc tế.

Sản xuất sản phẩm có chất lượng cao sẽ đem lại hiệu quả lớn cho doanh nghiệp. Thực tiễn trên thế giới các quốc gia có nền kinh tế phát triển như Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc, Mỹ... lấy chất lượng là mục tiêu hàng đầu đã có những bước phát triển thần kỳ. Trước hết, sản phẩm chất lượng sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm rất nhiều. Chất lượng gắn với tỷ lệ phế phẩm nhỏ do đó sẽ không gây hoặc ít lãng phí nguồn lực, nguyên vật liệu để sản xuất ra sản phẩm đó. Hơn nữa sản phẩm chất lượng cao, không khuyết tật sẽ giúp doanh nghiệp không phải bỏ chi phí lao động, thời gian, nguyên liệu, hao mòn máy móc để khắc phục những lỗi hư hỏng góp phần làm giảm chi phí sản xuất. Không những vậy, sản phẩm có chất lượng tốt làm cho chi phí sử dụng và chi phí môi trường giảm. Với việc chuyên biệt hoá, khác biệt hoá sản phẩm với chất lượng cũng như tính năng vượt trội, doanh nghiệp vẫn có thể đặt giá sản phẩm cao hơn hẳn đối thủ cạnh tranh nhằm thu được lợi nhuận lớn. Bên cạnh đó, chất lượng là yếu tố quan trọng khiến người tiêu dùng trong và ngoài nước tin tưởng, ấn tượng tốt về sản phẩm, về con người, đất nước, nền văn hoá tạo

ra sản phẩm đó, góp phần nâng cao uy tín của doanh nghiệp thậm chí quốc gia hay nền văn hoá trên trường quốc tế.

Bên cạnh nâng cao chất lượng sản phẩm, việc đa dạng hoá sản phẩm cũng là công cụ hữu ích nhằm nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp. Để sản phẩm duy trì và chiếm thị phần lớn, việc nghiên cứu sản phẩm mới, đưa ra thị trường các sản phẩm khác nhau sẽ kịp thời đáp ứng nhu cầu phong phú của người tiêu dùng. Như vậy, doanh nghiệp có chất lượng sản phẩm tốt và đa dạng hoá sản phẩm sẽ có vị thế cạnh tranh cao trên thị trường.

b) Giá cả sản phẩm

Giá cả sản phẩm là yếu tố quan trọng trong việc đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nếu các sản phẩm cùng loại có chất lượng tương tự nhau, dịch vụ khách hàng được cung cấp như nhau thì tiêu chí về giá sẽ là tiêu chí quyết định sự lựa chọn của người tiêu dùng. Giá cả cũng ảnh hưởng lớn đến thị phần của doanh nghiệp. Trung Quốc cũng là một ví dụ điển hình cho sự thành công trong việc cạnh tranh giá thấp. Các mặt hàng của Trung Quốc như dệt may, da giày, điện tử đã có mặt trên hầu khắp các quốc gia trên thế giới và được người tiêu dùng đón nhận. Sức cạnh tranh này chủ yếu do sản phẩm của Trung Quốc có giá thấp hơn nhiều so với sản phẩm cùng loại của các đối thủ cạnh tranh.

Ngoài chất lượng và giá cả còn có rất nhiều yếu tố như thời gian cung cấp hàng hoá và dịch vụ đi kèm... tác động đến năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Khi cung cấp sản phẩm kịp thời sẽ giúp đối tác thực hiện đúng kế hoạch đồng thời nắm bắt được thời cơ. Cung cấp nhanh cũng chính là yếu tố thu hút các đơn hàng. Mặt khác, các dịch vụ đi kèm trong hệ thống phục vụ khách hàng trong và sau khi bán hàng như việc hướng dẫn sử dụng, theo dõi sử dụng, bảo trì, bảo hành... cũng góp phần củng cố niềm tin, mối quan hệ với khách hàng, nhờ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

1.1.3.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện kết quả thu được của doanh nghiệp so với chi phí bỏ ra và được đo bằng rất nhiều tiêu chí như tỷ suất lợi nhuận, chi phí trên đơn vị sản phẩm, chỉ số hiệu quả kỹ thuật... Trong phạm vi đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung, chỉ tiêu hiệu quả được thể hiện bằng lợi nhuận hay tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp là một chỉ tiêu tổng hợp thể hiện mức độ đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, được tính bằng trị số tuyệt đối (lợi nhuận thu được trên một đơn vị vốn kinh doanh hoặc lợi nhuận thu được trên một đơn vị doanh thu) hoặc số tương đối (tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp so với tỷ suất lợi nhuận trung bình của ngành hoặc thị trường). Chỉ tiêu này sẽ cho thấy rõ hơn mức độ hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.4. Các nhân tố tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chịu tác động của rất nhiều nhân tố. Trong bối cảnh môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, việc xây dựng, đầu tư và phát triển các nhân tố để có thể trở thành lợi thế cạnh tranh có ý nghĩa rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Theo quan điểm tổng hợp khi phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có thể chia các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp làm hai nhóm: các nhân tố bên trong doanh nghiệp và các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

1.1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp¹

Các nhân tố bên trong doanh nghiệp bao gồm các yếu tố doanh nghiệp có khả năng kiểm soát và khống chế được. Dưới đây là một số yếu tố chủ yếu tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp:

¹ Trần Sửu 2006, tr. 60-63.
Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 50-62.

a) Năng lực tổ chức, quản lý và trình độ của đội ngũ lao động

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hoạt động được đều phải có đội ngũ lãnh đạo. Người lãnh đạo có vai trò quan trọng trong việc vạch ra phương hướng, đường lối; quản lý và điều hành; thực hiện các công việc đối nội, đối ngoại của doanh nghiệp. Do đó, năng lực tổ chức, quản lý là yếu tố có vai trò quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói chung. Năng lực tổ chức, quản lý của đội ngũ lãnh đạo thể hiện ở văn hoá, trình độ học vấn, có khả năng quan sát, phân tích nắm bắt cơ hội kinh doanh, giải quyết các vấn đề thực tiễn đặt ra, am hiểu kiến thức về pháp luật trong hoạt động kinh doanh...

Bên cạnh đó, trình độ lực lượng lao động cũng là yếu tố tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trình độ lực lượng lao động có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và độ tinh xảo của sản phẩm, đồng thời ảnh hưởng đến năng suất và chi phí của doanh nghiệp. Do đó, một doanh nghiệp có đội ngũ lao động lành nghề, trình độ học vấn cao sẽ có lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

b) Năng lực tài chính

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều cần phải có năng lực về tài chính. Năng lực tài chính bao gồm nguồn vốn kinh doanh, khả năng huy động vốn, hiệu quả sử dụng vốn... Trước hết, vốn là tiền đề đối với các yếu tố sản xuất. Doanh nghiệp huy động vốn kịp thời thì quá trình kinh doanh mới diễn ra liên tục và thuận lợi. Hơn nữa, việc sử dụng vốn hiệu quả có ý nghĩa rất quan trọng trong việc giảm chi phí vốn, giảm giá thành sản phẩm. Do đó, năng lực tài chính phản ánh sức mạnh kinh tế của doanh nghiệp, là điều kiện bắt buộc phải có để doanh nghiệp thành công trong kinh doanh và nâng cao sức cạnh tranh.

c) Trình độ công nghệ

Công nghệ phản ánh năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh. Năng lực công nghệ trước hết thể hiện trình độ công nghệ của máy móc, thiết bị và kỹ thuật sản xuất mà doanh nghiệp đang sử dụng. Việc áp dụng công nghệ hiện đại có ý nghĩa quan trọng trong việc sử dụng ít nhân lực, rút ngắn thời gian sản xuất, giảm mức tiêu hao năng lượng, tăng năng suất, hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm và không gây ô nhiễm môi trường.

Trong thế giới đang bước vào nền kinh tế tri thức cùng với quá trình toàn cầu hoá, năng lực công nghệ còn được thể hiện qua việc ứng dụng CNTT vào doanh nghiệp. Năng lực CNTT cao sẽ giúp doanh nghiệp cập nhật kịp thời thông tin thị trường trong và ngoài nước về nguồn nguyên liệu, đối thủ cạnh tranh để đưa ra phương án sản xuất tối ưu và phản ứng nhanh nhạy trước những biến đổi của thị trường. Hơn nữa, với sự bùng nổ CNTT như hiện nay thì đây chính là công cụ hữu hiệu để quản lý, thực hiện các giao dịch một cách nhanh chóng, tiện lợi đồng thời tăng cường khả năng kết nối doanh nghiệp với thị trường tiêu thụ sản phẩm.

1.1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp bao gồm các nhân tố vi mô và vĩ mô doanh nghiệp không có khả năng kiểm soát nhưng có ảnh hưởng lớn đến sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong phạm vi phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói chung, khoá luận chỉ đề cập đến các nhân tố vĩ mô mà không đề cập đến các nhân tố vi mô như đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp. Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp có thể thúc đẩy hay kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp. Môi trường kinh doanh tốt sẽ là chỗ dựa cho các doanh nghiệp tạo lập được năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường trong và ngoài nước. Do đó có thể đánh giá các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Hiện nay, có rất nhiều phương pháp đánh giá, tuy nhiên có hai phương pháp được sử dụng phổ biến, đó là:

➤ **Đánh giá của Ngân hàng thế giới (WB)¹**

WB đánh giá môi trường kinh doanh của doanh nghiệp thông qua chỉ tiêu xếp hạng về mức độ dễ dàng trong kinh doanh. Chỉ tiêu này được tính dựa trên bình quân các mức xếp hạng của 10 lĩnh vực và mỗi lĩnh vực đều có vai trò quan trọng như nhau. Các lĩnh vực đó là:

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Thủ tục khởi sự doanh nghiệp | 6. Bảo vệ nhà đầu tư |
| 2. Giải quyết giấy phép | 7. Đóng thuế |
| 3. Sử dụng lao động | 8. Thương mại qua biên giới |
| 4. Đăng ký tài sản | 9. Thực hiện hợp đồng |
| 5. Tiếp cận tín dụng | 10. Đóng cửa doanh nghiệp |

Kết quả này có thể tham khảo để đánh giá, điều chỉnh và cải thiện các yếu tố trong môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ **Đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF)²**

WEF xếp hạng năng lực cạnh tranh của các nền kinh tế thông qua chỉ số năng lực cạnh tranh tổng hợp, bao gồm chỉ số của 3 nhóm trụ cột và các trụ cột thành phần. Chỉ số này được xác định và công bố hàng năm trên cơ sở lấy ý kiến bình chọn từ hàng nghìn nhà lãnh đạo doanh nghiệp trên toàn cầu cho các nền kinh tế. 3 nhóm trụ cột và các trụ cột thành phần bao gồm:

I. Nhóm trụ cột nhu cầu cơ bản

- | | |
|------------|-------------------------------|
| 1. Thể chế | 3. Ổn định kinh tế vĩ mô |
| 2. Hạ tầng | 4. Y tế và giáo dục phổ thông |

II. Nhóm trụ cột nâng cao hiệu quả

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 5. Đào tạo và giáo dục bậc cao hơn | 8. Sự tinh vi của thị trường tài chính |
| 6. Hiệu quả thị trường hàng hoá | 9. Sẵn sàng về công nghệ |
| 7. Hiệu quả của thị trường lao động | 10. Quy mô thị trường |

¹ <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=202>

² The Global Competitiveness Report 2009 – 2010

Comment [P2]: Báo cáo môi trường 2010 tính từ 6/08 đến 5/09

III. Nhóm trụ cột các nhân tố đổi mới

11. Sự tinh vi của kinh doanh 12. Đổi mới công nghệ

Chỉ số năng lực cạnh tranh tổng hợp phản ánh một cách khá tổng hợp về hiện trạng của các nền kinh tế và được sử dụng rất rộng rãi trong nhiều tài liệu, nhiều nghiên cứu hàn lâm cũng như nhiều bài báo trên các tạp chí uy tín.

1.2. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế quốc dân của tất cả các quốc gia trên thế giới. Thực chất DNNVV đã nhận được sự quan tâm của các quốc gia từ những năm đầu của thế kỉ XX và thực sự nở rộ vào những năm 1970 trong lòng châu Âu cũng như các nước Đông Á. Tuy nhiên cho đến nay thế nào là DNNVV vẫn còn là vấn đề đang tranh luận và có nhiều quan điểm khác nhau. Nguyên nhân là có nhiều yếu tố tác động đến việc phân loại DNNVV. Trước hết phải kể đến trình độ phát triển kinh tế của mỗi nước. Thông thường trình độ phát triển càng cao thì trị số các tiêu chí càng tăng thêm. Ngoài ra, việc phân loại còn chịu ảnh hưởng bởi tính chất ngành nghề, vùng lãnh thổ hay tính chất lịch sử nên các quốc gia đưa ra các tiêu chí khác nhau khi xác định DNNVV. Mặc dù không có sự thống nhất về tiêu thức phân loại nhưng có thể đưa ra khái niệm chung nhất về DNNVV như sau: “*DNNVV là những cơ sở sản xuất, kinh doanh có tư cách pháp nhân kinh doanh vì mục đích lợi nhuận, có qui mô doanh nghiệp trong những giới hạn nhất định trong từng thời kỳ theo qui định của từng quốc gia*”¹.

Có hai nhóm tiêu thức phổ biến dùng để phân loại DNNVV: Tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng².

Tiêu chí định tính: Dựa trên đặc trưng cơ bản của các DNNVV như khả năng chuyên môn hoá, số đầu mỗi quản lý, mức độ phức tạp của quản lý. Các

¹ Nguyễn Đình Hương 2002, tr.33.

² Phan Trọng Phúc 2007, tr.37.

tiêu chí này có ưu thế là phản ánh đúng bản chất của vấn đề nhưng thường khó xác định trên thực tế. Do đó, đây chỉ là cơ sở để tham khảo, kiểm chứng mà ít được làm cơ sở để phân loại.

Tiêu chí định lượng: Có thể sử dụng các tiêu chí như số lao động, giá trị tài sản hay vốn, doanh thu, lợi nhuận. Trong đó:

- Số lao động được tính có thể là lao động trung bình trong danh sách lao động thường xuyên, lao động thực tế.

- Tài sản hoặc vốn có thể dùng tổng giá trị tài sản (hay vốn), tài sản (hay vốn) cố định.

- Doanh thu có thể là tổng doanh thu/năm, tổng giá trị gia tăng/năm.

Việc áp dụng một hay nhiều tiêu chí cùng một lúc được thể hiện ở từng quốc gia, từng khu vực.

Theo tiêu chuẩn chung của Ngân hàng Thế giới (WB) và Tổng công ty Tài chính Quốc tế (IFC), DNNVV được giới hạn bởi số lao động dưới 300 người, tổng giá trị tài sản dưới 15 triệu USD hoặc doanh thu dưới 15 triệu USD.

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa, nhỏ, siêu nhỏ của WB/IFC

Doanh nghiệp	Số lao động (người)	Doanh thu (triệu USD)	Tổng giá trị tài sản (triệu USD)
Vừa	< 300	< 15	< 15
Nhỏ	< 50	< 3	< 3
Siêu nhỏ	< 10	< 0,1	< 0,1

Nguồn: <http://econsult.worldbank.org>

Theo EU, DNNVV được xác định theo ba tiêu chí: số lao động thường xuyên, giá trị bảng tổng kết tài sản và doanh thu hàng năm. Những doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ là những doanh nghiệp có số lao động thường xuyên không quá 250 người, doanh thu dưới 50 triệu Euro hoặc giá trị bảng tổng kết tài sản dưới 43 triệu Euro.

Bảng 1.2: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa, nhỏ, siêu nhỏ của EU

Doanh nghiệp	Số lao động (người)	Doanh thu (triệu EU)	Tổng giá trị tài sản (triệu EU)
Vừa	< 250	≤ 50	≤ 43
Nhỏ	< 50	≤ 10	≤ 10
Siêu nhỏ	< 10	≤ 2	≤ 2

Nguồn: *The new SME definition, European Commission 2005*

Ở một số nước như Nhật Bản, Thái Lan căn cứ vào tính chất ngành nghề để phân loại DNNVV. Đây là cách phân loại khoa học vì mỗi ngành có mức độ sử dụng vốn và lao động khác nhau. Theo Cục phát triển DNNVV, Bộ Công thương Nhật Bản và Thái Lan, việc phân loại DNNVV dựa trên các ngành nghề bao gồm ngành sản xuất; thương mại bán buôn; thương mại bán lẻ và ngành dịch vụ. Tuy nhiên, có rất nhiều nước trên thế giới phân loại qui mô doanh nghiệp mà không sử dụng căn cứ này. Dưới đây là tiêu chí phân loại DNNVV của một số quốc gia trên thế giới.

Bảng 1.3: Tiêu chí xác định DNNVV của một số quốc gia

Quốc gia	Phân loại	Số lao động (người)	Số vốn	Doanh thu
Australia	DN nhỏ DN lớn	≤50 ≤250	≤3,26 tr Bảng ≤12,9 tr Bảng	≤6,5 tr Bảng ≤25,9 tr Bảng
Nhật Bản	- <i>Chế tác, sx</i> - <i>Bán buôn</i> - <i>Bán lẻ</i> - <i>Dịch vụ</i>	<300 <100 <50 <100	<300 tr Yên <100 tr Yên <50 tr Yên <50 tr Yên	Không quan trọng
Thái Lan	- <i>SX và DV</i> DN nhỏ DN vừa - <i>Bán buôn</i> DN nhỏ DN vừa - <i>Bán lẻ</i> DN nhỏ DN vừa	≤50 51-200 ≤25 26-50 ≤ 15 16-30	≤50 tr Baht 51-200 tr Baht ≤50 tr Baht 51-100 tr Baht 50 tr Baht 31-60 tr Baht	Không quan trọng
Philippin	DN nhỏ DN vừa	10-99 100-199	1,5-15 tr Peso 15-60 tr Peso	Không quan trọng
Indonesia	DN nhỏ DN vừa	5-19 20-99	1-20 ng USD 20-100 ng USD	≤100 ng USD 100-500 ng USD

Nguồn: *Tổng quan về DNNVV của OECD 2000; Cục phát triển DNNVV Nhật Bản 2007.*

Ở Việt Nam, tiêu chí vốn và lao động được sử dụng để phân loại DNNVV. Cụ thể sẽ được đề cập ở chương 2 luận văn.

1.2.2. Ưu, nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các DNNVV có những đặc điểm nhất định trong quá trình hình thành và phát triển. Một số đặc điểm cơ bản của DNNVV được thể hiện qua những ưu điểm và nhược điểm sau:

1.2.2.1. Ưu điểm

Dễ dàng khởi sự với vốn đầu tư ban đầu thấp: Hầu hết vốn đầu tư ban đầu cho việc xây dựng nhà xưởng, chi phí quản lý, đào tạo... của DNNVV không lớn, thậm chí doanh nghiệp có thể sử dụng nguồn vốn sẵn có để tham gia hoạt động kinh doanh. Đây chính là lợi thế để các doanh nghiệp dễ dàng thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình hơn doanh nghiệp lớn.

Linh hoạt trong xử lý tình huống: DNNVV có qui mô gọn nhẹ nên rất nhạy cảm khi có những biến động đột ngột trong thể chế, chính sách quản lý kinh tế xã hội hoặc những biến đổi của thị trường. Trong điều kiện cạnh tranh quyết liệt như hiện nay, doanh nghiệp có thể nhanh chóng thay đổi quyết định, kế hoạch đầu tư thậm chí chuyển đổi mặt hàng phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Doanh nghiệp cũng có thể dễ dàng thay đổi công nghệ, đổi mới trang thiết bị mà không tốn nhiều chi phí so với các doanh nghiệp lớn; kết hợp công nghệ truyền thống với công nghệ hiện đại để sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao. Hơn nữa, nhờ tính năng động vốn có, DNNVV dễ dàng tìm kiếm, len lỏi, xâm nhập vào thị trường ngách tạo nên sự phát triển cân đối giữa các vùng miền trong lãnh thổ quốc gia. Trong khi đó, các doanh nghiệp lớn thường chỉ chú trọng đến những cơ hội lớn mà đôi khi bỏ qua những cơ hội nhỏ, vốn được các DNNVV quan tâm và tận dụng.

Dễ dàng quản lý, điều hành: DNNVV có số lượng lao động không lớn nên việc quản lý, điều hành lao động dễ dàng hơn. Bên cạnh đó, chủ doanh

ng nghiệp có điều kiện để quan tâm, gần gũi, động viên khuyến khích người lao động hơn so với các doanh nghiệp lớn.

1.2.2.2. Nhược điểm

Khó khăn về năng lực tài chính: DNNVV có qui mô nhỏ, vốn ít nên hay lâm vào tình trạng thiếu vốn khi muốn mở rộng thị trường hoặc nâng cấp trang thiết bị, công nghệ. Các doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc đáp ứng các thủ tục của ngân hàng cũng như gặp khó khăn khi huy động vốn trên thị trường hay các tổ chức tín dụng khác. Do đó ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và tính cạnh tranh trên thị trường.

Thiếu thông tin tư vấn: Các thông tin tư vấn từ các trung tâm thông tin tư vấn, hiệp hội, ngành nghề, dịch vụ hỗ trợ thương mại dành cho DNNVV thường ít cập nhật và chưa đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp. Do đó khả năng tiếp cận thông tin, tiến bộ khoa học công nghệ, tìm kiếm đối tác... của các DNNVV hạn chế hơn so với các doanh nghiệp lớn. Đây cũng chính là nguyên nhân khiến DNNVV bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh và dễ bị phá sản vì nắm bắt thiếu hoặc sai thông tin.

Hạn chế về qui mô có thể tạo nên chi phí lớn: DNNVV hạn chế về qui mô kinh tế nên có thể tốn nhiều chi phí khi tạo ra sản phẩm dẫn đến thu được lợi nhuận ít hơn so với các doanh nghiệp lớn khác. Doanh nghiệp có qui mô lớn thường cần đến lợi thế của các loại máy móc mới, hiện đại, với các mức sản lượng cao thì chi phí khấu hao máy móc có thể rải đều cho một số lượng lớn sản phẩm và với kỹ thuật sản xuất đó có thể tạo ra nhiều sản phẩm đến mức làm cho chi phí bình quân giảm. Hơn nữa, với qui mô lớn doanh nghiệp lớn có thể thực hiện chuyên môn hoá góp phần giải quyết công việc hiệu quả hơn, giảm chi phí bình quân hơn so với các DNNVV.

Hạn chế trong công tác quản lý: Phần lớn các DNNVV hoạt động dựa trên mối quan hệ bạn bè, gia đình nên không qui định rõ ràng về trách nhiệm, nghĩa vụ dẫn đến chuyên môn hoá không cao. Hơn nữa, các DNNVV thường

thiếu kinh nghiệm về quản lý, yếu kém trong phân tích và xử lý thông tin nên ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ở Việt Nam cũng như các nước khác trên thế giới, DNNVV có vai trò rất quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội. Với những ưu điểm như trên, DNNVV chiếm tỷ trọng lớn về việc làm và tạo ra giá trị gia tăng trong nền kinh tế các nước. DNNVV cung cấp cho xã hội khối lượng đáng kể hàng hoá và dịch vụ làm tăng GDP góp phần tăng trưởng kinh tế; tạo ra nhiều việc làm cho người lao động làm giảm tỷ lệ thất nghiệp; nâng cao thu nhập góp phần xoá đói giảm nghèo và đặc biệt làm giảm bớt sự chênh lệch thu nhập trong xã hội... Ý nghĩa kinh tế to lớn này không chỉ các nước phát triển mà cả các nước đang phát triển cũng thừa nhận. Trong cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vừa qua, DNNVV đã có những vai trò tích cực trong việc chống đỡ các tiêu cực của cuộc khủng hoảng, đóng góp đáng kể vào sự ổn định kinh tế - xã hội và từng bước khôi phục nền kinh tế.

Mức độ đóng góp vào sự phát triển kinh tế được thể hiện ở sức thu hút lao động, vốn đầu tư và tạo giá trị gia tăng cho nền kinh tế. Theo thống kê của các nước, tỷ trọng này của các DNNVV rất đáng kể. Riêng tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương, khối này chiếm 30-60% GDP, đóng góp 35% kim ngạch xuất khẩu và tạo việc làm cho 40-80% lao động¹. Ở quốc gia phát triển như Nhật Bản, trong năm 2008, các DNNVV phát triển nở rộ với khoảng 3.720.000 đơn vị, chiếm 96% tổng số doanh nghiệp trên nhiều lĩnh vực chế tạo, bán buôn, bán lẻ và dịch vụ. Các doanh nghiệp này đóng góp vào 30% tổng GDP của nền kinh tế². Còn đối với nước đang phát triển như Thái Lan, DNNVV đóng góp 38% vào GDP (khoảng hơn 100 tỷ USD) năm 2009 trong tổng GDP của nước này khoảng 275 tỷ USD. Trung bình hàng năm ở Thái

¹Trung Hưng 2010, http://www.hanoimoi.com.vn/newsdetail/Kinh_te/307990/doanh-nghiep-nho-va-vua-moi-truong-nao-de-lon-.html.

²Mỹ Hằng 2008, <http://www.thongtinnhatban.net/fr/t6516.html>.

Lan có thêm từ 30 đến 40 nghìn DNNVV đăng ký hoạt động. Hiện tại, Thái Lan có gần 3 triệu DNNVV đã đăng ký và đang hoạt động trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế, thu hút số lao động khoảng 9 triệu người trên tổng số 38 triệu người trong lực lượng lao động của Thái Lan¹. DNNVV cũng chiếm tỷ trọng rất lớn và có vai trò đặc biệt quan trọng đối với nước có nền kinh tế sản xuất nhỏ lẻ như Việt Nam. Điều đó được thể hiện²:

a) Đóng góp vào việc tăng trưởng, ổn định nền kinh tế

DNNVV Việt Nam chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp trên toàn quốc (theo tiêu chí lao động), trong đó phần lớn là doanh nghiệp tư nhân đã cung cấp ra thị trường nhiều loại hàng hoá, dịch vụ rất phong phú, đa dạng đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Theo số liệu thống kê trong những năm vừa qua DNNVV đã đóng góp khoảng 40% GDP của cả nước, 78% mức bán lẻ, 33% giá trị sản lượng công nghiệp. Ngoài ra, DNNVV còn cung cấp hầu hết các sản phẩm trong nhiều ngành công nghiệp truyền thống như gỗ xẻ, chiếu cói, giày dép ... góp phần đáng kể vào việc tăng trưởng kinh tế.

Mặt khác, cũng như phần lớn các nền kinh tế, các DNNVV là những nhà thầu phụ cho các doanh nghiệp lớn. Sự điều chỉnh hợp đồng thầu phụ tại các thời điểm cho phép nền kinh tế có được sự ổn định. Trong quá trình kinh doanh, nhiều DNNVVN có thể hỗ trợ các doanh nghiệp lớn trong việc cung cấp những bán thành phẩm hay nguyên liệu đầu vào hoặc thâm nhập vào mọi ngõ ngách thị trường để phân phối sản phẩm cho doanh nghiệp lớn. Vì thế, DNNVV được ví như thanh giảm sóc cho nền kinh tế.

b) Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế

DNNVV có vai trò rất quan trọng trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo tất cả các khía cạnh vùng kinh tế, ngành kinh tế và thành phần kinh tế. Trước hết đối với cơ cấu vùng kinh tế, các doanh nghiệp do có qui mô nhỏ

¹ Bùi Căn 2010, <http://www.nhandan.com.vn/>.

² Phan Trọng Phúc 2007, tr. 42-49.

nên dễ dàng thâm nhập vào thị trường ngách và phân bổ đều hơn về lãnh thổ: cả nông thôn, thành thị; miền núi và đồng bằng. Điều này có ý nghĩa lớn đối với việc phát triển công nghiệp, dịch vụ ở khu vực nông thôn, xoá dần tình trạng thuần nông và độc canh góp phần xoá đói giảm nghèo. Sự phát triển của DNNVV cũng kéo theo cơ cấu thành phần kinh tế thay đổi do có sự tăng lên nhanh chóng của các cơ sở kinh tế ngoài quốc doanh, các DNNN được sắp xếp và củng cố lại. Hơn nữa, DNNVV cũng làm chuyển dịch cơ cấu ngành thông qua phát triển nhiều ngành nghề đa dạng, phong phú đáp ứng được nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng.

c) Tạo việc làm và thu nhập cho người lao động

Ở Việt Nam cũng như nhiều nước trên thế giới, vấn đề việc làm là vấn đề vô cùng cấp bách. Do đặc điểm qui mô nhỏ nên DNNVV phân bố rải rác khắp các vùng miền nên có thể đảm bảo cơ hội việc làm cho nhiều đối tượng lao động, nhiều vùng miền khác nhau đặc biệt là những lao động có trình độ thấp hay lao động ở những vùng sâu vùng xa. Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và đầu tư năm 2006, nước ta hàng năm có thêm khoảng 1,4-1,5 triệu người đến tuổi tham gia thị trường lao động đã gây ra áp lực xã hội đối với Chính phủ và các cấp chính quyền địa phương. Theo ước tính, DNNVV Việt Nam tạo ra khoảng 49% việc làm phi nông nghiệp ở nông thôn, chiếm khoảng 25-26% lực lượng lao động cả nước. Chỉ riêng khu vực doanh nghiệp, không kể các hộ kinh doanh cá thể, mỗi năm thu hút trên dưới 45 vạn lao động với mức thu nhập bình quân gần 1,05 triệu đồng/tháng. Như vậy có thể thấy tiềm năng to lớn này đã góp phần quan trọng trong việc giải quyết việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp cho nền kinh tế và ổn định xã hội.

d) Thu hút vốn đầu tư phát triển kinh tế

Vốn là nhân tố cơ bản của quá trình sản xuất, có vai trò quan trọng trong việc đầu tư trang thiết bị, cải tiến công nghệ, nâng cao trình độ quản lý cho chủ doanh nghiệp và trình độ tay nghề cho người lao động, mở rộng qui

mô sản xuất. Tuy nhiên, mặc dù có nhiều doanh nghiệp thiếu vốn trầm trọng nhưng nguồn vốn nhân rồi tiềm ẩn trong dân vẫn chưa được khai thác có hiệu quả. DNNVV với những ưu điểm của nó như dễ dàng khởi sự với nguồn vốn thấp, khả năng thu hồi vốn nhanh, dễ dàng len lỏi vào thị trường ngách chính là cơ hội để huy động các nguồn vốn nhỏ lẻ, nhân rồi trong tầng lớp dân cư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

e) Tạo cơ sở để hình thành các doanh nghiệp lớn

DNNVV chính là khởi nguồn cho các doanh nghiệp lớn. Hầu hết các doanh nghiệp khi mới hình thành đều rất non trẻ về kinh nghiệm và chưa hiểu rõ về thị trường do đó phải đi từ qui mô vừa và nhỏ để tích lũy dần kinh nghiệm, vốn, nắm bắt thị trường để từ đó mở rộng và phát triển với qui mô lớn hơn.

Mặt khác kinh doanh với qui mô vừa và nhỏ cũng chính là nơi gieo mầm cho các tài năng kinh doanh, là nơi đào tạo và rèn luyện năng lực quản trị. Nhờ vậy, nhiều nhà doanh nghiệp sẽ trở thành những nhà doanh nghiệp lớn tài ba đưa doanh nghiệp của mình nhanh chóng phát triển.

f) Góp phần khôi phục, giữ gìn và phát triển các làng nghề thủ công truyền thống

Hiện nay còn rất nhiều tiềm năng phong phú trong dân chưa được khai thác, đó là những tay nghề tinh xảo, bí quyết nghề, kinh nghiệm dân gian, làng nghề truyền thống... Đặc biệt những ngành nghề truyền thống thường không tập trung ở vùng nào mà hình thành và phát triển ở nhiều địa phương khác nhau. Sản phẩm truyền thống thường lại không được sản xuất hàng loạt mà chủ yếu là qui mô nhỏ, thậm chí có những sản phẩm chỉ có thể được tạo ra từ các nghệ nhân bàn tay vàng mang tính “cha truyền con nối” nên DNNVV không những thích hợp trong việc giữ gìn và phát huy làng nghề truyền thống mà còn phát huy lợi thế của từng vùng để phát triển kinh tế.

Như vậy, cũng như các nước trên thế giới, DNNVV Việt Nam có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội. Nắm bắt được tầm quan trọng của loại hình doanh nghiệp này sẽ có ý nghĩa lớn trong việc nâng cao nhận thức phát huy tốt những tiềm năng của DNNVV.

1.3. Kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước

1.3.1. Kinh nghiệm của Nhật Bản¹

Nhật Bản là đất nước điển hình thành công trong kinh nghiệm phát triển DNNVV. Một nền kinh tế kiệt quệ sau chiến tranh đã tìm ra được giải pháp hữu hiệu nhanh chóng phục hồi nền kinh tế dựa trên các DNNVV. Hình thức tổ chức doanh nghiệp của Nhật Bản ra đời cách đây hơn 100 năm với hai loại hình chủ yếu: (i) Hình thức tổ chức kiểu “cái ô” trong đó công ty mẹ có một hệ thống các công ty con có mối quan hệ với nhau theo hình cái ô, mỗi công ty con chịu trách nhiệm sản xuất một số bộ phận phụ tùng rồi chuyển về cho công ty mẹ lắp ráp hoàn chỉnh. (ii) Hình thức tổ chức kiểu “mắt xích” theo đó tập đoàn sản xuất bao gồm nhiều công ty liên kết với nhau theo mắt xích. Hai hình thức tổ chức này phù hợp với loại hình DNNVV nên DNNVV đã xuất hiện, phát triển từ rất sớm và có vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Đóng góp vào thành công này không chỉ các doanh nghiệp mà phải kể đến những chính sách phát triển DNNVV của Nhật Bản. Sau đây là một số chính sách chủ yếu:

Tạo môi trường pháp lý thuận lợi

Trong những năm qua, hàng loạt các luật về DNNVV được ban hành nhằm tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho loại hình doanh nghiệp này. Đặc biệt, trong những năm gần đây, môi trường pháp lý là một trong những ưu tiên hàng đầu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2007, http://www.hotrodoanhnhiep.gov.vn/Default.asp?mod=News&action=list&NewsID=3311&temp=HTDN_vn&Object=1&ItemID=100&Language=vn

Luật Cơ bản về DNNVV mới được ban hành năm 1999 trên cơ sở sửa đổi và bổ sung Luật năm 1963 nhằm phù hợp với sự phát triển của đất nước. Mục tiêu chính của Luật là thúc đẩy cải tiến doanh nghiệp và khuyến khích thành lập các doanh nghiệp mới (hoặc đẩy mạnh các doanh nghiệp tự lực); tăng cường cơ sở quản lý các DNNVV (hoặc nâng cao chất lượng các nguồn lực kinh doanh); và tạo điều kiện thuận lợi cho sự thích nghi với những thay đổi môi trường kinh tế xã hội (hoặc lập ra mạng lưới an toàn). Luật Hỗ trợ DNNVV giúp khuyến khích việc thành lập, sáng tạo, đổi mới kinh doanh doanh nghiệp. Luật thúc đẩy cải tiến công nghệ sản xuất cho DNNVV năm 2006 nhằm hỗ trợ hoạt động nghiên cứu và phát triển của các doanh nghiệp để đạt được tiến bộ trong công nghệ sản xuất “monozukuri”... Ngoài ra còn rất nhiều đạo luật khác đã tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh khuyến khích các DNNVV phát triển.

Comment [P3]: giải thích?

Hỗ trợ về vốn

Để tạo điều kiện về nguồn vốn cho các DNNVV, Nhà nước củng cố các chức năng của các tổ chức tài chính thuộc Chính phủ, phát triển các dự án tăng cường tín dụng, chỉ đạo các tổ chức tài chính tư nhân tiến hành các phương thức cho vay phù hợp đối với các DNNVV, và áp dụng các biện pháp cần thiết khác.

- Ba tổ chức tài chính thuộc chính phủ: Tập đoàn tài chính Nhật bản đối với các DNNVV, Tập đoàn tài chính đời sống quốc gia và Ngân hàng Shoko Chukin vì thế đã ra đời và đưa ra các khoản vay dài hạn với lãi suất thấp cho các DNNVV theo mục đích sử dụng vốn của họ.

- Chính phủ bổ sung năng lực tín dụng của các DNNVV với hệ thống bảo hiểm tín dụng và hệ thống bảo lãnh tín dụng. Cả hai hệ thống đều nhằm góp phần tạo vốn cho các DNNVV thông qua bảo lãnh và bảo hiểm đối với các khoản vay vốn kinh doanh của mình từ các tổ chức tài chính. Hơn nữa

Tập đoàn tài chính Nhật Bản còn giúp hỗ trợ rủi ro cho Tập đoàn bảo hiểm tín dụng trên toàn quốc thông qua hình thức tái bảo hiểm.

- Hệ thống cho vay “Marukei” của các quỹ nâng cấp quản lý doanh nghiệp nhỏ còn cung cấp các khoản vay không cần thế chấp hoặc bảo lãnh cho các doanh nghiệp nhỏ trong ít nhất 6 tháng theo nguyên tắc.

- Mặt khác, sự ra đời của thị trường vốn trên thị trường tài chính Nhật Bản có tên gọi là “Mothers” từ tháng 11/1999 và thị trường “Nasdaq Japan” từ tháng 6/2000 cũng đã góp phần mở rộng việc huy động vốn cho các DNNVV.

Tăng cường cơ sở quản lý của DNNVV

Chính phủ thành lập ba loại hình trung tâm hỗ trợ DNNVV: Trung tâm hỗ trợ DNNVV trong khu vực, các trung tâm hỗ trợ DNNVV địa phương và các trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp kinh doanh/DNNVV. Các trung tâm này hỗ trợ về mặt tài chính, kỹ thuật và các dịch vụ tư vấn cao cấp của các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm trong quản lý, tài chính và các vấn đề pháp lý nhằm đáp ứng nhu cầu khác nhau của những người dự định và đã thành lập doanh nghiệp. Ngoài ra, Nhật Bản còn có nhiều hệ thống tư vấn DNNVV có đăng ký hành nghề theo Luật Hỗ trợ DNNVV.

Tổ chức đổi mới khu vực và DNNVV Nhật Bản, các cơ quan chính quyền địa phương, các Hiệp hội Công nghiệp và Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp còn tổ chức nhiều hội thảo để củng cố nhân sự hỗ trợ các DNNVV, nâng cao năng lực của các DNNVV và nhân viên về quản lý và công nghệ, và tăng cường năng lực quản lý chung của họ để đáp ứng với các thay đổi của môi trường xã hội.

Ngoài ra, Phòng Thương mại và Công nghiệp Nhật bản còn tận dụng những người đã về hưu để tư vấn cho các công ty kinh doanh/DNNVV về chiến lược kinh doanh dựa trên kiến thức, kinh nghiệm và bí quyết của họ.

Hỗ trợ về công nghệ

Nhật Bản đã nhận thức rõ rằng để xúc tiến việc tạo ra doanh nghiệp mới và việc làm và để tiếp nhựa sống cho nền kinh tế thì các công nghệ mới phục vụ cho ngành công nghiệp cốt lõi phải được tạo ra và phải thúc đẩy các sáng kiến kỹ thuật. Do đó, ngoài các dịch vụ tư vấn về áp dụng công nghệ, Nhật Bản còn có nhiều chương trình hỗ trợ các sáng kiến kỹ thuật.

- Hệ thống Nghiên cứu sáng kiến cho các doanh nghiệp nhỏ (SBIR) được thành lập để các DNNVV hoạt động với khả năng phát triển công nghệ và hỗ trợ các hoạt động kinh doanh sáng tạo.

- Chương trình xúc tiến bắt đầu việc kinh doanh có tác động lớn nhất đến các sáng kiến kỹ thuật. Chương trình này trợ cấp các DNNVV trả các chi phí cho việc giới thiệu công nghệ mới, chi phí cho việc cung cấp nguồn tài chính cho nghiên cứu và triển khai, chi phí đánh giá và công nhận tại trung tâm thẩm tra công khi họ thử bắt đầu một công việc kinh doanh mới với các công nghệ nổi bật của mình.

- Tổ chức các hội thảo và hội nghị chuyên đề về đào tạo và sự cải tiến hạ tầng chung của các DNNVV để có thể chủ động sử dụng CNTT và tăng cường việc đổi mới kinh doanh để đối phó với cách mạng CNTT đã và đang phát triển nhanh chóng.

Xúc tiến xuất khẩu

Chính phủ Nhật Bản cung cấp hướng dẫn và thông tin thị trường nước ngoài cho DNNVV nhằm tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động xuất khẩu. Chương trình môi giới và tư vấn kinh doanh cũng hỗ trợ DNNVV Nhật Bản và nước ngoài đăng ký thông tin và cơ sở dữ liệu một cách dễ dàng.

Như vậy, có thể nói tỷ trọng của khu vực DNNVV ở Nhật Bản tương đối cao và đóng góp lớn vào nền kinh tế. Nhận thức rõ vai trò của loại hình doanh nghiệp này, Nhật Bản đã đưa ra những chính sách nhằm khuyến khích sự phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV. Một tiêu

cường kinh tế xây dựng từ những tế bào sống nhỏ bé là một hình mẫu lý tưởng mà các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam cần tham khảo học hỏi.

1.3.2. Kinh nghiệm của Thái Lan¹

Cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997-1998 đã khiến nền kinh tế Thái Lan rơi vào tình trạng suy thoái trầm trọng. Để đương đầu với những khó khăn đó, khu vực DNNVV đương nhiên trở thành hạt nhân của quá trình phục hồi nền kinh tế. Thái Lan đã đưa ra những biện pháp áp dụng và thu được hiệu quả cao như:

Tạo môi trường pháp lý thuận lợi

Thái Lan thành lập Ủy ban Khuyến khích DNNVV, là cơ quan độc lập trực thuộc Thủ tướng chính phủ với nhiệm vụ đề xuất các chính sách và biện pháp khuyến khích DNNVV và quản lý Quỹ Phát triển DNNVV. Quỹ Phát triển DNNVV được Chính phủ cấp vốn hàng năm nhằm mục đích phát triển các DNNVV. Bên cạnh đó, Thái Lan cũng thành lập Viện Nghiên cứu phát triển DNNVV, Tập đoàn bảo lãnh tín dụng kinh doanh nhỏ, Tập đoàn tài chính kinh doanh nhỏ... với những chính sách tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng cho doanh nghiệp.

Các luật hỗ trợ DNNVV như Đạo luật Ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan năm 2002, Đạo luật xúc tiến DNNVV năm 2000... được thành lập nhằm củng cố thêm khung pháp lý cho các DNNVV.

Hỗ trợ về vốn

Năm 1999, chính phủ Thái Lan đã tiến hành các biện pháp nhằm tăng cường khả năng huy động vốn cho các DNNVV. Trước hết là việc cải thiện hoạt động của Tổng công ty tài chính dành cho DNNVV (nay là Ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan) và Công ty bảo lãnh tín dụng dành riêng cho doanh nghiệp nhỏ. Đồng thời, Quỹ DNNVV cũng được thành lập và sự ra đời

¹ A research on innovation promoting policy for SMEs in Apec 2006, p. 6-7.

của Cơ quan Tư vấn quản lý DNNVV đã hỗ trợ nguồn vốn đáng kể cho các DNNVV. Ngân hàng phát triển DNNVV cũng đóng góp lớn vào sự thành công của loại hình doanh nghiệp này ở Thái Lan. Các tổ chức này hoạt động với mục tiêu phát triển, xúc tiến và hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc thành lập, vận hành, mở rộng và nâng cấp hoạt động kinh doanh thông qua việc cung cấp các khoản vay lãi suất thấp, bảo lãnh tín dụng, tư vấn và nhiều dịch vụ khác theo qui định trong Đạo luật Ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan năm 2002, Đạo luật xúc tiến DNNVV năm 2000.

Hỗ trợ về công nghệ

Một trong những nguyên nhân dẫn đến cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997 ở Thái Lan là việc phụ thuộc quá nhiều vào vốn của nước ngoài mà không tham gia vào phát triển công nghệ cơ bản trong suốt 3 thập kỷ. Thêm vào đó, khoản tiền nợ nước ngoài khổng lồ và mức nợ xấu cao của các doanh nghiệp lớn. Do đó, Chính phủ đã nhấn mạnh việc đổi mới các DNNVV là một động lực cho việc phục hồi và phát triển kinh tế bền vững. Như một cách để đổi mới các doanh nghiệp, Chính phủ đã và đang tập trung vào việc phát triển năng lực công nghệ cơ bản trong những lĩnh vực cụ thể như tự động hóa, thực phẩm, du lịch và phần mềm. Về việc xây dựng năng lực công nghệ cơ bản, một trong những chính sách chính là chương trình hỗ trợ công nghệ công nghiệp. Những nội dung chính của chương trình bao gồm tư vấn công nghệ công nghiệp và dịch vụ sáp nhập công nghệ qua đó gắn kết chuyên gia công nghệ với các DNNVV; mang lại cho các DNNVV cơ hội có được thông tin thực tế về những tiến bộ công nghệ thông qua việc tổ chức những chuyến đi học tập công nghệ ở nước ngoài. Chính sách đổi mới về DNNVV ở Thái Lan chỉ ra rằng việc phát triển công nghệ cơ bản chủ yếu dựa trên việc chuyển đổi mô hình vai trò của các Viện nghiên cứu Nhà nước từ nơi **cung cấp nguồn tri thức thành nơi trung gian tri thức**, mang lại cho DNNVV các dịch vụ trực tiếp giúp tăng cường năng lực công nghệ.

Comment [P4]: Chưa rõ nghĩa

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

2.1. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

2.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Tại Việt Nam, trong những năm gần đây chúng ta đã quan tâm và nhận thức được tầm quan trọng của DNNVV. Trước năm 1998 chưa có một văn bản pháp luật chính thức nào đưa ra khái niệm về DNNVV. Theo tổ chức UNIDO của Việt Nam đưa ra tiêu thức xác định doanh nghiệp nhỏ là doanh nghiệp có ít hơn 50 lao động, tổng số vốn và doanh thu dưới 1 tỷ đồng, doanh nghiệp vừa là các doanh nghiệp có số lao động từ 51 đến 200 người, tổng số vốn hoặc doanh thu từ 1 tỷ đến 5 tỷ đồng. Còn ở thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp có vốn pháp định trên 1 tỷ đồng, lao động trên 100 người, doanh thu hàng năm trên 10 tỷ đồng là doanh nghiệp vừa, còn dưới giới hạn trên là doanh nghiệp nhỏ.

Theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV thì *“Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”*.

Đây là văn bản đầu tiên chính thức qui định về DNNVV, là cơ sở để Nhà nước cũng như các tổ chức trong và ngoài nước thực hiện các chính sách và biện pháp hỗ trợ bộ phận doanh nghiệp này. Theo đó, căn cứ vào tình hình kinh tế - xã hội cụ thể của ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên. Cũng theo Nghị

định này, đối tượng được xác định là DNNVV bao gồm các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và Luật Doanh nghiệp Nhà nước; các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã; các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP của Chính phủ về đăng ký kinh doanh.

Tuy nhiên, so với định nghĩa về DNNVV của các nước trong khu vực và trên thế giới, định nghĩa DNNVV của Việt Nam có những hạn chế sau¹:

- Định nghĩa mang tính tổng quát, không đi sâu vào chi tiết loại hình, ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và chưa phản ánh được thực chất về qui mô doanh nghiệp đối với các ngành và lĩnh vực khác nhau.

- Vốn đăng ký chỉ phản ánh trách nhiệm pháp lý của các thành viên của doanh nghiệp đối với các khoản nợ, lãi phát sinh trong quá trình hoạt động và trên thực tế có sự chênh lệch lớn so với vốn hoạt động của doanh nghiệp.

- Chỉ tiêu về lao động bình quân trong năm chỉ mang tính dự kiến và không bắt buộc phải kê khai.

- Việc áp dụng một trong hai chỉ tiêu (vốn đăng ký và bình quân lao động) khiến cho việc xác định DNNVV đôi khi khó khăn khi lựa chọn doanh nghiệp nào thuộc đối tượng của chương trình trợ giúp.

Nhằm khắc phục phần nào những hạn chế về định nghĩa DNNVV nói trên, theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP, DNNVV được định nghĩa:

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo qui định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo qui mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên), cụ thể như sau:

Comment [P5]: Tính thời điểm nào

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008, Báo cáo thường niên doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam 2008.

Lĩnh vực	DN siêu nhỏ	DN nhỏ		DN vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

Tùy theo tính chất, mục tiêu của từng chính sách, chương trình trợ giúp mà cơ quan chủ trì có thể cụ thể hóa các tiêu chí nêu trên cho phù hợp.

Có thể thấy định nghĩa này cụ thể, chi tiết hơn về cách phân biệt DNNVV, tuy nhiên còn khá mới mẻ và chưa có số liệu thống kê. Trong phạm vi bài luận văn chỉ sử dụng các số liệu phân biệt DNNVV theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP để phân tích năng lực cạnh tranh của DNNVV.

2.1.2. Quá trình phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

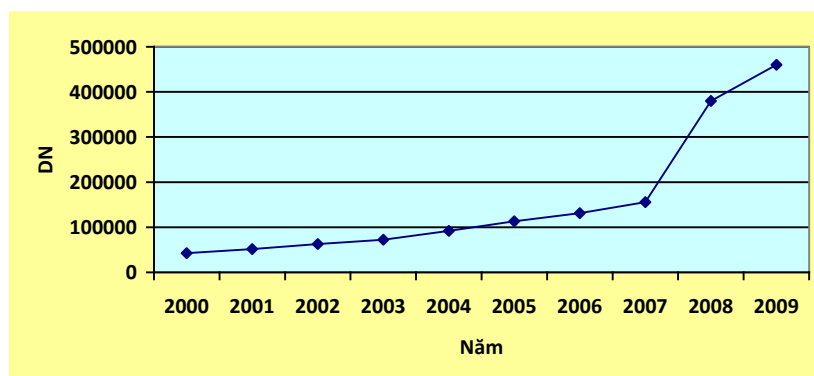
➤ Về qui mô doanh nghiệp

Việt Nam là một đất nước đang phát triển và gắn với quá trình chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Quá trình chuyển đổi kinh tế ở Việt Nam đã diễn ra được hơn hai thập kỷ trên nhiều khía cạnh, trong đó có vấn đề tự do hóa kinh doanh. Trong mô hình kinh tế cũ, các DNNVV chủ yếu là xí nghiệp quốc doanh và hợp tác xã, một khu vực doanh nghiệp trước đây chủ yếu được đóng

góp bởi khoảng 12.000 doanh nghiệp Nhà nước nay đã trở thành một cộng đồng kinh doanh đa dạng, tồn tại dưới nhiều hình thức pháp lý khác nhau. Ngoài DNNN, doanh nghiệp có vốn ĐTNN, còn có một cộng đồng doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang lớn mạnh bao gồm: doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp tập thể, công ty TNHH, công ty hợp danh và công ty cổ phần. Chính việc ban hành Luật Công ty và Luật Doanh nghiệp tư nhân (1990) cùng với việc thừa nhận sở hữu tư nhân trong Hiến pháp 1992 và việc ban hành các luật như Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (1994), Luật Doanh nghiệp Nhà nước (1995) đã tạo điều kiện cho DNNVV phát triển.

Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển nhanh hiện nay, cần phải nhận thức rõ tầm quan trọng sự phát triển của DNNVV. Trên thực tế, khu vực DNNVV có thể được coi là đang hoạt động tiên phong trong quá trình phát triển kinh tế và tự do hóa kinh doanh kể từ năm 2000 khi Luật Doanh nghiệp có hiệu lực¹.

Biểu đồ 2.1: Số lượng các DNNVV Việt Nam giai đoạn 2000-2009



Nguồn: Tổng cục thống kê

Có thể thấy DNNVV đã có sự phát triển đáng kể về mặt số lượng so với toàn bộ khu vực trong cả nước. Nếu số lượng DNNVV trong năm 2000

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008c.

Comment [P6]: hợp tác xã?

chỉ là 42.228 doanh nghiệp thì đến năm 2005 số lượng doanh nghiệp lên tới 112.950 doanh nghiệp và đến năm 2009 có 460.000 doanh nghiệp. Với tốc độ tăng trưởng như vậy, đến năm 2010, dự kiến Việt Nam sẽ có khoảng 540.000 doanh nghiệp, vượt 8% so với kế hoạch đề ra. Trong những năm gần đây, nếu xét theo tiêu chí lao động thì DNNVV chiếm khoảng 97% còn nếu xét theo tiêu chí vốn thì DNNVV chiếm khoảng 86% tổng số doanh nghiệp trên toàn quốc, nhưng dù tồn tại dưới hình thức sở hữu nào thì các DNNVV cũng chiếm đại đa số trong khu vực doanh nghiệp Việt Nam. Ở Việt Nam hiện nay, Hà Nội và TPHCM vẫn luôn là hai địa phương dẫn đầu cả nước về số lượng doanh nghiệp thành lập và đăng ký kinh doanh với trên 3000 doanh nghiệp/năm trong những năm gần đây.

Mặc khác, tỷ trọng loại hình doanh nghiệp có sự thay đổi theo chiều hướng giảm rõ rệt của loại hình DNNVV thuộc Nhà nước và có sự tăng lên nhanh chóng của doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008), trong số các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các nhà đầu tư ngày càng ít lựa chọn loại hình doanh nghiệp tư nhân để thành lập nhưng loại hình công ty TNHH, CTCP ngày càng được lựa chọn nhiều hơn như là một hình thức để gia nhập thị trường. Nếu như trong năm 2000, loại hình doanh nghiệp tư nhân chiếm tới 36%, công ty TNHH chiếm 56% và CTCP chiếm 8% trên tổng số doanh nghiệp thành lập và đăng ký kinh doanh thì trong năm 2006, tỷ lệ này lần lượt là 22%, 55,3%, 20,7% và trong năm 2007 là 17,2%, 43,8%, 25%.

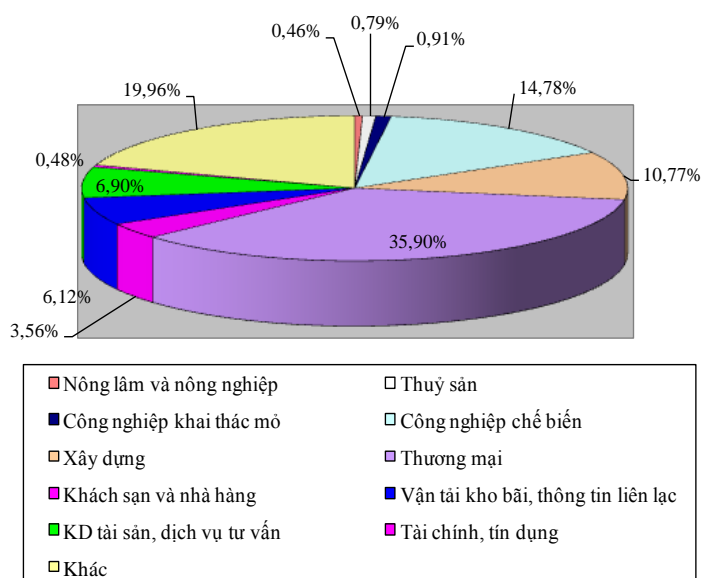
Như vậy, DNNVV Việt Nam ngày càng gia tăng về số lượng và có chiều hướng tăng tỷ trọng loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh đặc biệt kể từ khi Luật doanh nghiệp 2000 được ban hành và có hiệu lực.

➤ **Về lĩnh vực hoạt động**

Ở Việt Nam, nhiều doanh nghiệp bao gồm cả DNNVV có xu hướng đăng ký rất nhiều ngành nghề kinh doanh. Khi đăng ký kinh doanh, các doanh

ng nghiệp thường đăng ký một danh sách rất dài các lĩnh vực hoạt động, do đó rất khó có thể thống kê chính xác về DNNVN theo ngành nghề kinh doanh. Theo ước tính của Tổng cục thống kê (2009), về lĩnh vực hoạt động năm 2007, số lượng DNNVN theo qui mô vốn tập trung nhiều vào lĩnh vực thương mại chiếm khoảng 35,79%, công nghiệp chế biến chiếm khoảng 14,78%, xây dựng chiếm khoảng 10,77%.

Biểu đồ 2.2: Lĩnh vực hoạt động của DNNVV Việt Nam năm 2007



Nguồn: Tổng cục thống kê 2009

2.1.3. Sự cần thiết phải nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Trong quá trình phát triển kinh tế và hội nhập, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV Việt Nam có vai trò vô cùng quan trọng. Điều này được thể hiện:

Thứ nhất, DNNVV chiếm phần lớn trong tổng số các doanh nghiệp Việt Nam và đóng góp lớn vào sự phát triển kinh tế - xã hội. DNNVV góp phần giải quyết việc làm, tạo thu nhập cho người lao động; khai thác tiềm năng phong phú trong dân; giúp tăng trưởng và ổn định nền kinh tế. Do đó, DNNVV đóng góp phần lớn không chỉ đối với nước đang phát triển như Việt Nam mà đối với nước phát triển như Mỹ, Nhật Bản, DNNVV chính là nền tảng vững chắc để giảm bớt những chần chừ của nền kinh tế mỗi khi có suy thoái. Do đó việc nâng cao sức cạnh tranh của DNNVV có ý nghĩa lớn đối với nền kinh tế.

Thứ hai, trong bối cảnh toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, các DNNVV tham gia vào sân chơi ngày càng mở rộng, cơ hội nhiều nhưng thách thức đặt ra cũng hết sức to lớn. DNNVV phải đối mặt với các đối thủ mạnh hơn nhiều về kinh nghiệm, tiềm lực tài chính, tri thức kinh doanh cho đến trình độ công nghệ. Trong khi đó DNNVV Việt Nam có đặc điểm vốn ít, năng lực quản lý và trình độ lao động yếu kém, công nghệ lạc hậu... Hơn nữa, khi tham gia vào các tổ chức quốc tế như WTO, APEC, AFTA, ASEAN... Việt Nam phải cam kết dần dần cắt giảm thuế, xoá bỏ hàng rào phi thuế, áp dụng chế độ đãi ngộ quốc gia đối với các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường nội địa. Do đó, DNNVV Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi phải cạnh tranh với hàng hoá và dịch vụ nước ngoài ồ ạt vào thị trường với giá rẻ; chất lượng tốt; hình thức đa dạng, phong phú. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt mà điều kiện cạnh tranh của DNNVV Việt Nam yếu kém như vậy thì việc nâng cao sức cạnh tranh là điều tất yếu để doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

Thứ ba, toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế dẫn đến các nền kinh tế phụ thuộc vào nhau và trở nên nhạy cảm với những biến động của thị trường thế giới. Do đó khi có những tác động tiêu cực mà toàn cầu hoá đem lại như khủng hoảng tài chính toàn cầu, nếu doanh nghiệp không tích lũy

được khả năng kháng cự thì khó có thể tồn tại và dễ bị dòng xoáy của toàn cầu hoá cuốn đi.

Do vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV Việt Nam có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế đặc biệt trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay.

2.2. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

2.2.1. Thị phần của doanh nghiệp

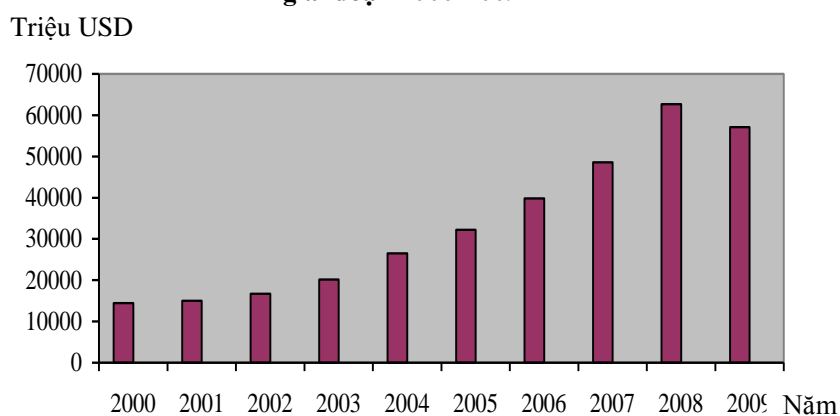
a) Thị trường nội địa

Thị trường nội địa chính là nơi để DNNVV Việt Nam “tập dượt” trong cạnh tranh, là điểm tựa để vươn ra thị trường thế giới. Do đó, muốn cạnh tranh được trên thị trường quốc tế trước hết phải cạnh tranh được trên thị trường nội địa. Ở Việt Nam, cho dù mức sống chung của người dân còn khá thấp song thị trường gần 86 triệu dân, có dân số trẻ, năng động đã ẩn chứa những tiềm năng rất lớn về sức mua. Các sản phẩm động cơ nhỏ, nhựa, bánh kẹo, bia, đồ dùng văn phòng phẩm... của Việt Nam sản xuất đã chiếm lĩnh gần như thị trường trong nước. Tuy nhiên rất nhiều hàng hoá của Việt Nam như các sản phẩm linh kiện điện tử, đồ chơi... đã bị hàng hoá của Trung Quốc, Nhật Bản hay một số nước ASEAN đánh bật ngay trên sân nhà. Hơn nữa, trên nhiều lĩnh vực, hình bóng của các DNNVV trong nước trên thị trường nội địa khá nhạt nhòa. Sức cạnh tranh không chỉ về chất lượng hơn hẳn về nhiều mặt của hàng ngoại mà còn thêm tâm lý xem thường hàng nội đi vào định kiến không ít người tiêu dùng đã khiến cho hàng nội phải vượt qua rào cản lớn mới có thể chiếm lĩnh thị trường. Không những vậy, với việc gia nhập các tổ chức thương mại như WTO, AFTA càng khiến DNNVV đối mặt với những hàng hoá có sức cạnh tranh cao, hay việc DNNVV bị chèn ép bởi hàng nhập lậu, bởi thiếu thông tin và sự tư vấn hỗ trợ dẫn đến hầu hết các DNNVV Việt Nam chỉ chiếm thị phần nhỏ trên thị trường.

b) Thị trường nước ngoài

Trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, với các chính sách mở rộng và khuyến khích thương mại quốc tế tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu, các DNNVV Việt Nam đã chủ động hơn trong tìm kiếm và khai thác thị trường quốc tế qua đó góp phần lớn trong việc gia tăng kim ngạch xuất khẩu, thu ngoại tệ cho đất nước.

Biểu đồ 2.3: Kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2000-2009



Nguồn: Tổng cục thống kê (<http://gso.gov.vn>)

Căn cứ vào đồ thị trên có thể thấy sự gia tăng đáng kể của kim ngạch xuất khẩu qua các năm. Đây là tín hiệu đáng mừng cho triển vọng xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam trong những năm tới. Đóng góp không nhỏ vào tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu phải kể đến sự tham gia của các DNNVV trong các lĩnh vực như dệt may, thủ công mỹ nghệ, giày dép, nông sản, thủy sản. Các doanh nghiệp này chủ yếu xuất khẩu theo hình thức gián tiếp, nhất là các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng thủ công mỹ nghệ, chế biến nông sản, thủy sản. Tuy nhiên số liệu hiện có về DNNVV tham gia vào thương mại quốc tế dù trực tiếp hay gián tiếp đều ở mức sơ lược, ước tính số lượng các

DNNVV tham gia xuất khẩu trực tiếp hay gián tiếp chiếm khoảng 80% tổng số doanh nghiệp tham gia kinh doanh xuất khẩu, đóng góp khoảng 17% tổng kim ngạch xuất khẩu trên cả nước¹.

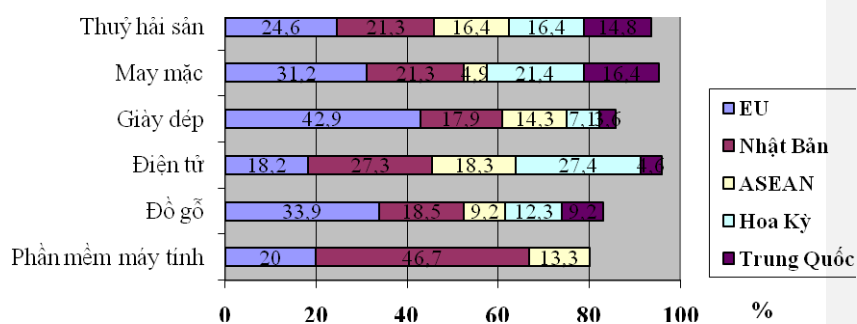
Hiện nay, nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam đang chiếm những vị trí cao trên thế giới về số lượng như gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, dệt may. Trong số các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu, ngoại trừ dầu thô, than đá thuộc các doanh nghiệp lớn, các mặt hàng khác, tỷ trọng tham gia thị trường của DNNVV không hề nhỏ. Trong năm 2009, doanh nghiệp Việt Nam, trong đó chủ yếu là DNNVV xuất khẩu khoảng 6 triệu tấn gạo, đứng thứ 2 trên thế giới và đã xuất khẩu sang 120 quốc gia và vùng lãnh thổ, chiếm 15% thị phần gạo toàn cầu². Cũng trong năm này, Việt Nam trở thành nhà sản xuất giày lớn thứ hai thế giới - chỉ đứng sau Trung Quốc. Năm 2009, với hầu hết sản phẩm của DNNVV, Việt Nam còn xếp thứ 3 sau Indonesia và Thái Lan về tỷ trọng xuất khẩu hàng dệt may ASEAN với kim ngạch khoảng 2,7 tỷ USD, đồng thời nằm trong top 20 nhà xuất khẩu hàng đầu của EU với kim ngạch khoảng 1,87 tỷ USD.

Các thị trường xuất khẩu chủ yếu của các DNNVV Việt Nam là thị trường ASEAN, EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và các thị trường khác như Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông, Australia, một số nước châu Phi. Theo điều tra của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008), tỷ trọng về thị trường xuất khẩu một số ngành hàng của các DNNVV Việt Nam như sau:

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2006, tr. 6

² Trần Sông Thao 2010, <http://vovnews.vn/Home/Deo-ngon-hat-gao-mien-Tay/20102/135822.vov>

Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng về thị trường xuất khẩu của DNNVV năm 2007



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008¹

Qua một số số liệu có thể thấy rằng các DNNVV Việt Nam có tiềm năng về năng lực chiếm lĩnh thị trường trong một số ngành hàng như dệt may, da giày, nông thủy sản. Tuy nhiên nếu đánh giá chung, khả năng tiếp cận thị trường của các DNNVV còn nhiều hạn chế, khối lượng sản phẩm sản xuất ra còn manh mún, thị trường xuất khẩu tuy đã mở rộng nhưng đa số là xuất khẩu gián tiếp thông qua doanh nghiệp lớn, hợp đồng ngắn hạn, theo thời vụ và thiếu ổn định.

2.2.2. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm

a) Chất lượng

Chất lượng về sản phẩm của DNNVV Việt Nam trong những năm gần đây đã có nhiều cải thiện. Việt Nam đã giành được chỗ đứng trên thị trường nội địa với rất nhiều mặt hàng thuộc công nghiệp tiêu dùng như văn phòng phẩm, bánh kẹo, bia, nước giải khát, lương thực, thực phẩm, đồ dùng gia đình... Tuy nhiên những sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế không có nhiều.

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008d

Đặc biệt là những sản phẩm trong lĩnh vực công nghiệp chế tạo, chất lượng sản phẩm rất thấp nên chưa chiếm lĩnh được thị trường trong và ngoài nước.

DNNVV Việt Nam xuất khẩu sang thị trường quốc tế chủ yếu là những sản phẩm do thiên nhiên ưu đãi như chè, gạo, hoa quả hay những sản phẩm mà những nước công nghiệp hoá đã mất ưu thế như công nghiệp may, sản xuất giày dép. Mặc dù những sản phẩm thuộc nhóm này đã được xuất khẩu với khối lượng lớn trên thị trường song chất lượng nói chung vẫn chỉ đạt mức độ trung bình thậm chí chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm dệt may được coi là mũi nhọn của nền kinh tế nhưng chỉ có sản phẩm dệt kim là đạt chất lượng tương đối cao trên thế giới. Hay sản phẩm lúa gạo của Việt Nam xếp thứ hạng về xuất khẩu song chất lượng vẫn còn rất thấp. Chất lượng gạo còn thiếu ổn định, gạo cao cấp chỉ chiếm khoảng 50% trong khi gạo chất lượng thấp chiếm khoảng 31-43% nên vẫn chưa đáp ứng được những thị trường khó tính¹. Mặt hàng cà phê Việt Nam đã xuất khẩu sang hơn 60 nước trên thế giới song cà phê xuất khẩu chủ yếu là sản phẩm sơ chế một cách thô sơ nên chất lượng không cao như hạt kích cỡ không đồng đều, phơi sấy bảo quản không tốt². Do đó cà phê Việt Nam bị định giá thấp trên thị trường. Hoặc có thể nhắc đến một số mặt hàng thuỷ sản như cá tra, cá ba sa khi xuất khẩu sang EU đã bị trả lại hoặc tiêu huỷ vì không vượt qua được hàng rào kỹ thuật do những nước này đặt ra.

Hơn nữa, sản phẩm của DNNVV nói chung vẫn chưa có tính độc đáo. Chỉ một số ít sản phẩm truyền thống mang đậm bản sắc tự nhiên và văn hoá như hàng thủ công mỹ nghệ tính độc đáo tương đối cao, đáp ứng được một số thị trường khó tính như Nhật Bản. Còn các sản phẩm khác hầu như đi sau các nước về kiểu dáng, tính năng, đặc biệt là những sản phẩm đòi hỏi công nghệ cao. Theo kết quả đăng ký công nghệ tại Việt Nam năm 2002, số bằng sáng chế cấp cho người Việt Nam là 9 trong khi cấp cho người nước ngoài là 734

¹ Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 110.

² Trần Sửu 2006, tr. 183.

đã cho thấy hạn chế trong tính sáng tạo để tạo ra sản phẩm mới đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng¹.

Chất lượng hàng hoá chưa cao chủ yếu là do công nghệ sản xuất lạc hậu và thiếu đồng bộ; DNNVV Việt Nam chưa quan tâm đầu tư vào việc nghiên cứu cải tiến mẫu mã, thiết kế; trình độ tay nghề còn yếu kém và việc áp dụng các tiêu chuẩn chất lượng đối với các DNNVV Việt Nam vẫn còn là điều khó khăn.

b) Giá cả

Để chiếm lĩnh thị trường, giá cả tương xứng với chất lượng của nó là điều rất quan trọng. Giá cả của một số mặt hàng Việt Nam thấp hơn so với giá cả của nhiều nước khác. Thực tế các vụ kiện bán phá giá đối với hàng hoá của Việt Nam vào các nước như: giày dép và mì chính vào EU; cá tra, cá basa, tôm vào Mỹ; bột lửa vào Balan... đã minh chứng cho sự cạnh tranh về giá trên thị trường.

Tuy nhiên, chủ yếu các mặt hàng của Việt Nam có giá cả cao hơn hẳn so với đối thủ cạnh tranh. Chẳng hạn, trong năm 2009, giá thép trong nước cao hơn thép của ASEAN và Trung Quốc khoảng 700.000 đồng/tấn. Thuế nhập khẩu đối với thép của các nước ASEAN khi vào Việt Nam là 0%, còn Trung Quốc có chính sách thoái thu thuế từ 9-13% đối với thép xuất khẩu, do đó giá cả của họ rẻ hơn giá của ta². Đây chính là thách thức cạnh tranh lớn cho các DNNVV Việt Nam. Hay đường của Việt Nam có giá bán cao hơn giá thế giới từ 4.000-5.000 đồng/kg nên khiến nhiều người lo ngại nhất là các đơn vị sản xuất bánh kẹo, sữa³. DNNVV Việt Nam cũng chưa thể cạnh tranh với doanh nghiệp Trung Quốc về giày dép với kiểu dáng, mẫu mã phong phú mà giá rẻ. Chi phí sản xuất một đôi giày tại Việt Nam bình quân cao gấp 1,5 lần so với Trung Quốc. Nói tóm lại, với mức giá chênh lệch như vậy, nhiều DNNVV Việt Nam đã phải đứng trước nhiều thách thức khi hàng hoá từ nước ngoài ồ ạt vào hay cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

¹ Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 111.

² Thanh Hoàn 2009, <http://www.anninhthudo.vn/tianyon/Index.aspx?ArticleID=52300&ChannelID=6>.

³ Thiên Hương 2010, <http://www.giaoduc.edu.vn/news/doi-hanh-nghiep-712/gia-duong-trong-nuoc-cao-vo-ly-141127.aspx>.

Các nguyên nhân hàng hoá của DNNVV Việt Nam có giá cao là do phải gánh chịu chi phí đầu vào cao như chủ yếu nhập khẩu nguyên vật liệu giá cao từ nước ngoài, thiết bị công nghệ lạc hậu, năng suất lao động thấp... Bên cạnh đó ngành than tăng giá bán trong năm 2009 với mức tăng tới 70% so với trước đó và từ ngày 1/3/2010 giá bán điện tiếp tục được điều chỉnh tăng khiến cho chi phí đầu vào của nhiều DNNVV liên quan tăng mạnh¹.

2.2.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện kết quả của doanh nghiệp so với chi phí bỏ ra và được đo bằng một số chỉ tiêu như lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận.

Bảng 2.1: Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp Việt Nam năm 2007

Phân loại	Số LĐ bình quân/DN (người)	Vốn bình quân/DN (tỷ đồng)	DTT/LĐ (triệu đồng)	Tỷ suất lợi nhuận	
				Trên vốn SXKD (%)	Trên DT (%)
DNNN	505	626	640	3,487	7,039
DN ngoài NN	27	12,4	427	2,567	2,787
DN tập thể	22	3,9	161	2,75	2,986
DN tư nhân	13	3,0	508	2,011	0,925
Công ty hợp danh	12	2,0	196	5,585	4,775
Công ty TNHH	25	8,0	421	1,828	1,395
Công ty CP có vốn NN	272	228,5	478	3,879	6,817
Công ty không có vốn NN	43	33,0	415	2,631	4,886
DN có vốn đầu tư nước ngoài	340	171,9	450	11,662	13,105
DN 100% vốn nước ngoài	363	138,7	304	3,554	4,463
DN liên doanh	241	313,1	1386	26,966	25,285

Nguồn: Tổng cục thống kê 2009²

¹ Y Nhung 2010, <http://vneconomy.vn/20100322120720501POC19/xi-mang-doi-mat-kha-nang-tang-gia.htm>.

² Tổng cục thống kê 2009, *Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2006, 2007, 2008*, NXB Thống kê, Hà Nội.

Qua bảng trên có thể nhận thấy khu vực DNNN, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, CTCP có vốn Nhà nước tập trung chủ yếu là các doanh nghiệp lớn. Xét về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, doanh nghiệp liên doanh có tỷ suất cao nhất. Với 100 đồng doanh thu, doanh nghiệp liên doanh thu được 25,285 đồng lợi nhuận; khu vực doanh nghiệp Nhà nước thu được 7,039 đồng; CTCP có vốn Nhà nước 6,817 đồng. Trong khi đó các loại hình doanh nghiệp chủ yếu tập trung các DNNVV như công ty TNHH với 100 đồng doanh thu chỉ thu được 1,395 đồng lợi nhuận, thậm chí doanh nghiệp tư nhân chỉ thu được 0,295 đồng lợi nhuận.

Xét về tỷ suất lợi nhuận trên vốn sản xuất kinh doanh cũng tương tự. Doanh nghiệp liên doanh có tỷ suất cao nhất. Với 100 đồng vốn sản xuất kinh doanh, đối với loại hình chủ yếu tập trung doanh nghiệp lớn như doanh nghiệp liên doanh thu được 26,966 đồng, DNNN thu được 3,487 đồng, CTCP có vốn Nhà nước thu được 3,879 đồng, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài thu được 3,554 đồng lợi nhuận. Còn đối với các loại hình doanh nghiệp chủ yếu là DNNVV như doanh nghiệp tư nhân thu được 2,011 đồng, công ty TNHH chỉ thu được 1,828 đồng lợi nhuận.

Từ những phân tích kể trên có thể thấy rằng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV Việt Nam nhìn chung thấp hơn rất nhiều so với hiệu quả của các doanh nghiệp lớn. Qua đó cho thấy, chỉ riêng trong nước, khả năng cạnh tranh của các DNNVV còn rất yếu so với các doanh nghiệp lớn.

2.3. Các nhân tố bên trong của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

2.3.1. Năng lực tổ chức, quản lý và trình độ của đội ngũ lao động

a) Năng lực tổ chức, quản lý

Năng lực tổ chức, quản lý được thể hiện tập trung ở năng lực của người đứng đầu doanh nghiệp và xuất phát từ trình độ học vấn và quá trình đào tạo của các cán bộ quản lý. Trình độ giám đốc DNNVV Việt Nam được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.2: Trình độ giám đốc của DNNVV Việt Nam năm 2005*Đơn vị: %*

Phân loại	Tiến sĩ	Thạc sĩ	Cử nhân, kỹ sư	Cao đẳng	Trung học chuyên nghiệp	Công nhân kỹ thuật	Không đào tạo
Chung	0,53	1,153	36,16	2,96	15,72	12,06	31,4
DNNN	2,14	2,8	85,4	1,23	5,22	0,42	2,79
DN ngoài NN	0,48	0,85	30,5	3,12	11,9	9,77	43,38
DN có vốn ĐTNN	2,87	8,2	71,6	2,68	1,83	1,27	11,55

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Như vậy có thể thấy tỷ lệ giám đốc không được đào tạo chính thức, không có bằng cấp chuyên môn cao chiếm khoảng 31,4%. Số DNNVV Việt Nam có trình độ cao đẳng, đại học trở lên chiếm khoảng 40,83%. Tỷ lệ đào tạo bậc sau đại học thấp, chỉ chiếm 0,53%, trong đó chủ yếu là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Hơn nữa số chủ doanh nghiệp được đào tạo về quản trị kinh doanh và kiến thức kinh tế chiếm tỷ lệ rất thấp. Vì vậy các chương trình trợ giúp của Nhà nước cho doanh nghiệp cần hướng mạnh vào việc đào tạo kiến thức kinh tế và quản trị doanh nghiệp cho chủ doanh nghiệp.

DNNVV Việt Nam cũng chưa chú trọng việc đào tạo nhân lực cho hoạt động nghiên cứu và triển khai. Theo điều tra của Cục Phát triển DNNVV (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) tiến hành với sự tham gia của hơn 63.000 doanh nghiệp tại 30 tỉnh thành phía Bắc năm 2005, chỉ có 5,65% doanh nghiệp được điều tra có nhu cầu về đào tạo nhân lực công nghệ, rất ít doanh nghiệp đầu tư áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quản lý chất lượng (ISO, HACCP...) ¹.

Mặt khác, đại bộ phận DNNVV Việt Nam qui mô còn nhỏ, mang tính gia đình, người chủ sở hữu thường cùng một lúc thực hiện các chức năng và

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2006.

vai trò khác nhau trong tổ chức kinh doanh nên trình độ chuyên môn quản lý không cao. Thậm chí, nhiều chủ quản lý doanh nghiệp tập trung vào chuyên môn kỹ thuật về kinh doanh hơn là quản lý. Bên cạnh đó, công tác ghi chép, cập nhật, lưu trữ sổ sách của DNNVV còn rất yếu kém chủ yếu dùng để đối phó với cơ quan thu thuế chứ chưa phải để theo dõi phục vụ cho công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

b) Trình độ của đội ngũ lao động

Trước hết phải nhắc đến tỷ lệ lao động được đào tạo ở các DNNVV Việt Nam còn rất thấp. Theo điều tra thị trường lao động của Tổng cục dạy nghề năm 2007, trong các doanh nghiệp được điều tra, số lao động được gọi là có trình độ cao và lao động lành nghề ở các DNNVV chỉ chiếm khoảng 25%. Cơ cấu đào tạo lực lượng lao động còn nhiều bất hợp lý dẫn đến hiện tượng “thừa thầy thiếu thợ” ở các DNNVV Việt Nam nói riêng và doanh nghiệp Việt Nam nói chung. Tỷ lệ đào tạo đại học và trên đại học – trung học chuyên nghiệp – công nhân kỹ thuật là 1 - 1,16 - 0,92 so với thông lệ quốc tế là 1 - 4 - 10¹. Điều này dẫn đến số lượng công nhân kỹ thuật lành nghề rất ít so với nhu cầu thực tế.

Khả năng thích ứng và khả năng hợp tác, làm việc theo nhóm của người lao động trong các DNNVV cũng rất thấp. Người lao động lành nghề và cả lao động quản lý, khả năng giao tiếp, trình độ ngoại ngữ còn yếu, nên gặp nhiều khó khăn trong hợp tác kinh doanh với các đối tác nước ngoài. Hơn nữa, nhiều lao động được coi là lành nghề ở Việt Nam nhưng khi sang nước ngoài làm việc vẫn phải đào tạo lại hoàn toàn.

Bên cạnh đó, chủ yếu người lao động của các DNNVV có nguồn gốc từ nông thôn, chưa được rèn luyện về kỷ luật lao động công nghiệp nên tác phong còn chậm chạp, tùy tiện về giờ giấc và hành vi, chưa có kinh nghiệm.

¹ Phạm Công Nhất 2008

Họ thường chọn DNNVV là bước đệm để rèn luyện kinh nghiệm và kỹ năng trước khi tìm một công việc ở các công ty lớn, có vốn đầu tư nước ngoài. Như vậy có thể thấy rằng, tình trạng thiếu lao động có tay nghề và chất lượng nguồn lực, nhân lực quản lý vẫn còn là vấn đề lớn cần phải giải quyết trong lâu dài đối với các DNNVV Việt Nam.

2.3.2. Năng lực tài chính

a) Qui mô vốn

Theo số liệu thống kê, qui mô vốn của DNNVV qua các năm được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.3: Số lượng DNNVV theo tiêu chí về vốn giai đoạn 2000-2007

Qui mô	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Dưới 0,5 tỷ VND	16.267	18.326	18.591	18.790	23.187	26.687	15.908	18.646
0,5 – 1 tỷ VND	6.534	8.403	10.994	12.954	16.191	20.434	21.808	23.631
1 – 5 tỷ VND	10.759	14.556	20.141	24.737	32.739	41.856	63.954	72.342
5 – 10 tỷ VND	2.745	3.385	4.490	5.496	7.303	9.255	12.670	17.268
Tổng số DNN&V	36.305	44.670	54.216	61.977	79.420	98.232	114.340	131.887

Nguồn: Tổng cục thống kê 2003, 2006, 2009.

Căn cứ vào bảng trên nhận thấy, xét theo vốn đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp có số vốn dưới 1 tỷ đồng giảm từ 62,8% (năm 2000) xuống 32,6% (năm 2007). Tỷ trọng các DNNVV chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp có số vốn 1-5 tỷ đồng từ 29,63% (năm 2000) lên đến 54,85% (năm 2007) đã cho thấy một bộ phận các DNNVV lớn hơn đang hình thành nhưng doanh nghiệp từ 5-10 tỷ đồng chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008), tỷ lệ vốn bình quân của doanh nghiệp tăng dần, từ 962 triệu đồng/DN năm 2000 đến 3,14 tỷ đồng/DN năm 2006 và 8,14 tỷ đồng/DN năm 2007. Điều này chỉ ra rằng mặc dù Việt Nam đã thành công trong việc gia

tăng số lượng các DNNVV và bắt đầu mở rộng qui mô về vốn nhưng qui mô vốn của DNNVV Việt Nam vẫn còn quá nhỏ. Qui mô vốn lớn chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Cụ thể các doanh nghiệp thuộc các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như dệt may, da giày số vốn trung bình chỉ là 6,5 tỷ đồng, công nghiệp chế biến nông sản khoảng 3,8 tỷ đồng, chế biến lâm sản, hải sản khoảng 1,62 tỷ đồng¹.

Với qui mô vốn nhỏ bé như vậy chính là nguyên nhân khiến DNNVV Việt Nam bị hạn chế khả năng mở rộng sản xuất, khó đổi mới trang thiết bị công nghệ cũng như đầu tư nghiên cứu sản phẩm mới. Điều này làm cho năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam thấp do chi phí sản xuất cao, không có lợi thế kinh tế nhờ qui mô.

¹ Xem bảng 2.4

Bảng 2.4: Vốn bình quân của doanh nghiệp phân theo loại hình và ngành nghề năm 2005

STT	Ngành	Bình quân	Doanh nghiệp nhà nước	Doanh nghiệp cổ phần hoá	Công ty TNHH 1 thành viên	Công ty TNHH	Doanh nghiệp tư nhân	Công ty cổ phần	Công ty hợp danh	HTX phi nông nghiệp	Công ty 100% vốn nước ngoài	Công ty liên doanh
1	Sản xuất thiết bị điện tử	6,49	7,61	3,34	2	2,03	3,46	4,27	0	0	71,6	46,58
2	Sản xuất máy móc thiết bị điện	5,5	1,5	2,5	15	2,16	0,38	9,38	0	0,55	4,93	40,12
3	Dệt may, giấy da	6,5	2,27	3,17	9,8	1,83	0,8	3,35	0	0,65	109,95	22,79
4	Sản xuất chế biến nông sản	3,88	12,12	3,16	8,73	2,47	1,06	3,94	0	0,59	68,52	22,69
5	Sản xuất chế biến thủy sản	1,62	3,08	2,04	0	1,8	0,75	3,02	0	0,62	0	0
6	Sản xuất chế biến lâm sản	1,62	4,33	1,8	6,22	1,79	0,74	3,17	0	0,46	32,43	28,75
7	Sản xuất kim loại	5,6	103,53	14,18	19,7	2,98	1,57	8,15	0	0,75	27,2	126,58
8	Xây dựng	3,42	7,44	3	2,67	2,53	1,58	5,98	0,03	0,67	22,78	121,56
9	Nông, lâm nghiệp, thủy sản	3,08	9,46	2,72	2,32	1,65	0,79	2,52	0	0,48	10,62	0
10	Vận tải bưu chính viễn thông	8,6	8,87	5,97	5	1,98	1,12	3,21	0	1,15	1258,27	1196,03
11	Thương nghiệp	1,59	4,68	3,89	1,55	1,42	0,59	2,89	2,6	0,47	10,48	161,48
12	Khách sạn, nhà hàng	5,66	3,74	7,26	6,84	1,95	1	4,01	0	2,5	71,44	189,89

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2006

b) Khả năng huy động vốn

Khả năng huy động vốn thể hiện năng lực bảo đảm các yếu tố cho hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Các kênh huy động vốn hiện nay của DNNVV Việt Nam chủ yếu từ các ngân hàng thương mại, Quỹ hỗ trợ phát triển, từ nước ngoài và từ người thân. Theo kết quả điều tra hơn 63.000 doanh nghiệp thuộc 30 tỉnh thành phía Bắc của Cục Phát triển DNNVV năm 2005, có đến 66,95% DNNVV được hỏi cho biết thường gặp khó khăn về tài chính. Trong khi đó, việc tiếp cận nguồn vốn của doanh nghiệp cũng không khả quan, chỉ có 32,38% số doanh nghiệp cho biết đã tiếp cận được nguồn vốn Nhà nước; 35,24% khó tiếp cận và 32,38% không tiếp cận được¹.

So với thời gian trước, các DNNVV tiếp cận vốn dễ dàng hơn. Các ngân hàng hiện nay đã sẵn sàng hơn trong việc cho các DNNVV vay và tăng trưởng tín dụng ngân hàng đã tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn đối với các DNNVV vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Theo kết quả khảo sát của Hiệp hội DNNVV Việt Nam năm 2009, ở một số ngân hàng chỉ có khoảng 40% hồ sơ vay vốn của DNNVV là đang chấp nhận cho vay vì đáp ứng đủ các điều kiện. Đối với các doanh nghiệp lớn, huy động vốn có thể thông qua nhiều kênh như: Chương trình chứng khoán, phát hành trái phiếu chuyển đổi, tín phiếu... trong khi đó các DNNVV rất khó huy động vốn thông qua các kênh này. Bản thân các doanh nghiệp này có vốn chủ sở hữu thấp, ít có tài sản thế chấp, cầm cố, không có người bảo lãnh, nhiều doanh nghiệp không lập được phương án kinh doanh có sức thuyết phục để thu hút đầu tư. Do đó các DNNVV khi không tiếp cận được vốn từ các tổ chức tài chính như ngân hàng, chỉ có thể vay vốn qua người thân, hoặc kênh phi chính thức như: vay vốn lãi suất cao, vay nóng...

¹Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2006.

Theo số liệu báo cáo năm 2008 của Ngân hàng Nhà nước, hiện tổng số DNNVV đang có quan hệ tín dụng với ngân hàng thương mại là 163.673 doanh nghiệp (chiếm trên 50% tổng số) với tổng nguồn vốn kinh doanh là 482.092 tỷ, trong đó vốn tự có chiếm tỷ trọng là 36,25%, vốn vay ngân hàng chiếm tỷ trọng 45,31%, còn lại vốn khác chiếm 18,44%. Vốn tự có bình quân 1 doanh nghiệp đến 31/7/2008 là 1,33 tỷ đồng; bình quân vốn vay ngân hàng của 1 doanh nghiệp là 1,79 tỷ đồng. Như vậy có thể thấy khả năng tài chính của DNNVV chưa cao. Hơn nữa số doanh nghiệp đạt hiệu quả sử dụng vốn cũng không nhiều. Theo số liệu thống kê kết quả hoạt động kinh doanh, trả nợ ngân hàng đúng hạn của các doanh nghiệp nhóm này, chỉ có 23% số doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả, 73,2% doanh nghiệp hoạt động trung bình và 3,8% doanh nghiệp gặp khó khăn - trong đó có 1,42% doanh nghiệp có khả năng mất vốn¹.

Như vậy, DNNVV Việt Nam qui mô vốn không những nhỏ mà việc tiếp cận vốn cũng khó khăn dẫn đến chi phí huy động nguồn vốn cao. Số doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả cũng không nhiều đã khiến DNNVV Việt Nam dễ mất cơ hội kinh doanh, hạn chế khả năng mở rộng sản xuất và đầu tư, giảm sức cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường.

2.3.3. Trình độ công nghệ

Trình độ công nghệ của doanh nghiệp thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp trong việc nâng cao năng suất, chất lượng của hàng hoá, dịch vụ. Nhờ sự phát triển như vũ bão của cuộc cách mạng khoa học công nghệ nên một số lượng DNNVV Việt Nam đã được tiếp cận công nghệ mới, áp dụng CNTT vào trong hoạt động sản xuất kinh doanh góp phần nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm.

¹ Nguyễn Phương 2008, <http://dddn.com.vn/2008093009507308cat81/gan-500000-ty-von-kinh-doanh-cho-dnvvn.htm>

Tuy nhiên, theo đánh giá của Trung tâm nghiên cứu và phát triển DNNVV Đại học Wollongong (Australia), hầu hết các DNNVV Việt Nam đang sử dụng công nghệ lạc hậu so với mức trung bình của thế giới từ 3 đến 4 thế hệ, còn chưa kể những doanh nghiệp hoàn toàn không sử dụng máy móc, chỉ áp dụng lao động cơ bắp¹. Hiện nay, có khoảng 8% DNNVV có trình độ công nghệ tiên tiến (phần lớn trong số đó là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài - FDI), 57% có trình độ công nghệ trung bình, số doanh nghiệp còn lại đang sử dụng công nghệ lạc hậu, dẫn đến chi phí cho sản xuất cao, chất lượng sản phẩm không tốt, làm giảm sức cạnh tranh.

Thực trạng phổ biến trong các DNNVV là hệ thống máy móc, thiết bị lạc hậu, khoảng 15-20 năm trong ngành điện tử, 20 năm đối với ngành cơ khí, 70% công nghệ ngành dệt may đã sử dụng được 20 năm. Tỷ lệ đổi mới trang thiết bị trung bình hàng năm của Việt Nam chỉ ở mức 5-7% so với 20% của thế giới. Công nghệ lạc hậu làm tăng chi phí tiêu hao 1,5 lần so với định mức tiêu chuẩn của thế giới. Thực trạng này dẫn đến tăng chi phí đầu vào, cao hơn từ 30-50% so với các nước ASEAN, đồng thời dẫn đến chất lượng sản phẩm giảm, giá thành cao và năng suất thấp². Nói chung, nhiều DNNVV do quy mô vốn hạn chế nên thường đầu tư vào thiết bị công nghệ đã qua sử dụng, đầu tư chuyên sâu vào kỹ thuật công nghệ có xu hướng giảm.

Trong thế giới đang bước vào nền kinh tế tri thức cùng với toàn cầu hoá như hiện nay, việc ứng dụng CNTT cũng là một tiêu chí quan trọng phản ánh năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên nó gần như đang là khâu yếu nhất của các DNNVV Việt Nam. Theo kết quả điều tra khảo sát 1.613 doanh nghiệp trên 6 tỉnh thành nước ta của VCCI, đến cuối năm 2008 có đến 81,87% số doanh nghiệp chưa hoặc không sử dụng dịch vụ CNTT, 72,7%

¹ Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 143.

² Phùng Xuân Nhạ 2006, <http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=315&itemid=74>

doanh nghiệp chưa có website riêng. Cũng theo điều tra này, trên 80% số doanh nghiệp không có nhu cầu ứng dụng, hoặc sử dụng các phần mềm chuyên dùng¹. Chính điều này đã gây ra cản trở cho DNNVV trong việc tiếp cận thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh, không phát huy được đặc tính vượt trội về tính tiết kiệm, tiện lợi và nhanh chóng của các giao dịch điện tử.

2.4. Các nhân tố bên ngoài của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

2.4.1. Đánh giá của Ngân hàng thế giới (WB)

WB đánh giá mức độ dễ dàng trong kinh doanh ảnh hưởng đến doanh nghiệp thông qua hệ thống gồm 10 chỉ tiêu. Theo báo cáo *Đánh giá môi trường kinh doanh năm 2010* của IFC thuộc WB, Việt Nam xếp thứ 93 trong tổng số 183 nền kinh tế được liệt kê, giảm hai bậc so với năm 2009. Báo cáo này lấy thời điểm từ tháng 06/2008 đến tháng 05/2009.

Comment [P7]: Mức xếp hạng dưới đây được lấy từ báo cáo Môi trường kinh doanh 2010 với thời điểm tính bắt đầu từ tháng 6/2008 cho đến tháng 5/2009.

Bảng 2.5: Xếp hạng mức độ dễ dàng trong kinh doanh ở Việt Nam

Mức độ thuận lợi của môi trường kinh doanh	Xếp hạng môi trường kinh doanh 2010 (183 nền kinh tế)	Xếp hạng môi trường kinh doanh 2009 (181 nền kinh tế)	Thay đổi trong thứ hạng
Mức độ thuận lợi nói chung	93	91	-2
Thủ tục khởi sự DN	116	109	-7
Giải quyết cấp phép	69	67	-2
Sử dụng lao động	103	100	-3
Đăng ký tài sản	40	37	-3
Tiếp cận tín dụng	30	27	-3
Bảo vệ nhà đầu tư	172	171	-1
Đóng thuế	147	140	-7
Thương mại qua biên giới	74	73	-1
Thực hiện hợp đồng	32	39	+7
Đóng cửa doanh nghiệp	127	126	-1

Nguồn: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=202>,

¹ Phòng Thương mại và Công nghiệp 2008, tr. 8.

Qua bảng trên, nhận thấy các chỉ số thành phần thể hiện mức độ dễ dàng trong kinh doanh thay đổi không đáng kể. Ở khu vực, khi đánh giá môi trường kinh doanh 2010, Việt Nam xếp sau Singapore (1), Thái Lan (12) và Malaysia (23). Các lĩnh vực kém của Việt Nam được ghi nhận là thủ tục khởi sự doanh nghiệp (116), bảo vệ nhà đầu tư (172), nộp thuế (147), đóng cửa doanh nghiệp (127). Ở Việt Nam hiện cần tới 50 ngày để bắt đầu một doanh nghiệp trong khi trung bình của khu vực là 41 ngày, của khối OECD là 11 ngày. Lĩnh vực tốt của Việt Nam được ghi nhận là tiếp cận tín dụng (30), bắt buộc thực hiện hợp đồng (32). Như vậy theo cách đánh giá này có thể thấy môi trường kinh doanh ở Việt Nam đặc biệt là các thủ tục hành chính đã gây bất lợi lớn cho các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng.

2.4.2. Đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF)¹

Theo Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009-2010 của Diễn đàn kinh tế Thế giới (WEF), Việt Nam đang có vị thế ngày càng nổi bật nhưng cũng đang bị cạnh tranh rất gay gắt. Với dân số đứng thứ 13 thế giới và thứ 3 của khu vực ASEAN, sau Indonesia và Philippines, Việt Nam thực sự là một thị trường lớn để tiêu thụ hàng hoá dịch vụ. Việt Nam đang sản xuất qui mô GDP thực tế đứng thứ 59/133, còn theo sức mua tương đương (loại trừ các yếu tố giá cả và tỷ giá), kinh tế Việt Nam đứng thứ 44/133. Tuy nhiên, GDP thực tế bình quân đầu người của Việt Nam khoảng 1.040,4 USD/người, chỉ đứng thứ 109/133². Với mức này, Việt Nam bị xếp loại nước đang phát triển, chủ yếu dựa vào việc đáp ứng các nhu cầu cơ bản, tức cũng là dựa vào các nhân tố tăng trưởng trong giai đoạn khởi động nền kinh tế như thể chế kinh tế được đổi mới, nâng cấp cơ sở hạ tầng, bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô và nâng cao số lượng và chất lượng cung ứng các dịch vụ xã hội cơ bản như y tế và giáo dục phổ thông.

Comment [P8]: Báo cáo thường niên này của WEF được tính dựa trên các số liệu thống kê công khai, cũng thăm dò hơn 13.000 lãnh đạo của các tập đoàn kinh tế.

Comment [P9]: sức mua tương đương là gì?

¹ Nguyễn Quang Thái 2010

<http://vneconomy.vn/20100228021653577POC5/viet-nam-trong-can-h-tranh-toan-cau.htm>

² xem phụ lục 2

Bảng 2.6: Xếp hạng các tiêu chí cạnh tranh quốc gia ở Việt Nam

Các tiêu chí cạnh tranh quốc gia	Năm 2009 (133 nền kinh tế)	Năm 2008 (134 nền kinh tế)
Chỉ số năng lực cạnh tranh tổng hợp	75	70
Nhóm trụ cột nhu cầu cơ bản	92	79
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	<i>(4.02)</i>	<i>(4.2)</i>
Trụ cột 1 : Thê chế	63	71
Trụ cột 2: Hạ tầng	94	93
Trụ cột 3: Ổn định kinh tế vĩ mô	112	70
Trụ cột 4: Y tế và giáo dục phổ thông	76	84
Nhóm trụ cột nâng cao hiệu quả	61	73
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	<i>(4.08)</i>	<i>(3.9)</i>
Trụ cột 5: Đào tạo và giáo dục bậc cao hơn	92	98
Trụ cột 6: Hiệu quả thị trường hàng hóa	67	70
Trụ cột 7: Hiệu quả thị trường lao động	38	47
Trụ cột 8: Sự tinh vi của thị trường tài chính	82	80
Trụ cột 9: Sẵn sàng về công nghệ	73	79
Trụ cột 10: Quy mô thị trường	38	40
Nhóm trụ cột các nhân tố đổi mới	55	71
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	<i>(3.72)</i>	<i>(3.6)</i>
Trụ cột 11: Sự tinh vi của kinh doanh	70	84
Trụ cột 12: Đổi mới công nghệ	44	57

Nguồn: *The Global Competitiveness Report 2008-2009, 2009-2010*

Qua các số liệu trên có thể thấy rằng, **thứ nhất**, Việt Nam đã có những tiến bộ và được đánh giá cao hơn so với đánh giá chung (75) trong đánh giá về quy mô thị trường (38) và hiệu quả thị trường lao động (38), hiệu quả thị trường hàng hóa (67) thuộc *Nhóm trụ cột thứ hai*. **Đổi mới công nghệ** (44) thuộc *Nhóm trụ cột thứ ba* cũng có những bước tiến đáng khích lệ, tuy các yếu tố của trụ cột sẵn sàng về công nghệ còn ở mức trung bình (73).

Thứ hai, trong cả 12 chỉ tiêu mà WEF sử dụng để đánh giá năng lực cạnh tranh quốc gia, các yếu tố như thể chế, cơ sở hạ tầng, giáo dục y tế ... chủ yếu tăng hạng, duy chỉ có chỉ tiêu ổn định kinh tế vĩ mô sụt mạnh từ 70 xuống 112. Rõ ràng đây là nguyên nhân chính làm Việt Nam tụt hạng năng lực cạnh tranh từ 70 xuống 75.

Thứ ba, nước ta là nước đang phát triển, chủ yếu dựa vào các nhân tố tăng trưởng trong giai đoạn khởi động của nền kinh tế nhưng *Nhóm trụ cột thứ nhất* (các trụ cột 1-4) lại khá khiêm tốn khi có thể chế được đánh giá mức (63), cao hơn mức đánh giá chung, cho thấy cần có những nỗ lực xây dựng nền tảng ban đầu là các vấn đề xã hội (76), cơ sở hạ tầng (94) và ổn định kinh tế vĩ mô (112) đóng góp vào sự phát triển bền vững và nâng cao sức cạnh tranh toàn cầu.

Trên cơ sở đó, khoá luận sẽ đi sâu phân tích các nhân tố thuộc *Nhóm trụ cột thứ nhất* ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

2.4.2.1. Môi trường thể chế

Môi trường thể chế ở Việt Nam xếp thứ 63/133, được đánh giá cao hơn mức đánh giá chung (75/133) theo đánh giá của WEF 2009. Trong những năm qua, Chính phủ đã rất nỗ lực trong việc cải thiện môi trường thể chế tạo điều kiện cho doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV phát triển. Từ năm 1986 và đặc biệt là từ khi chuyển sang cơ chế thị trường (1989) đến nay, thể chế chung về kinh doanh, tài chính, đầu tư, đất đai... đã từng bước được hoàn thiện. Việc ban hành và thực thi Luật doanh nghiệp kể từ năm 2000 là một bước ngoặt quan trọng trong quá trình phát triển khu vực DNNVV. Hiện nay, Luật Doanh nghiệp (2005), Luật Hợp tác xã (2003), Luật Đầu tư (2005), Luật Đất đai (2003), Luật Các tổ chức tín dụng (2003), Bộ Luật Lao động, Nghị định 90/2001/NĐ-CP về hỗ trợ phát triển DNNVV, các chính sách liên quan đến khuyến khích đầu tư, mặt bằng sản xuất kinh doanh, thị trường và tăng cường khả năng cạnh tranh, xúc tiến xuất khẩu, trợ giúp về thông tin, tư vấn và đào

tạo nguồn lực... đối với DNNVV đang được triển khai. Có thể khẳng định những thể chế, chính sách của Chính phủ cùng nhiều cơ chế ưu đãi dành cho DNNVV trong thời gian qua đã trợ giúp kịp thời, có hiệu quả cho DNNVV vượt qua nhiều khó khăn của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới để duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh. DNNVV tin tưởng vào chính sách của Chính phủ và lạc quan nhìn về tương lai. Theo *Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009-2010* của WEF, sự ủng hộ của doanh nghiệp Việt Nam trong các chính sách của Nhà nước khá cao (57/133), đặc biệt là niềm tin của người dân đối với các chính trị gia (36/133).

Tuy nhiên, vẫn còn một số bất cập trong thể chế, chính sách đối với các DNNVV Việt Nam. Một trong những hạn chế lớn mà WEF đưa ra năm 2009 là các chuẩn mực về báo cáo và kiểm toán (108/133). Chẳng hạn, một số qui định trong chế độ kế toán, đặc biệt đối với DNNVV quá phức tạp và trở thành gánh nặng như việc đòi hỏi báo cáo hầu như cùng mức độ với báo cáo tài chính của doanh nghiệp lớn. Một số qui định về thuế vẫn còn phức tạp, tồn tại nhiều mâu thuẫn, thiếu rõ ràng trong các hướng dẫn, thiếu thủ tục khuyến khích thuế có hiệu quả phù hợp với DNNVV.

Thủ tục hành chính liên quan đến doanh nghiệp đã được cải thiện trong những năm qua song so với các quốc gia trên thế giới còn quá rườm rà và xếp thứ 106/133 theo WEF năm 2009. Chẳng hạn, để khởi sự một doanh nghiệp, nhà kinh doanh phải trải qua 11 bước thủ tục, mất 50 ngày và một khoản chi phí tương đương với 20% thu nhập bình quân đầu người. Một bộ phận lớn các DNNVV cho rằng thủ tục thuê hoặc xin cấp đất cần được thông thoáng hơn. Hay trong công tác hải quan, hiện nay cơ quan thuế và cơ quan hải quan đã áp dụng chung 1 mã số thuế cho doanh nghiệp, song thời gian cấp mã số thuế vẫn còn dài (15-20 ngày).

Như vậy, môi trường thể chế của nước ta đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi để DNNVV tồn tại và phát triển. Môi trường kinh doanh ngày càng cải

thiện giúp doanh nghiệp cạnh tranh công bằng hơn và không ngừng nỗ lực nâng cao khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên bất cập tồn tại vẫn còn là những khó khăn nan giải cản trở cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp cần phải được giải quyết một cách kịp thời.

2.4.2.2. Cơ sở hạ tầng

Trong thời gian qua, Nhà nước đã rất chú trọng đến việc đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng. Giai đoạn 2001-2010, Chính phủ Việt Nam đã đầu tư 8-9% GDP (phần lớn từ vốn vay ODA) xây dựng cơ sở hạ tầng¹.

Về hạ tầng giao thông vận tải: Các tuyến đường quốc gia nối các thành phố chính và các trục giao thông chính của mạng lưới giao thông đường bộ Việt Nam đã được đầu tư, nâng cấp, cải tạo. Hiện nay nước ta cũng gia tăng một số cảng biển lớn, nâng cao năng lực thông qua cảng biển. Đồng thời tiến hành đầu tư, nâng cấp sân bay quốc tế, mở rộng đường bay nội địa giúp tăng cường khả năng lưu thông, vận chuyển. Tuy nhiên, nhìn chung hạ tầng giao thông vận tải của nước ta vẫn còn yếu, thiếu và chưa đồng bộ. Các tuyến đường quốc lộ và tỉnh lộ có bề rộng hẹp và nhiều tuyến đã quá tải, không đáp ứng được nhu cầu chuyên chở, hạn chế việc phát triển kinh tế, còn nhiều tuyến đường bộ chủ yếu chưa được đầu tư. Hệ thống cảng biển, đường sắt, hàng không chưa đáp ứng yêu cầu dẫn đến năng suất vận chuyển thấp, khả năng kho bãi hạn chế, chi phí cao. WEF xếp hạng về chất lượng cơ sở hạ tầng nói chung của nước ta năm 2009 ở mức “đội sổ” là 111/113, chất lượng đường sá là 102/113.

Về hạ tầng ngành điện: các công trình lưới điện đã được mở rộng đầu tư trong suốt thời gian qua. Tuy nhiên, hệ thống điện vẫn chưa đáp ứng nhu cầu, nhất là trong những giờ cao điểm, những thời điểm nhu cầu sử dụng điện tăng mạnh. Hiện tại nước ta vẫn phải mua điện từ nước ngoài như Trung

¹ Hoàng Hưng 2009, “Tu nhân đầu tư cơ sở hạ tầng – Hứa hẹn đột phá”, *Báo Kinh tế*, truy cập 29/04/2010, <http://www.baokinhte.vn/doanh-nghiep/doanh-nhan/12412-Tu-nhan-dau-tu-co-so-ha-tang-Hua-hen-dot-pha.aspx>

Quốc nên ảnh hưởng nhiều đến giá bán điện. Giá bán điện bình quân năm 2010 sẽ tăng lên 6,8% so với giá bình quân thực hiện năm 2009 và áp dụng từ ngày 1/3/2010 sẽ khiến chi phí đầu vào của các DNNVV Việt Nam tăng cao làm giảm sức cạnh tranh của doanh nghiệp. WEF đánh giá chất lượng nguồn cung cấp điện của nước ta năm 2009 rất thấp, xếp thứ 103/133.

Về hạ tầng bưu chính, viễn thông: Việt Nam đã từng bước cải thiện hệ thống thông tin liên lạc trong suốt thời gian qua và được WEF đánh giá cao về mức độ thuận lợi (36/183).

Như vậy, trong thời gian qua, Nhà nước đã rất chú trọng đến việc phát triển cơ sở hạ tầng, tuy nhiên vẫn có nhiều hạn chế chưa được giải quyết làm tăng chi phí đầu vào và giảm sức cạnh tranh hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV Việt Nam.

2.4.2.3. Kinh tế vĩ mô

Sự ổn định kinh tế vĩ mô có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp nói chung và nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp nói riêng. Một nền kinh tế ổn định sẽ tạo lập nền tài chính quốc gia ổn định, ổn định tiền tệ, lạm phát ở mức kiểm soát được. Kinh tế phát triển thúc đẩy quá trình tích tụ, tăng nguồn vốn đầu tư phát triển... Sự phát triển kinh tế kéo theo khả năng thanh toán và nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng lên, đây là yếu tố thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp.

Theo số liệu của Tổng cục thống kê, GDP bình quân đầu người tăng từ khoảng 98 USD/người năm 1990 đã lên đến 640 USD/người năm 2005 và 1040,4 USD/người năm 2009¹. Mặc dù tốc độ tăng trưởng GDP ở mức khá cao so với các nước trong khu vực nhưng vẫn thuộc nhóm nước có thu nhập thấp nhất trên thế giới (GDP bình quân đầu người của Thái Lan là 4.115,3

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008, tr. 159.
Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009 của WEF.

USD/người). Điều này ảnh hưởng đến thị trường đầu ra của các doanh nghiệp Việt Nam.

Theo WEF năm 2009, chỉ số năng lực cạnh tranh của nước ta bị tụt 5 bậc so với năm 2008. Nguyên nhân chính là vấn đề ổn định kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã có bước tụt hậu từ vị trí 70 xuống 112 đã gây tác động mạnh tới nền kinh tế và khả năng cạnh tranh của DNNVV. Thâm hụt thương mại tăng (xếp thứ 110/113), lạm phát cao (xếp thứ 126/113), đồng tiền mất giá làm giảm mạnh niềm tin của giới đầu tư. Báo cáo của WEF cho rằng Việt Nam cần ổn định lại các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế để tận dụng các lợi thế khác của Việt Nam, từ đó tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng.

2.4.2.3. Y tế và giáo dục phổ thông

Y tế và giáo dục phổ thông là một trong những nhân tố bên ngoài có tác động qua lại nhất định ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào kinh doanh ở khu vực có cơ sở hạ tầng phát triển, dân cư đông đúc, trình độ dân trí cao, được chăm sóc sức khoẻ đầy đủ sẽ có nhiều lợi thế cạnh tranh. Trong giai đoạn từ 2000 đến nay, nhiều trường học và bệnh viện đã được xây dựng, tuy nhiên chất lượng cơ sở vật chất và cung cấp dịch vụ vẫn chưa đáp ứng nhu cầu. Theo đánh giá của WEF 2009, mức độ chi cho giáo dục của Việt Nam chỉ xếp thứ 103/113 thể hiện mức đầu tư vào giáo dục của nước ta rất thấp. Trong khi đó, đây là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực của nước ta.

Các nhân tố thuộc *Nhóm trụ cột nhu cầu cơ bản* có ảnh hưởng lớn đến năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam trong giai đoạn khởi động của nền kinh tế. Bên cạnh đó, các *Nhóm trụ cột nâng cao hiệu quả* và *Nhóm trụ cột các nhân tố đổi mới* cũng không thể thiếu trong việc nâng cao năng lực

cạnh tranh của doanh nghiệp. Do đó, Nhà nước cần phải phân bổ sự chú ý đến các trụ cột một cách hợp lý¹.

Mặc dù các chỉ số đánh giá của Diễn đàn Kinh tế thế giới có thể chưa phản ánh hết được năng lực cạnh tranh của Việt Nam, nhất là tiềm năng phát triển trung và dài hạn, song phần nào phản ánh được thực tế chất lượng tăng trưởng của kinh tế Việt Nam còn hạn chế. Việt Nam tuy có cải thiện một số yếu tố tác động tới tăng trưởng kinh tế như đổi mới công nghệ, hiệu quả lao động, quy mô thị trường nhưng chưa có nhiều cải thiện các yếu tố tác động đến khả năng cạnh tranh quốc gia như thể chế, cơ sở hạ tầng, ổn định kinh tế vĩ mô và chất lượng nguồn nhân lực. Hơn nữa, mặc dù tiến trình cải cách, nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam đã đi đúng hướng nhưng vẫn còn khá chậm so với nhu cầu phát triển của bản thân nền kinh tế cũng như so với tốc độ cải cách của các quốc gia đang phát triển khác.

Từ những đánh giá trên có thể thấy môi trường kinh doanh đối với DN VVVN Việt Nam so với các doanh nghiệp khác trên thế giới còn rất nhiều khó khăn và trở ngại. Để các DN VVVN Việt Nam đứng vững và cạnh tranh được trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay, bên cạnh sự vươn lên của doanh nghiệp đòi hỏi phải có sự nỗ lực từ Chính phủ và các cơ quan chức năng nhằm cải thiện môi trường kinh doanh.

2.5.1. Bối cảnh trong nước và quốc tế

2.5.1.1. Bối cảnh trong nước

Thứ nhất, sự ổn định chính trị, xã hội của nước ta trong thời gian qua đã tạo niềm tin cho toàn dân, cho các doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Chính sự ổn định này góp phần lớn tạo nên môi trường kinh doanh an toàn, lành mạnh cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất, kinh doanh.

¹ Xem phụ lục 3

Thứ hai, trong thời gian qua, kinh tế liên tục phát triển làm cho qui mô nền kinh tế tăng nhanh. Mặc dù tốc độ tăng trưởng GDP khá cao qua các năm nhưng so với thế giới mức thu nhập của người dân vẫn còn thấp. Hơn nữa, với số dân gần 86 triệu người, xếp thứ 13 thế giới trong năm 2009 như nước ta thực sự là thị trường tiềm năng để tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ. Tuy nhiên sức mua hàng hoá và dịch vụ chủ yếu tập trung ở thành thị và ven đô, đa phần là trong các tầng lớp dân cư có thu nhập trung bình trở lên. Do đó, các DNNVV Việt Nam cần phải tận dụng và khai thác tốt thị trường nội địa nhằm đáp ứng nhiều hơn nhu cầu của khách hàng, kể cả những người có thu nhập thấp. Mặt khác, trong những năm gần đây, nền kinh tế vĩ mô Việt Nam đối mặt với nhiều bất ổn như nguy cơ lạm phát, thâm hụt ngân sách Nhà nước... càng gây khó khăn cho các DNNVV.

Thứ ba, nền kinh tế thị trường đã bước đầu hình thành và vận hành có hiệu quả. Đảng và Chính phủ nhất quán chủ trương xây dựng nền kinh tế thị trường nhiều thành phần và ban hành nhiều cơ chế, chính sách nhằm đổi mới kinh tế - xã hội gắn với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, khung pháp lý dành cho doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng đang trong quá trình hoàn thiện vẫn còn thiếu đồng bộ; chính sách, luật pháp chưa phù hợp với thông lệ quốc tế.

Thứ tư, Việt Nam đang ngày càng mở rộng liên kết kinh tế thông qua việc gia nhập AFTA, WTO, các hiệp định song phương và đa phương khác. Đến nay, Việt Nam đã thiết lập được quan hệ ngoại giao với hơn 170 nước, thiết lập quan hệ kinh tế - thương mại với hơn 180 nước và vùng lãnh thổ, ký kết hơn 90 hiệp định song phương, mở rộng quan hệ thương mại, xuất khẩu hàng hoá với trên 230 thị trường các nước và vùng lãnh thổ. Hội nhập càng sâu rộng thì cơ hội và thách thức đặt ra đối với các DNNVV càng lớn.

Thứ năm, cơ cấu kinh tế có sự chuyển dịch tích cực theo chiều hướng CNH – HDH góp phần đáng kể vào tăng trưởng kinh tế trong thời gian qua.

Tuy nhiên so với thế giới, công nghệ của nước ta còn quá lạc hậu, tỷ trọng nhóm ngành công nghệ cao của nước ta chỉ chiếm khoảng 20% trong khi để tiến tới trình độ nước CNH – HDH phải đạt từ 60% trở lên¹. Công nghệ yếu kém cũng chính là nguyên nhân làm giảm sức cạnh tranh của các DNNVV.

2.5.1.2. Bối cảnh quốc tế

Thứ nhất, xu hướng toàn cầu hoá kinh tế thế giới là điều tất yếu và đang diễn ra mạnh mẽ. Tự do hóa thương mại diễn ra ở mọi cấp độ: song phương, khu vực, đa phương khiến cho các nền kinh tế ngày càng phụ thuộc vào nhau và phát triển như một khối thống nhất. Việt Nam với nền kinh tế nhỏ bé, trình độ công nghệ lạc hậu, muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của đất nước càng không thể đứng ngoài cuộc trong dòng chảy toàn cầu. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt các DNVVN càng phải không ngừng vươn lên, cạnh tranh cả trên thị trường trong nước và quốc tế.

Thứ hai, các thành tựu khoa học công nghệ, kỹ thuật mới không ngừng được phát minh, ứng dụng trong thực tế và ngày càng khẳng định vai trò là một trong những lực lượng sản xuất trực tiếp của nền kinh tế thế giới. Nó tạo ra nguồn của cải khổng lồ với chất lượng cao cho nền kinh tế. Đây cũng chính là yếu tố tác động mang tính hai mặt cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ ba, cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008 được đánh giá là trầm trọng nhất kể từ 80 năm qua đã để lại những hậu quả hết sức nặng nề. Chỉ trong một thời gian ngắn, cuộc khủng hoảng đã tàn phá thị trường bất động sản, ngành công nghiệp ô tô, thương mại, vận tải, lương thực, năng lượng, công nghệ thông tin... Cuộc khủng hoảng cũng dẫn đến sụt giảm tài sản tiền tệ toàn cầu khiến sản xuất bị đình trệ, giao dịch buôn bán toàn cầu bị giảm mạnh và rất nhiều doanh nghiệp, tập đoàn lớn bị phá sản. Là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế thế giới, tác động của cuộc khủng hoảng đối với nước ta ảnh hưởng trước hết đến xuất khẩu, thương mại, các nguồn vốn

¹ Bộ Kế hoạch và Đầu tư 2008, tr. 182.

đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), viện trợ phát triển chính thức (ODA), vấn đề thất nghiệp... Vì thế, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các DNNVV đứng trước thách thức rất lớn cần phải vượt qua.

2.5.2. Cơ hội đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Bối cảnh trong nước và quốc tế đã tạo cho DNNVV Việt Nam rất nhiều cơ hội cần phải nắm bắt để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, đó là:

Thứ nhất, các DNNVV Việt Nam có cơ hội lớn trong việc tiêu thụ sản phẩm với thị trường nội địa đầy tiềm năng. Thị trường nước ta khá lý tưởng với số dân đông và có tốc độ tăng trưởng liên tục trong những năm gần đây. Doanh nghiệp có thể dễ dàng tìm kiếm, xâm nhập thị trường ngách để đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng khác nhau về sức mua, thói quen hay văn hoá tiêu dùng.

Thứ hai, quá trình tự do hoá thương mại giúp các DNNVV được hưởng lợi từ những chính sách thuận lợi hoá thương mại và đầu tư từ Chính phủ. Khi bước vào hội nhập, việc công khai, minh bạch hoá các chính sách, thuận lợi hoá thương mại và đầu tư để nhằm đáp ứng yêu cầu công khai, minh bạch, dễ dự đoán của “luật chơi quốc tế” là điều tất yếu. Do đó, môi trường thể chế của Việt Nam như hệ thống pháp luật kinh doanh, các thủ tục hành chính, các biện pháp hỗ trợ DNNVV sẽ được đổi mới theo hướng đơn giản hoá, thuận lợi hoá, phục vụ phát triển kinh tế, phục vụ doanh nghiệp. Nhờ vậy, các DNNVV Việt Nam sẽ có môi trường kinh doanh lành mạnh để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Thứ ba, cùng xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, các DNNVV sẽ có cơ hội lớn để mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước thành viên và được đối xử bình đẳng theo nguyên tắc tối huệ quốc và nguyên tắc đối xử quốc gia. Khi có tranh chấp thương mại, các doanh nghiệp được sử dụng hệ thống giải quyết tranh chấp công bằng và hiệu quả để giải quyết, nhờ đó hạn chế được tối đa sự chèn ép của các đối tác thương mại, nhất là đối tác lớn.

Thứ tư, những thành tựu khoa học công nghệ trên thế giới góp phần tăng năng suất lao động và hiệu quả sản xuất cho các DNNVV Việt Nam. Bằng cách thúc đẩy chuyển giao công nghệ, các DNNVV Việt Nam sẽ rút ngắn được khoảng cách với công nghệ hiện đại, giảm chi phí trong công tác nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng dụng. Đây cũng chính là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp gia tăng hàm lượng khoa học công nghệ trong các sản phẩm của mình, góp phần tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

2.5.3. Thách thức đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Bên cạnh những cơ hội, các DNNVV Việt Nam còn phải đối mặt với rất nhiều thách thức, cụ thể:

Thứ nhất, thị trường nội địa còn kém phát triển và chưa hoàn chỉnh. Mặc dù thị trường Việt Nam rất có tiềm năng về nhu cầu tiêu thụ song thu nhập bình quân đầu người của nước ta còn thấp nên DNNVV sẽ gặp khó khăn khi tạo ra những sản phẩm với giá cả cạnh tranh để đáp ứng cả nhu cầu của những khách hàng có thu nhập thấp.

Thứ hai, những bất ổn trong nền kinh tế vĩ mô trong những năm gần đây như lạm phát cao, thâm hụt ngân sách Nhà nước và hiện nay vẫn còn những rủi ro nguy cơ tiềm ẩn là một thách thức lớn đối với doanh nghiệp. Nguy cơ lạm phát cao sẽ khiến doanh nghiệp càng phải đối mặt với rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh, gia tăng chi phí đầu vào, tiếp cận vốn khó khăn hơn, sức mua giảm sút.

Thứ ba, khung pháp lý đối với các DNNVV thiếu đồng bộ, thiếu thống nhất và liên tục thay đổi trong cơ chế, chính sách; thủ tục hành chính rườm rà đã gây cản trở lớn đối với các doanh nghiệp. Doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc ra quyết định sản xuất kinh doanh, cạnh tranh trong môi trường còn chưa thực sự lành mạnh.

Thứ tư, toàn cầu hoá ở mức cao thì sự phụ thuộc giữa các nền kinh tế càng gia tăng. Do đó, khi có những bất ổn từ phía bên ngoài dù nhỏ cũng sẽ

ảnh hưởng đến nền kinh tế. Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vừa qua đã gây ra thiệt hại lớn cho các doanh nghiệp. Mặc dù kinh tế Việt Nam chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong nền kinh tế thế giới nhưng cũng không tránh khỏi ảnh hưởng của cơn bão khủng hoảng này. Do đó, khi hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới thì các DNNVV càng đứng trước nguy cơ phá sản nếu thị trường gặp rủi ro, biến động.

Thứ năm, khi hội nhập kinh tế quốc tế, sức ép cạnh tranh giành giật thị trường tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ sẽ ngày càng quyết liệt hơn. Trên thị trường nội địa, Nhà nước phải cắt giảm những chính sách bảo hộ sản xuất trong nước như giảm thuế, mở cửa cho hàng hoá nhập khẩu. Trong khi đó, các DNNVV Việt Nam còn có những hạn chế về năng lực quản lý, năng lực tài chính, cơ sở vật chất. Nên nếu hàng hoá từ thị trường nước ngoài ồ ạt tràn vào với mẫu mã đa dạng, chất lượng tốt, giá cả hợp lý mà doanh nghiệp không nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thì có thể thua ngay trên sân nhà.

Thứ sáu, các doanh nghiệp phải đương đầu với chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch tăng lên ở các nước, đặc biệt là các nước phát triển, với hàng rào kỹ thuật hiện đại, tinh vi như tiêu chuẩn sản phẩm, tiêu chuẩn môi trường. Đây chính là thách thức lớn đối với các DNNVV khi xuất khẩu sản phẩm và cạnh tranh quốc tế trong điều kiện năng lực cạnh tranh hàng hoá, dịch vụ còn thấp, hiểu biết và khả năng vận dụng các quy định nghiêm ngặt này còn yếu kém.

Thứ bảy, sự phát triển của khoa học công nghệ và xu hướng chuyển giao công nghệ sang các nước đang phát triển như Việt Nam khiến các DNNVV đứng trước thách thức lựa chọn công nghệ phù hợp nếu không sẽ trở thành bãi thải công nghệ cho các nước phát triển. Do đó, đối với các DNNVV vốn đầu tư cho khoa học công nghệ rất thấp, cơ sở vật chất còn lạc hậu thì bên cạnh cơ hội được chuyển giao công nghệ hiện đại, thách thức đặt ra cũng hết sức to lớn.

2.6. Đánh giá chung về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Từ thực trạng năng lực cạnh tranh của DNNVV trong thời gian qua, đối chiếu với lý thuyết đã nêu trên có thể thấy rằng DNNVV Việt Nam đã bộc lộ khá nhiều mặt mạnh cũng như mặt yếu của mình.

2.6.1. Thành tựu

Phần lớn các DNNVV ra đời trong công cuộc đổi mới. Họ ngày càng có vai trò quan trọng đóng góp vào tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước, hội nhập quốc tế, giữ vững an sinh xã hội, thu hút và sử dụng được nhiều lao động, đóng góp cho ngân sách, xoá đói giảm nghèo, bảo đảm các yếu tố bền vững cho phát triển kinh tế và ổn định xã hội. Trong những năm qua, năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam đã từng bước được cải thiện. Cụ thể:

Thứ nhất, các DNNVV đã ngày càng gia tăng thị phần của mình trên thị trường nội địa và thị trường quốc tế. Các mặt hàng thuộc công nghiệp tiêu dùng như bánh kẹo, nước giải khát, lương thực, thực phẩm, đồ dùng gia đình... chiếm lĩnh gần như thị trường trong nước. DNNVV cũng đã đóng góp phần không nhỏ trong việc gia tăng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam nói chung. Một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực như hàng nông thủy sản, hàng dệt may, giày da, thủ công mỹ nghệ đã được xếp thứ hạng trên thế giới về khả năng chiếm lĩnh thị phần.

Thứ hai, một số sản phẩm của DNNVV Việt Nam đã có sức cạnh tranh trên thị trường về chất lượng và giá cả. Người tiêu dùng Việt Nam đã tin tưởng hơn vào các mặt hàng Việt Nam chất lượng cao. Thêm vào đó, các mặt hàng thủ công mỹ nghệ không ngừng cải thiện mẫu mã, gia tăng tính độc đáo đáp ứng được nhiều thị trường khó tính như Nhật Bản.

2.6.2. Hạn chế

Mặc dù có được những thành tựu trên, nhưng nói chung năng lực cạnh tranh của các DNNVV trên thị trường trong và ngoài nước vẫn chưa cao, thể hiện:

Thứ nhất, khả năng tiếp cận thị trường của DNNVV Việt Nam còn nhiều hạn chế, thị trường xuất khẩu của đa số các DNNVV hạn hẹp. DNNVV chủ yếu xuất khẩu gián tiếp qua các doanh nghiệp lớn.

Thứ hai, phần lớn năng lực quản lý của DNNVV còn yếu kém, doanh nghiệp chưa có chiến lược tầm nhìn dài hạn để phát triển. Hiểu biết về pháp luật trong kinh doanh hay khả năng nắm bắt thị trường, kỹ năng đàm phán chưa cao nên DNNVV dễ gặp rủi ro trong sản xuất kinh doanh.

Thứ ba, các DNNVV Việt Nam thường gặp khó khăn về nguồn vốn và khả năng huy động vốn, do đó ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh và đầu tư vào trang thiết bị hiện đại để nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm.

Thứ tư, các DNNVV Việt Nam chủ yếu có trình độ khoa học công nghệ, trang thiết bị lạc hậu, tay nghề đội ngũ lao động thấp nên chất lượng sản phẩm hàng hoá dịch vụ chưa cao, tỷ lệ phế phẩm nhiều dẫn đến hạn chế năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Thứ năm, môi trường kinh doanh như thể chế, chính sách còn bộc lộ nhiều bất cập. Cơ sở hạ tầng chưa phát triển dẫn đến gia tăng chi phí đầu vào của doanh nghiệp. Có nhiều nhân tố bên ngoài chưa thực sự tạo môi trường thuận lợi để DNNVV Việt Nam phát triển.

Như vậy, để tháo gỡ và hỗ trợ có hiệu quả các DNNVV vượt qua khó khăn thách thức, nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi phải tập trung vào nội dung quản lý vĩ mô và năng lực hoạt động của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp, những khó khăn vừa qua là dịp mỗi doanh nghiệp nhìn lại mình một cách kỹ lưỡng, rút ra những mặt mạnh, mặt yếu để tự phát huy những ưu điểm, tự sửa chữa những khuyết điểm để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trong thời kỳ hội nhập.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

3.1. Định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

3.1.1. Định hướng về phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Trong suốt quá trình đổi mới, khởi nguồn từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (năm 1986), Đảng ta luôn khẳng định chủ trương nhất quán phát triển một nền kinh tế nhiều thành phần, đa sở hữu. Theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ, phát triển DNNVV là một nhiệm vụ quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, đẩy mạnh CNH – HĐH. Trong Quyết định số 236/QG-TTG phê duyệt Kế hoạch phát triển DNNVV (2006-2010) của Thủ tướng Chính phủ ngày 23/10/2006, quan điểm về phát triển DNNVV của nước ta đã chỉ rõ như sau: “ *Thực hiện nhất quán chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Các thành phần kinh tế kinh doanh theo pháp luật đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh*”. Trong đó:

- Nhà nước tạo môi trường chính sách, pháp luật và thể chế thuận lợi cho DNNVV và các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế cùng phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước và ngoài nước cho đầu tư phát triển.

- Mục tiêu hướng tới là phát triển DNNVV theo phương châm tích cực vững chắc, xuất phát từ nhu cầu thực tiễn, đạt hiệu quả thiết thực, trước tiên phải đạt mục tiêu kinh tế để tạo sự ổn định và phát triển, đồng thời phải đảm

bảo mục tiêu xã hội, góp phần tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo; phát triển DNNVV gắn với các mục tiêu quốc gia, các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội phù hợp với điều kiện và xu thế chung của từng vùng, từng địa phương, khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn, làng nghề truyền thống; chú trọng phát triển DNNVV ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các DNNVV do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật... làm chủ, ưu tiên phát triển một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh.

- Nhà nước khuyến khích cộng đồng dân cư và doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh trên các ngành, lĩnh vực, địa bàn theo qui định của pháp luật. Nhà nước khuyến khích và tạo thuận lợi cho DNNVV phát huy tính chủ động, sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học - công nghệ và nguồn nhân lực, mở rộng các mối liên kết với các loại hình doanh nghiệp khác, tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường; phát triển sản xuất kinh doanh, tạo việc làm và nâng cao đời sống cho người lao động.

- Nhà nước tập trung các hàng hoá, dịch vụ công, bao gồm hệ thống cơ sở hạ tầng thiết yếu, các dịch vụ thông tin và giáo dục; sản xuất và cung cấp các hàng hoá và dịch vụ mà các khu vực kinh tế khác không đầu tư hoặc không có khả năng đầu tư.

- Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chuyển dần từ hỗ trợ trực tiếp sang hỗ trợ gián tiếp; xoá bỏ những bao cấp không phù hợp cho các doanh nghiệp, tăng cường tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp; Nhà nước tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động và tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển kinh tế - xã hội.

- Gắn sản xuất kinh doanh với bảo vệ môi trường, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội.

- Mục tiêu hướng tới là không ngừng nâng cao nhận thức, thay đổi quan điểm của các cấp chính quyền, các tầng lớp dân cư về vai trò của DNNVV trong phát triển kinh tế - xã hội, các doanh nghiệp lớn, bản thân các DNVVVN, trong đó Nhà nước giữ vai trò định hướng.

Đây là bản Kế hoạch phát triển DNNVV đầu tiên được hoạch định với các định hướng lớn và lộ trình thực hiện cụ thể để đảm bảo các mục tiêu đưa ra được thực hiện nhằm tiếp tục tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trên cơ sở huy động các nguồn lực của Nhà nước, xã hội, bản thân các doanh nghiệp và các nhà tài trợ quốc tế.

Kế hoạch cũng đề ra mục tiêu tổng quát phát triển DNNVV giai đoạn từ 2006 đến 2010 là: *“Đẩy nhanh tốc độ phát triển DNNVV, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp và cạnh tranh quốc gia, các DNNVV tham gia đáng kể vào việc giải quyết việc làm và góp phần tăng thu nhập”*. Mục tiêu cụ thể:

- Số DNNVV thành lập mới trong giai đoạn 2006 - 2010 là 320.000. Tỷ lệ tăng trưởng DNNVV thành lập mới tại 5 tỉnh khó khăn nhất là 15% đến năm 2010.

- Khoảng 59.500 hecta đất sẽ được sử dụng cho các mục đích công nghiệp và thương mại đến năm 2010.

- Tỷ trọng dư nợ cho vay đến năm 2010 của các DNNVV chiếm 40-45% trong tổng dư nợ cho vay của các tổ chức tín dụng đối với nền kinh tế.

- Tỷ lệ DNNVV trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3 - 6%.

- DNNVV tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới trong giai đoạn 2006 -2010. Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các DNNVV.

Như vậy, trong giai đoạn 2006 - 2010, mục tiêu trong chính sách của Việt Nam đối với các DNNVV là triển khai toàn bộ trên cả nước chính sách

phát triển DNNVV, đẩy mạnh năng lực cạnh tranh quốc tế dưới thể chế của WTO và AFTA.

Theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV, kế hoạch trợ giúp phát triển DNNVV bao gồm các giải pháp và kinh phí thực hiện phải được đưa vào kế hoạch hàng năm và 5 năm của Bộ, ngành, địa phương và nền kinh tế quốc dân. Đây là chương trình mục tiêu dành cho DNNVV được xây dựng trên cơ sở định hướng phát triển kinh tế - xã hội, phát triển ngành, địa bàn. Tầm nhìn từ năm 2011 trở đi sẽ hình thành giai đoạn phát triển mới cho các DNNVV, đẩy mạnh mạng lưới quốc tế, các DNNVV có năng lực cạnh tranh, phát huy được năng lực tăng trưởng và Việt Nam phấn đấu trong tương lai xuất hiện nhiều hơn những doanh nghiệp dám mạo hiểm đi đầu trong lĩnh vực công nghệ cao.

3.1.2. Quan điểm về nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam¹

3.1.2.1. Cần nhận thức đúng về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trước đây, ở Việt Nam, cạnh tranh chỉ được nhìn nhận dưới góc độ tiêu cực là tiêu diệt lẫn nhau. Nhận thức không đầy đủ về cạnh tranh đã dẫn đến độc quyền trong nền kinh tế, kìm hãm sự phát triển. Do đó, trong điều kiện nền kinh tế hiện nay cần phải nhận thức đúng đắn về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Cụ thể:

Cạnh tranh là động lực cho sự phát triển của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Cạnh tranh thúc đẩy các doanh nghiệp nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, nâng cao năng suất lao động và hiệu quả sử dụng nguồn lực. Ngoài ra, cạnh tranh mang lại lợi ích cho người tiêu dùng khi được sử dụng hàng hoá rẻ hơn, chất lượng cao hơn.

¹ Nguyễn Hữu Thắng 2007, tr. 173.

Cạnh tranh không chỉ có tranh giành mà còn có sự hợp tác cùng phát triển. Thực tế, một nền kinh tế phát triển có sự tồn tại của nhiều loại hình doanh nghiệp với qui mô khác nhau. Các DNNVV có thể tìm thấy thị trường ngách, liên kết hợp tác trong sản xuất, kinh doanh thông qua thực hiện một số khâu hay làm đại lý, gia công trong dây chuyền sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp lớn. Từ đó, nhiều doanh nghiệp đã vươn lên trở thành doanh nghiệp lớn.

Độc quyền có thể giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu chiếm đoạt thị trường và thu được lợi nhuận siêu ngạch. Tuy nhiên nó chỉ mang lại lợi ích trước mắt cho doanh nghiệp, về lâu dài sẽ dẫn đến mất động lực phát triển gây tổn hại cho nền kinh tế và thiệt hại cho người tiêu dùng. Vì vậy đòi hỏi vai trò của Nhà nước để tạo khung pháp luật, quản lý và duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh, chống độc quyền, tạo điều kiện cho DNNVV phát triển.

3.1.2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là kết quả tổng hợp của nhiều yếu tố và chịu tác động của nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm rất nhiều yếu tố, trước hết là năng lực quản lý, trình độ lao động, năng lực về tài chính, công nghệ, khả năng liên kết... Tuy nhiên không chỉ đơn thuần là nội lực bên trong mà còn bao gồm những yếu tố bên ngoài như môi trường kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thì bên cạnh nâng cao năng lực bên trong của doanh nghiệp cần phải tạo lập môi trường bên ngoài thuận lợi để doanh nghiệp phát triển.

3.1.2.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là quá trình lâu dài, phức tạp và thường xuyên liên tục

Để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đòi hỏi phải nâng cao năng lực quản lý, nâng cao trình độ công nghệ, tay nghề người lao động, hoàn thiện môi trường thể chế, cơ sở hạ tầng... Đặc biệt đối với các DNNVV,

những yếu tố này không thể thực hiện một cách nhanh chóng mà phải đầu tư lâu dài, thậm chí phải tốn nhiều công sức và tiền của. Hơn nữa, nếu doanh nghiệp hài lòng với kết quả có được năng lực cạnh tranh nhất định trên thị trường mà không tiếp tục phát huy sẽ bị loại bỏ khỏi cuộc chơi trong tương lai gần. Do đó, việc nâng cao năng lực cạnh tranh không chỉ là quá trình lâu dài mà đòi hỏi phải tiến hành thường xuyên, liên tục.

3.2. Một số kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam

3.2.1. Đối với Nhà nước

Để hỗ trợ các DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh, các cơ quan quản lý vĩ mô nền kinh tế có vai trò rất quan trọng. Nếu doanh nghiệp chỉ dùng nỗ lực của mình mà không có “bàn tay” của Nhà nước thì không thể phát huy được sức mạnh của mình. Tuy nhiên sự hỗ trợ của Nhà nước phải đảm bảo các nguyên tắc sau:

- Hỗ trợ không được bóp méo cạnh tranh, trên quan điểm bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, hỗ trợ không vi phạm các qui định của WTO hay các qui định khác.

- Hỗ trợ phải theo hướng thúc đẩy sự tự chủ, năng động của các DNNVV.

- Hỗ trợ các DNNVV phải mang tính bền vững, lâu dài.

3.2.1.1. Hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật

- *Hoàn thiện hệ thống pháp luật theo hướng minh bạch, thông thoáng, phù hợp với yêu cầu của WTO và của kinh tế thị trường*

Để hội nhập tốt hơn vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu, Quốc hội cần phải ban hành và bổ sung thêm các luật như Luật chống độc quyền, Luật chống bán phá giá, Luật chống trợ cấp xuất khẩu... cho phù hợp với qui định của khu vực và của WTO. Nếu chậm trễ sẽ gây ra trở ngại trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhà nước cần căn cứ vào tình hình bất cập của luật hiện hành để sửa đổi, bổ sung một cách hợp lý. Cần phải xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong việc tiếp cận vốn, đất đai, lao động, công nghệ và thông tin thị trường theo hướng: cơ chế chính sách phải đồng bộ, xoá bỏ những phân biệt đối xử về tín dụng, thuế, giá thuê đất và các ưu đãi khác...

Các văn bản dưới luật, các Nghị định, Thông tư hướng dẫn phải kịp thời với thời điểm hiệu lực của luật, tránh tình trạng luật đã có hiệu lực nhưng chưa có văn bản hướng dẫn việc thi hành hay việc chưa minh bạch, không đồng bộ của các văn bản hướng dẫn gây ra khó khăn cho DNNVV.

Các cơ quan Nhà nước cần nghiêm túc và xúc tiến đẩy nhanh tiến độ thực hiện theo tinh thần của Luật doanh nghiệp thống nhất, Luật đầu tư chung, Nghị định 91/2001/NĐ-CP về hỗ trợ và phát triển DNNVV.

3.2.1.2. Hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng

- Nâng cấp hệ thống giao thông vận tải

Phương hướng phát triển hệ thống giao thông vận tải phải mang tính đồng bộ, hợp lý, trong đó phát triển nhanh ngành hàng hải và hàng không, tận dụng tốt các đường sông, ngăn chặn sự xuống cấp, từng bước nâng cấp các tuyến đường bộ, đường sắt trọng điểm. Cần phải mở rộng, hiện đại hoá các đầu mối giao lưu quốc tế: cảng biển, cảng hàng không, các tuyến nối trục giao thông quốc tế với các nước láng giềng để nhằm giảm chi phí vận chuyển cho các doanh nghiệp.

- Giải quyết tình trạng thiếu năng lượng

Ưu tiên khai thác thủy năng, trước hết tập trung vào các công trình có hiệu quả kinh tế cao như Sông Đà, Sông Đồng Nai và một số công trình vừa và nhỏ trên các lưu vực sông khác nhằm kết hợp giữa thủy điện và thủy lợi, phát triển nhiệt điện dùng than ở các tỉnh phía Bắc. Bên cạnh đó, đề án về xây dựng và vận hành nhà máy điện hạt nhân ở Việt Nam là hợp lý trong bối cảnh

điện hạt nhân đang trở thành giải pháp thích hợp để thế giới đối mặt với khủng hoảng năng lượng và giảm tải lượng khí ô nhiễm. Mặc dù đây là kế hoạch vĩ mô cần phải có thời gian dài để hoàn thiện về nhân lực, tiềm lực công nghệ và năng lực quản lý, song Nhà nước phải lên kế hoạch chuẩn bị sớm. Nếu được sẽ giảm được 60-65% chi phí điện so với các biện pháp khác đồng thời giảm ô nhiễm môi trường.

- Phát triển hệ thống công nghệ thông tin

Hiện tại cũng như trong tương lai, công nghệ thông tin có vị trí vô cùng quan trọng, là điều kiện để tăng năng suất các hoạt động trên mọi lĩnh vực. Cần tăng số kênh thông tin quốc tế, tìm kiếm nguồn vốn để xây dựng hệ thống cáp quang biển hoà chung vào mạng cáp quang biển thông tin quốc tế khu vực nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin liên lạc của các doanh nghiệp, điều chỉnh mức cước phí bưu điện và thông tin với chi phí có khả năng cạnh tranh quốc tế.

3.2.1.3. Ổn định kinh tế vĩ mô

Trong những năm gần đây, nền kinh tế của Việt Nam có nhiều bất ổn, đặc biệt có nguy cơ tiềm ẩn lạm phát và thâm hụt cao cán cân thanh toán. Do đó giải pháp ổn định kinh tế vĩ mô có vai trò cấp bách nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng nâng cao năng lực cạnh tranh. Xuất phát từ thực trạng như phân tích đã nêu, Nhà nước cần phải đẩy mạnh triển khai:

- Tập trung kiềm chế lạm phát

Bộ Công thương cần phải tiến hành rà soát, đánh giá tình hình cung - cầu các mặt hàng phục vụ sản xuất và đời sống, trước hết là các mặt hàng thiết yếu như gạo, đường, sữa, thuốc chữa bệnh, thức ăn chăn nuôi, phân bón, xăng dầu, xi măng, thép... Theo dõi sát diễn biến thị trường trong và ngoài nước để kịp thời áp dụng các giải pháp điều tiết, bình ổn thị trường, nhất là đối với những mặt hàng thiết yếu, không để xảy ra thiếu hàng, sốt giá.

Các bộ, cơ quan ban ngành cần phải duy trì ổn định giá điện bán cho các hộ sản xuất, tiêu dùng và giá than bán cho sản xuất điện. Đồng thời, cần rà soát cơ chế kiểm soát giá xăng dầu để bảo đảm hoạt động kinh doanh xăng dầu hoạt động theo nguyên tắc thị trường, rà soát lại chi phí kinh doanh, sử dụng linh hoạt, hiệu quả các công cụ thuế, phí và Quỹ bình ổn giá xăng dầu không để giá xăng tăng liên tục trong thời gian ngắn, gây tác động bất lợi đến sản xuất và tâm lý người tiêu dùng.

-Tập trung vốn cho những dự án quan trọng, cấp bách

Bộ Kế hoạch và đầu tư cần phải rà soát lại các dự án đầu tư sử dụng vốn Nhà nước, vốn có nguồn gốc từ ngân sách Nhà nước để tập trung vốn cho các dự án quan trọng, cấp bách cần phải hoàn thành. Đồng thời cần phải xây dựng cơ chế chính sách đủ sức hấp dẫn để kêu gọi các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước tham gia đầu tư theo chủ trương đẩy mạnh xã hội hóa trong đầu tư phát triển; xây dựng và công bố danh mục dự án, công trình đầu tư cụ thể để huy động các nguồn lực trong xã hội phục vụ mục tiêu đầu tư phát triển

- Giảm lãi suất cho vay đến mức thị trường chấp nhận được

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV vay được vốn để phát triển sản xuất, kinh doanh, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cần phải chỉ đạo các tổ chức tín dụng, nhất là các ngân hàng thương mại nhà nước, tiết kiệm chi phí hoạt động, giảm lãi suất cho vay đến mức thị trường có thể chấp nhận được¹.

3.2.1.4. Hỗ trợ nguồn vốn

Các DNNVV Việt Nam rất khó khăn về năng lực tài chính, do đó sự hỗ trợ của Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh

¹ Nghị quyết 18/NQ-CP về những giải pháp bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, không để lạm phát cao và đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế khoảng 6,5% trong năm 2010.

tranh của doanh nghiệp, đặc biệt là những DNNVV mới thành lập. Việc hỗ trợ này có thể bằng cách:

- Phát triển các công ty đầu tư tài chính, thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng, quỹ đầu tư mạo hiểm

Theo tinh thần Nghị định 90/2001NĐ-CP, cần phải nhanh chóng thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV để bảo lãnh khi họ không đủ tài sản thế chấp, cầm cố khi vay vốn của các tổ chức tín dụng. Quỹ bảo lãnh tín dụng có thể bảo lãnh tín dụng cho các khoản vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho những ý tưởng, dự án kinh doanh khả thi đồng thời chia sẻ rủi ro với các tổ chức tín dụng khi xảy ra bất khả kháng không trả được nợ. Khuyến khích chính quyền địa phương cùng các hiệp hội đứng ra thành lập quỹ này, đồng thời có qui định hình thức tín chấp để bảo lãnh cho DNNVV vay vốn. Bên cạnh đó, việc triển khai khuyến khích thành lập nhiều hơn nữa quỹ đầu tư mạo hiểm nhất là các quỹ đầu tư nước ngoài, tăng cường hoạt động của thị trường chứng khoán cũng là kênh huy động vốn hiệu quả cho các DNNVV.

- Mở rộng hình thức thuê tài chính

Thuê tài chính là một loại hình tín dụng trung gian dài hạn, trong đó người có nhu cầu vốn không nhận tiền mua sắm thiết bị, tài sản cho mình mà nhận trực tiếp tài sản phù hợp với nhu cầu sử dụng. Người đi thuê theo định kỳ sẽ trả một khoản phí định kỳ nhất định và sau một thời gian có thể mua lại tài sản đó. Với hình thức này, DNNVV không có tài sản thế chấp dễ dàng mua được tài sản để tiến hành sản xuất kinh doanh mà không cần vay vốn trung và dài hạn của ngân hàng, nhanh chóng nắm bắt được cơ hội kinh doanh, giảm được chi phí giao dịch do thủ tục đơn giản. Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc tạo hệ thống khung khổ chính sách, các qui định pháp lý đảm bảo môi trường kinh doanh thuận lợi phát triển các doanh nghiệp cho thuê tài chính, góp phần huy động vốn cho các DNNVV.

- Chính sách về thuế, ưu đãi

Miễn giảm thuế cho DNNVV đầu tư vào công nghệ hiện đại, công nghệ sạch, miễn thuế cho các khâu như chi phí đào tạo người lao động, sản xuất sản phẩm mới. Đối với doanh nghiệp mới thành lập cần tăng thời gian ưu đãi thuế để doanh nghiệp có thể tích lũy ban đầu cho việc phát triển sản xuất. Bên cạnh đó, việc đẩy nhanh thời gian hoàn thuế để giải phóng nguồn vốn tồn đọng cho doanh nghiệp cũng là điều cần thiết.

Hỗ trợ vốn với lãi suất ưu đãi cho những mặt hàng, công nghệ, quy trình sản xuất mới, có tính đột phá với nền kinh tế sẽ tạo điều kiện khuyến khích doanh nghiệp thành lập và hoạt động kinh doanh sáng tạo hơn.

- Đơn giản hoá thủ tục tiếp cận vốn

Chính những thủ tục rườm rà, khắt khe của Ngân hàng đối với DNNVV đã khiến các doanh nghiệp này gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn. Do đó, cần phải cải tiến, đơn giản hoá hơn nữa các thủ tục cho vay vốn, với số lượng tiền cho vay và thời gian cho vay phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh của từng loại ngành nghề.

3.2.1.5. Hỗ trợ phát triển công nghệ

Khả năng cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam phụ thuộc rất nhiều vào khoa học công nghệ. Khoa học công nghệ lạc hậu sẽ làm gia tăng chi phí sản xuất, giảm năng suất lao động và giảm sức cạnh tranh của các doanh nghiệp. Do đó, bên cạnh nỗ lực của doanh nghiệp trong việc cải tiến công nghệ, Nhà nước cũng cần có những biện pháp kịp thời để hỗ trợ các DNNVV.

- Hỗ trợ tài chính đổi mới công nghệ

Vai trò của Nhà nước trong đầu tư cho khoa học - công nghệ, cho hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) rất quan trọng, song đầu tư của các doanh nghiệp vào hoạt động này của mình còn quan trọng hơn vì nó có hiệu quả trực tiếp hơn do gắn chặt với thực tiễn của sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, các DNNVV hạn chế về vốn nên Nhà nước càng cần phải có chính sách

khuyến khích các DNNVV tăng cường mặt hoạt động này. Nhà nước có thể hỗ trợ khoản vay với lãi suất thấp đối với công nghệ sạch, công nghệ tiên tiến hoặc có những chính sách ưu đãi, khen thưởng đối với những cá nhân có sáng chế tốt.

- Tạo áp lực thúc đẩy đổi mới công nghệ

Nhà nước cần tạo ra áp lực cần thiết để buộc các doanh nghiệp phải đổi mới công nghệ. Nhà nước có thể qui định thời gian tối đa cho phép sử dụng công nghệ trong từng ngành, qui định tiêu chuẩn trong nhập khẩu các công nghệ, đánh thuế cao đối với những sản phẩm không sạch, kiểm tra và xử lý nghiêm các công nghệ đã quá lạc hậu gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng. Bên cạnh đó việc thực thi Luật sở hữu trí tuệ có vai trò rất quan trọng để thúc đẩy những phát minh, sáng chế mới của doanh nghiệp.

- Hỗ trợ phát triển các Viện nghiên cứu, trung tâm thông tin, tư vấn khoa học – công nghệ phục vụ doanh nghiệp

Nhà nước cần tăng thêm kinh phí cho các Viện nghiên cứu, đồng thời các Viện cần bám sát thị trường khoa học – công nghệ để bán các sản phẩm của mình, nhận đơn đặt hàng của các tổ chức, các doanh nghiệp. Các DNNVV rất hạn chế về khả năng hiểu biết cũng như kinh nghiệm trong việc áp dụng công nghệ nào vào sản xuất kinh doanh nên việc phát triển các trung tâm thông tin, tư vấn, tổ chức các buổi hội thảo, các cuộc triển lãm về công nghệ là điều cần thiết cho các doanh nghiệp.

3.2.1.6. Phát triển nguồn nhân lực

- Cải tiến và đổi mới hệ thống giáo dục và đào tạo

Chất lượng nguồn nhân lực có ý nghĩa rất lớn để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Muốn vậy, cần phải đổi mới đồng bộ hệ thống giáo dục từ phổ thông đến đại học và sau đại học trong đó tập trung vào đổi mới phương pháp giảng dạy, đổi mới tư duy lựa chọn ngành nghề, chú trọng vào việc đầu tư các phòng thí nghiệm, xưởng thực hành để gắn chặt lý thuyết

với thực tế. Bên cạnh đó, cần nâng cấp cơ sở vật chất cho cơ sở dạy nghề, bồi dưỡng và đào tạo giáo viên dạy nghề để đào tạo được một đội ngũ công nhân có sự thay đổi về chất, đặc biệt là đội ngũ công nhân có trình độ cao, kỹ năng ngành nghề thành thạo, được trang bị kiến thức chuyên môn và tư duy sáng tạo. Đồng thời, cần nâng cao chất lượng đào tạo các ngành nghề như quản trị doanh nghiệp, nghiên cứu thị trường, đàm phán thương mại... để tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

- Tăng cường các trung tâm tư vấn phát triển nguồn nhân lực

Cần khuyến khích các trung tâm tư vấn cung cấp các dịch vụ đào tạo, quản lý, xúc tiến thương mại, tìm kiếm cơ hội kinh doanh... và có ưu đãi về thuế với các dịch vụ này. Căn cứ vào mức độ phát triển của các công ty, các trung tâm này có thể đưa ra lời khuyên phù hợp và hỗ trợ bằng cách gửi các chuyên gia đến làm việc cho các doanh nghiệp trong một thời gian dài và liên tục, tư vấn các vấn đề về: quản lý, kỹ thuật, tài chính, pháp lý để giúp các DNNVV giải quyết những khó khăn và có kinh nghiệm để hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, các trung tâm này cần tăng cường tổ chức các buổi hội thảo và chương trình đào tạo để hỗ trợ kiến thức về năng lực quản lý cũng như trình độ lao động cho doanh nghiệp.

3.2.1.7. Một số giải pháp khác

- Tăng cường khả năng liên kết giữa các DNNVV, sự liên kết của các DNNVV với doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nước ngoài

Cạnh tranh trong điều kiện ngày nay không hoàn toàn đồng nghĩa với việc tiêu diệt lẫn nhau mà đặt trong sự liên kết và hợp tác để cạnh tranh cao hơn. Do đó, khả năng liên kết ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đặc biệt giữa các DNNVV, việc liên kết, hợp tác có ý nghĩa lớn để tồn tại và phát triển kinh doanh bởi khi hợp tác họ có thể học hỏi trao đổi được kinh nghiệm quản lý, công nghệ... hay sự hợp tác giữa các DNNVV với doanh nghiệp lớn để nhằm chuyên môn hoá hiệu quả; doanh nghiệp lớn hỗ trợ

các DNNVV để đào tạo tay nghề, trao đổi thông tin, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý; DNNVV vừa tạo đầu vào vừa góp phần tiêu thụ đầu ra cho doanh nghiệp lớn; DNNVV cũng là nhà thầu phụ cho các doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên sức liên kết này ở Việt Nam vẫn còn yếu kém nên Nhà nước cần phải nâng cao hơn nữa vai trò của các hiệp hội ngành hàng, tổ chức hỗ trợ các DNNVV như Hiệp hội DNNVV, Phòng Thương mại và Công nghiệp (VCCI)... Trong thời gian tới các tổ chức này cần đi sâu vào hoạt động thực chất hơn, chú trọng vào các hoạt động giao lưu, trao đổi kinh nghiệm, cập nhật thông tin thị trường cho các DNNVV.

- Tăng cường công tác xúc tiến thương mại ra thị trường thế giới

Công tác xúc tiến thương mại có ý nghĩa quan trọng trong việc giới thiệu, quảng bá sản phẩm ra thị trường thế giới. Cục xúc tiến thương mại, các cơ quan ngoại giao ở Việt Nam cần đóng vai trò tích cực hơn trong việc cung cấp thông tin pháp luật, thị trường, thị hiếu của người tiêu dùng... cho các DNNVV. Đồng thời tích cực tổ chức các cuộc triển lãm, hội trợ trong và ngoài nước đặc biệt là các triển lãm hội chợ liên quan đến các ngành chủ đạo như may mặc, da giày, thủ công mỹ nghệ, thủy hải sản.

3.2.2. Đối với doanh nghiệp

3.2.2.1. Xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Đây là một trong những yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh hội nhập, việc nâng cao năng lực tổ chức, quản lý và trình độ người lao động càng trở nên quan trọng.

- Đào tạo, bồi dưỡng và phát triển nhân lực

Doanh nghiệp cần đẩy mạnh công tác đào tạo và bồi dưỡng thường xuyên cho người lao động. Trước hết, doanh nghiệp phải xây dựng được chiến lược đào tạo một cách nhất quán, thận trọng và lâu dài với tầm nhìn ít nhất 5-10 năm. Xây dựng chế độ đào tạo hợp lý cho doanh nghiệp: đào tạo ban đầu, đào tạo bổ sung, chia sẻ kinh nghiệm trong quá trình làm việc... Các

cán bộ quản lý DNNVV đa số đều chưa qua đào tạo về trình độ quản lý, kiến thức chuyên môn, kiến thức về pháp luật, tin học, ngoại ngữ nên cần phải chú trọng hơn đến việc đào tạo để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đối với người lao động cần nâng cao ý thức lao động, kỷ luật lao động, tinh thần trách nhiệm, giáo dục về văn hoá doanh nghiệp ngay từ khi mới tuyển dụng. Trong quá trình làm việc, tiếp tục đào tạo nghề nghiệp thông qua các chương trình đào tạo, bồi dưỡng cơ bản, định kỳ của doanh nghiệp; cho đi đào tạo ở các trường trong và ngoài nước.

- Áp dụng các phương pháp quản lý hiện đại

Kinh nghiệm của các nước cho thấy việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế trong sản xuất kinh doanh đã góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu của các DNNVV. Để nâng cao năng lực quản lý, các DNNVV cần tích cực và chủ động áp dụng các qui trình quản lý chất lượng hiện đại như ISO 9000. Áp dụng ISO 9000 giúp doanh nghiệp, tổ chức tiếp cận công nghệ quản lý tiên tiến, hoàn thiện hệ thống quản lý; nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ; giảm thiểu sản phẩm, dịch vụ không phù hợp; tạo lập niềm tin nơi khách hàng; tăng cường tính cạnh tranh và khả năng thâm nhập thị trường mới. Ngoài ra còn có ISO 14000 (Bộ các tiêu chuẩn quốc tế về quản lý môi trường), SA 8000 (Tiêu chuẩn về quản lý trách nhiệm xã hội), GMP (Tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất)... Các doanh nghiệp cần duy trì hoạt động các qui trình này một cách thường xuyên, liên tục, không nên coi việc có giấy chứng nhận là mục đích của doanh nghiệp. Tuy nhiên các DNNVV Việt Nam vốn ít, không đủ chi phí cho việc thuê tư vấn và chi phí đánh giá chứng nhận nên việc áp dụng này hiện nay còn chưa phổ biến đối với loại hình doanh nghiệp này. Nhưng các DNNVV không nên vì lợi ích trước mắt mà nên có kế hoạch lâu dài, nhận thức được tầm quan trọng của việc áp dụng các tiêu chuẩn đó để tăng cường năng lực cạnh tranh về sản phẩm trong thời kỳ hội nhập.

Comment [P10]: Thuật ngữ “Trách nhiệm xã hội” trong tiêu chuẩn SA 8000 đề cập đến điều kiện làm việc và các vấn đề liên quan như: Lao động trẻ em; Lao động cưỡng bức; An toàn sức khỏe; Tự do hội họp và thoả ước lao động tập thể; Kỷ luật; Thời gian làm việc; Sự đền bù và Hệ thống quản lý.

Comment [P11]: TQM, HACCP, GMP...

- *Chính sách động viên, khuyến khích người lao động*

Để tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả công tác đào tạo, bồi dưỡng, doanh nghiệp cần hạn chế mức thấp nhất sự thay đổi cán bộ nhân viên của mình, đặc biệt là những người có trình độ chuyên môn cao, tay nghề thành thạo. Để giảm tối đa tình trạng người lao động sau khi đào tạo một thời gian chuyển sang các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nước ngoài thì DNNVV cũng phải cạnh tranh trong công tác đãi ngộ để thu hút nhân tài. Muốn vậy, cần phải cải thiện môi trường làm việc, nâng lương gắn với tinh thần và hiệu quả làm việc, khen thưởng với những người có sáng kiến mới cho doanh nghiệp...

3.2.2.2. Huy động, quản lý, sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, tài sản doanh nghiệp

- *Chủ động và tích cực trong việc huy động vốn*

Doanh nghiệp cần lập cho mình kế hoạch huy động vốn cho từng thời kỳ. Để huy động vốn, trước hết các DNNVV Việt Nam cần phải tạo lòng tin đối với ngân hàng, chủ đầu tư. Các chủ doanh nghiệp cần hình thành kỹ năng xây dựng dự án sản xuất kinh doanh trong đó nêu rõ mục tiêu của dự án, dự tính được kết quả kinh doanh, khả năng hoàn trả vốn, phân tích kinh tế - kỹ thuật của dự án, dự trù cân đối thu chi và kế hoạch trả nợ ngân hàng hay nhà đầu tư. Rất nhiều DNNVV đã không huy động được lượng vốn lớn, đặc biệt từ phía ngân hàng chỉ vì không đáp ứng được những yêu cầu này.

Để dễ dàng tiếp cận vốn, các DNNVV có thể liên kết với nhau theo ngành nghề để có thể có được sự bảo lãnh tín chấp của chính quyền địa phương hay các tổ chức khác. Hơn nữa, thông qua hình thức liên kết với các doanh nghiệp khác, DNNVV có thể phát triển sản xuất kinh doanh cùng khắc phục khó khăn, khai thác tốt năng lực của mình và sức mạnh của sự hợp tác, mở rộng thị trường trong và ngoài nước, cùng nhau đối phó trước áp lực cạnh tranh, thôn tính của các tập đoàn lớn.

Comment [P12]: Ví dụ?

- Đánh giá, sử dụng hợp lý và tiết kiệm nguồn vốn và tài sản.

Đối với tài sản cố định cần đánh giá lại tài sản cố định một cách thường xuyên, lựa chọn phương pháp khấu hao thích hợp để đảm bảo thu hồi vốn nhanh, tận dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị để nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản đồng thời bảo dưỡng máy móc định kỳ. Còn đối với tài sản lưu động, bên cạnh việc xác định số vốn lưu động cần thiết trong kỳ kinh doanh, giảm những chi phí bất hợp lý còn phải đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hoá, xử lý kịp thời hàng hoá chậm luân chuyển, tránh tồn đọng. Cuối kỳ kinh doanh cần phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động để có những điều chỉnh kịp thời.

3.2.2.3. Nâng cao năng lực công nghệ

Công nghệ là yếu tố quyết định năng suất, chất lượng và giá thành sản phẩm. Bên cạnh tận dụng những giải pháp hỗ trợ từ phía Nhà nước như hỗ trợ về tài chính, các hình thức thuê tài chính, tham gia vào các hội chợ công nghệ, tận dụng sự hợp tác liên doanh..., mỗi doanh nghiệp phải tìm ra cho mình giải pháp riêng phù hợp với mục đích kinh doanh. Tuy nhiên, đặc điểm chung cho việc nâng cao năng lực công nghệ là:

- Lựa chọn và tiếp thu công nghệ phù hợp

Muốn vậy, các DNNVV phải chủ động tìm kiếm thông tin cập nhật về thị trường công nghệ, khai thác các thông tin qua mạng, tham gia các cuộc triển lãm về công nghệ, tham khảo các hướng công nghệ hiện đại để từ đó đưa ra giải pháp công nghệ phù hợp với năng lực tài chính, điều kiện sản xuất kinh doanh, đặc thù sản phẩm, có thể kết hợp công nghệ hiện đại với công nghệ truyền thống nhằm tối ưu hoá nguồn lực.

Đối với công nghệ hoặc thiết bị khó nhập khẩu hoặc nhập khẩu quá đắt, DNNVV cần tăng cường liên kết và hợp tác với các tổ chức nghiên cứu để cùng đầu tư nghiên cứu, thiết kế và chế tạo. DNNVV cũng cần tiếp thu có

chọn lọc công nghệ hiện đại của các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nước ngoài thông qua hình thức liên doanh, liên kết, hợp tác.

- Đầu tư nghiên cứu đổi mới công nghệ

DNNVV có thể học tập nguyên tắc thiết kế của các thiết bị, máy móc, công nghệ nhập khẩu để tự thiết kế lại đưa vào thích nghi hoá, cải tiến các công nghệ hiện có. Bên cạnh đó, các DNNVV cần tăng mức chi tiêu và tỷ lệ chi cho việc nghiên cứu, ứng dụng, đổi mới công nghệ căn cứ vào doanh thu của doanh nghiệp.

- Phát huy vai trò của công nghệ thông tin

Trong thời kỳ hội nhập như hiện nay, công nghệ thông tin càng trở nên quan trọng góp phần vào năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Thực tế đầu tư cho công nghệ thông tin có thể tốn kém trước mắt nhưng về lâu dài mang lại hiệu quả rất cao, tiết kiệm chi phí và tăng hiệu quả quản lý cho doanh nghiệp, đồng thời giúp công việc triển khai một cách linh hoạt, doanh nghiệp nhanh chóng nắm bắt được các thông tin về thị trường. Tuy nhiên các DNNVV rất yếu kém về mảng này, thậm chí còn nhiều doanh nghiệp không sử dụng đến vai trò của công nghệ thông tin. Do đó cần phải nâng cao nhận thức của các chủ doanh nghiệp để đưa công nghệ thông tin vào sản xuất, kinh doanh.

3.2.2.4. Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm

- Về chất lượng sản phẩm

Trước hết doanh nghiệp phải xây dựng trong doanh nghiệp nền văn hoá lấy nâng cao chất lượng sản phẩm là mục tiêu ở tất cả các bộ phận. Tiêu chuẩn này có thể là tiêu chuẩn cơ sở, tiêu chuẩn ngành, tiêu chuẩn Việt Nam, tiêu chuẩn quốc tế.

Cần tăng cường đổi mới trang thiết bị, công nghệ, nghiên cứu, ứng dụng các tiến bộ khoa học - kỹ thuật gắn với nâng cao chất lượng nguồn lực làm chủ được dây chuyền công nghệ, máy móc thiết bị.

Các DNNVV cũng cần nghiên cứu, áp dụng hệ thống quản lý tiên tiến, các công cụ và giải pháp nâng cao năng suất chất lượng như ISO 9000, ISO

14000, SA 8000... phù hợp với đặc điểm, điều kiện sản xuất kinh doanh của mình.

Bên cạnh đó, các DNNVV Việt Nam cần phải đa dạng hoá các sản phẩm vừa chú trọng đến mặt hàng xuất khẩu chủ lực, tăng cường gia tăng hàm lượng tri thức vào trong các sản phẩm nhằm đáp ứng các nhu cầu khác nhau của khách hàng mục tiêu.

- Về chiến lược giá cả

Bên cạnh chất lượng, giá cả cũng là yếu tố cạnh tranh của mỗi DNNVV. Để giảm giá thành mang tính cạnh tranh đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, trước hết doanh nghiệp phải thường xuyên rà soát, tính toán đảm bảo tính tiết kiệm nguyên liệu, thời gian và công sức lao động. Cần phải khai thác tối đa công suất, tính năng của máy móc thiết bị đi kèm với bảo dưỡng, nâng cấp, cải tiến trang thiết bị đó. Lựa chọn, cắt giảm lao động một cách hợp lý để giảm chi phí lao động cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các DNNVV cần theo dõi, nghiên cứu những biến động của thị trường theo thời gian, mùa vụ, nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu, chính sách giá của đối thủ cạnh tranh cũng như độ co giãn của cầu theo giá để đưa ra chiến lược giá cả phù hợp.

3.2.2.5. Tăng cường xây dựng và quảng bá thương hiệu

Quyền sở hữu trí tuệ không chỉ quan trọng đối với doanh nghiệp lớn mà còn đối với các DNNVV, đặc biệt trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Sản phẩm có nhãn hiệu đã đăng ký sẽ tạo niềm tin cho khách hàng vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ đi kèm, góp phần mở rộng thị trường. Không những vậy, sản phẩm sẽ được luật pháp bảo vệ, chống lại những hành vi vi phạm nhãn hiệu. Vì thế trước mắt cần phải nâng cao nhận thức cho các DNNVV Việt Nam về việc phát triển, bảo hộ và khai thác quyền sở hữu trí tuệ là công cụ không thể thiếu để xâm nhập thị trường, nhất là thị trường quốc tế. Nếu không, DNNVV rất dễ bị thôn tính bởi các doanh nghiệp lớn hay các doanh nghiệp nước ngoài. DNNVV cần phát triển đầu tư đúng mức dành cho việc phát triển và quảng bá thương hiệu đồng thời đưa thương hiệu đến người

tiêu dùng thông qua tuyên truyền quảng bá trên các phương tiện thông tin đại chúng đặc biệt là internet. Tiến hành giới thiệu sản phẩm, chiến lược tiếp thị, quan hệ công chúng để tạo mối thiện cảm và lòng tin với khách hàng. Các DNNVV cũng cần nghiên cứu thị trường để đưa ra những chính sách thương hiệu phù hợp như khẩu hiệu mới...

3.2.2.6. Phát triển thị phần của doanh nghiệp

- Tăng cường nghiên cứu thị trường và xúc tiến thương mại

Về nghiên cứu thị trường: Nghiên cứu thị trường có vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp có thể nắm bắt được nhu cầu khách hàng, giá cả, dung lượng thị trường, đối thủ cạnh tranh để từ đó phát triển thị phần. Công tác nghiên cứu thị trường cần phải được tiến hành trong phạm vi nội địa và quốc tế. Doanh nghiệp cần phải tìm hiểu kỹ thông tin thị trường như qui mô thị trường, tốc độ tăng trưởng thị trường, điều kiện thâm nhập thị trường, đặc điểm khách hàng, tập quán buôn bán... để từ đó đưa ra các chiến lược về giá cả, chất lượng, quảng cáo, phân phối cho phù hợp. Có như vậy mới nâng cao được năng lực cạnh tranh chiếm lĩnh thị trường. Đặc biệt đối với thị trường quốc tế, các DNNVV càng phải nắm rõ luật thương mại quốc tế, luật chống bán phá giá, qui trình thủ tục xuất nhập khẩu, qui định các điều ước đa biên. Chẳng hạn, với thị trường EU, hàng hoá phải đạt tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ cao; với thị trường Nhật Bản phải chú ý thêm mã hiệu tiêu chuẩn công nghiệp và nông nghiệp của Nhật Bản qui định.

Về xúc tiến thương mại: Đối với thị trường trong nước, DNNVV cần tăng đầu tư cho quảng cáo trên báo chí, đài, ti vi, internet và các phương tiện thông tin đại chúng khác, đồng thời phát tờ rơi, catalogue giới thiệu sản phẩm, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Đối với thị trường nước ngoài, DNNVV có thể quảng cáo thông qua hội chợ quốc tế hay trên internet... Thiết lập kênh phân phối phù hợp để nâng cao năng lực thâm nhập thị trường có vai trò quan trọng đối với hiệu quả của xúc tiến thương mại. Thị trường trong nước 70% dân số sống ở nông thôn nên DNNVV cần phân phối theo mức thấp nhất các khâu trung gian để hàng hóa đi thẳng từ sản xuất đến tiêu dùng. Còn đối với

Comment [P13]: truyền tin giữa các nền văn hoá, giữa tập quán tiêu dùng này với tập quán tiêu dùng khác.

thị trường nước ngoài, do DNNVV chưa đủ khả năng để thiết lập mạng lưới phân phối riêng bán trực tiếp cho khách hàng cuối cùng nên trước mắt cần cố gắng tiếp cận thị trường thông qua các trung gian phân phối nước ngoài có uy tín để thâm nhập thị trường.

- Tăng cường hợp tác giữa các DNNVV

Trong bối cảnh hội nhập việc tăng cường hợp tác giữa các DNNVV có vai trò giảm thiểu rủi ro, phát huy thế mạnh, tăng cường năng lực cạnh tranh khi phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nước ngoài. Doanh nghiệp cần phải tận dụng vai trò của các hiệp hội và có thể liên kết theo ngành, theo nhóm hàng hoặc mặt hàng để hợp tác có hiệu quả. Việc liên kết phải bao trùm toàn bộ hoạt động liên quan đến quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp như liên kết sản xuất, thầu phụ, liên kết trong tiêu thụ, mở chi nhánh... Có như vậy, DNNVV mới tạo ra được lợi thế nhờ tập hợp ngành để từ đó tăng sức cạnh tranh để chiếm lĩnh thị trường.

Tóm lại, cạnh tranh và nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV là hiện tượng kinh tế khách quan, là sản phẩm của nền kinh tế thị trường phát triển. Hiểu đúng và vận dụng sáng tạo vấn đề này không chỉ có ý nghĩa đối với sự tồn tại của bản thân DNNVV, nhất là khi Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế thế giới mà còn có ý nghĩa đối với khả năng cạnh tranh chung của nền kinh tế. Để nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV ngoài sự hỗ trợ từ phía Nhà nước và các cơ quan chức năng thì sự nỗ lực từ bản thân các doanh nghiệp là điều không thể thiếu.

KẾT LUẬN

DNVVN ngày càng giữ vị trí quan trọng trên phương diện kinh tế và chính trị xã hội. Loại hình doanh nghiệp này đã góp phần to lớn vào sự nghiệp CNH – HĐH đất nước trong môi trường hội nhập kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh đó, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp diễn ra ngày càng gay gắt và là hiện tượng kinh tế khách quan. Để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh và coi đó là nhiệm vụ thường xuyên, liên tục. Nâng cao năng lực cạnh tranh của DNVVN chính là bộ phận quan trọng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNVVN bao gồm các yếu tố bên ngoài và các yếu tố bên trong. Do đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp không chỉ sự nỗ lực từ phía các doanh nghiệp mà còn phải có sự phối hợp và hỗ trợ có hiệu quả của Chính phủ cũng như các hiệp hội, các cấp chính quyền.

Trong thời gian qua, các DNVVN đã góp phần lớn trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, giúp nền kinh tế phát triển năng động và hiệu quả hơn, đồng thời tạo việc làm, tăng thu nhập cho người dân. Cùng với nỗ lực lớn của doanh nghiệp cũng như Nhà nước trong chính sách khuyến khích DNVVN phát triển, khả năng cạnh tranh của các DNVVN Việt Nam đã từng bước được nâng cao. Thị phần của các sản phẩm như gạo, cà phê, thủy hải sản, hàng thủ công mỹ nghệ... đã được mở rộng trên phạm vi quốc tế. Chất lượng và giá cả của một số mặt hàng này cũng đã khẳng định được lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Tuy nhiên, nhìn chung năng lực cạnh tranh của DNVVN Việt Nam còn bộc lộ nhiều hạn chế, đa số các mặt hàng của DNVVN còn chưa chiếm lĩnh được thị trường, chưa đa dạng, phong phú về thể loại, nhiều hàng hoá chất

lượng chưa cao, giá cả đắt hơn so với sản phẩm cùng loại đặc biệt là các mặt hàng đòi hỏi công nghệ cao như thiết bị điện tử. Nguyên nhân tình trạng này có nhiều, bao gồm từ phía doanh nghiệp như vốn nhỏ, năng lực quản lý và trình độ lao động chưa cao, công nghệ lạc hậu, đồng thời môi trường kinh doanh và các chính sách của Nhà nước còn nhiều hạn chế chưa được giải quyết.

Trong bối cảnh hiện nay, đặc biệt là xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, bên cạnh những cơ hội còn có rất nhiều thách thức đặt ra đòi hỏi các DNVVN phải vượt qua. Do đó, việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNVVN có ý nghĩa vô cùng quan trọng để doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Từ việc nghiên cứu thực trạng năng lực cạnh tranh của các DNVVN Việt Nam, khóa luận đã đưa ra những kiến nghị đối với doanh nghiệp và Nhà nước trên cơ sở những giải pháp của các nhà hoạch định chính sách và kinh nghiệm của một số nước trên thế giới như Nhật Bản, Thái Lan. Bên cạnh những nỗ lực của doanh nghiệp Nhà nước cần phải hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật, hỗ trợ nguồn vốn, hoàn thiện cơ sở hạ tầng, tăng cường khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp, tăng cường công tác xúc tiến thương mại ra thị trường thế giới.

Trên đây là những ý kiến, nghiên cứu của tác giả về năng lực cạnh tranh của các DNVVN Việt Nam, thể hiện sự nỗ lực của tác giả với mong muốn góp phần tháo gỡ khó khăn cho các DNVVN hiện nay. Tuy nhiên, do trình độ nghiên cứu và thời gian còn hạn chế, khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót, tác giả rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô, các bạn để hoàn thiện khóa luận này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. TIẾNG VIỆT

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006a), *Kết quả khảo sát doanh nghiệp năm 2005 tại 30 tỉnh, thành phố phía Bắc*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006b), *Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm (2006 – 2010)*.
3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008a), *Bàn về chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam trong thời kỳ mới*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008b), *Bối cảnh trong nước, quốc tế và việc nghiên cứu xây dựng chiến lược 2010 – 2020*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
5. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008c), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam 2008*.
6. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008d), “*Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu nhỏ và vừa Việt Nam*”, tài liệu nghiên cứu, Hà Nội.
7. Bạch Thụ Cường (2002), *Bàn về cạnh tranh toàn cầu*, NXB Thông tấn, Hà Nội, tr 323.
8. Tổng Quốc Đạt (2008), “*Thúc đẩy hợp tác PPP để xây dựng và nâng cao chất lượng hệ thống giao thông Việt Nam*”, *Tạp chí kinh tế và dự báo*, số 22.
9. Phạm Văn Hồng (2007), “*Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*”, Luận án Tiến sĩ, ĐH Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
10. Nguyễn Đình Hương (2002), *Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*

11. Bùi Xuân Lư & Nguyễn Hữu Khải (2006), *Giáo trình kinh tế ngoại thương*, NXB Lao động – Xã hội, Hà Nội.
12. Phạm Công Nhất (2008), “Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế”, *Tạp chí cộng sản*, số 7.
13. Phan Trọng Phúc (2007), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, NXB Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.
14. Trần Sửu (2006), *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện toàn cầu hoá*, NXB Lao động, Hà Nội.
15. Nguyễn Hữu Thắng (2007), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
16. Tổng cục thống kê (2009), *Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2006, 2007, 2008*, NXB Thống kê, Hà Nội.

II. TIẾNG ANH

17. European Commission 2009, *Report on implementation of the SME definition*, viewed 3 March 2010,
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm
18. Tamangan, R, Josef, F & Habito, C 2004, *Small and Medium Enterprise Development Experience and Policy in Japan and the Philippines: Lessons and Policy Implications*, Ateneo de Manila University, pp. 40-46, viewed 10 March 2010,
<http://dirp4.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps0430.pdf>.
19. *The Global Competitiveness Report 2009 – 2010*, World Economic Forum.
20. *The Global Competitiveness Report 2009 – 2010*, World Economic Forum.

III. CÁC WEBSITE

21. Bộ Công Thương (2009), “Môi trường kinh doanh của Việt Nam bị tụt hạng”, VCCI, truy cập 28/04/2010,
<http://www.vcci.com.vn/kinh-te/moi-truong-kinh-doanh-cua-viet-nam-bi-tut-hang>
22. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2007), *Giới thiệu những chính sách của Nhật Bản đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa*, truy cập 17/03/2010,
http://www.hotrodoanhnghiep.gov.vn/Default.asp?mod=News&action=list&NewsID=3311&temp=HTDN_vn&Object=1&ItemID=100&Language=vn
23. Bùi Căn 2010, “Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế Thái Lan”, *Nhân dân*, truy cập 20/03/2010,
<http://www.nhandan.com.vn/>
24. Mỹ Hằng (2008), “Văn hoá kinh doanh Nhật Bản từ góc nhìn người Việt”, diễn đàn, 22/03, *Thông tin Nhật Bản*, truy cập 12/03/2010,
<http://www.thongtinnhatban.net/fr/t6516.html>.
25. Thanh Hoàn (2009), “Giá thép nội cao hơn thép ngoại”, *An ninh thủ đô*, 07/07, truy cập 25/04/2010, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
<http://www.anninhthudo.vn/tianyon/Index.aspx?ArticleID=52300&ChannelID=6>
26. Trung Hưng (2010), “Doanh nghiệp nhỏ và vừa: Môi trường nào để lớn”, *Báo Hà Nội Mới*, 07/02, truy cập 12/03/2010,
http://www.hanoimoi.com.vn/newsdetail/Kinh_te/307990/doanh-nghiep-nho-va-vua-moi-truong-nao-de-lon-htm
27. Thiên Hương (2010), “Giá đường cao một cách vô lý”, 27/03, *Báo Giáo dục*, truy cập 16/04/2010,
<http://www.giaoduc.edu.vn/news/doanh-nghiep-712/gia-duong-trong-nuoc-cao-vo-ly-141127.aspx>

28. Hoàng Hưng (2009), “*Tư nhân đầu tư cơ sở hạ tầng – Hứa hẹn đột phá*”, *Báo Kinh tế*, truy cập 29/04/2010,
<http://www.baokinhte.vn/doanh-nghiep/doanh-nhan/12412-Tu-nhan-dau-tu-co-so-ha-tang-Hua-hen-dot-pha.aspx>
29. Phùng Xuân Nhạ (2006), “*Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong hội nhập*”, *Hiệp hội Da –Giày Việt Nam*, truy cập 28/04/2010,
<http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=315&itemid=74>
30. Y Nhung (2010), “*Xi măng đối mặt với khả năng tăng giá*”, 22/03, *Báo điện tử - Thời báo kinh tế Việt Nam*, truy cập 25/04/2010,
<http://vneconomy.vn/20100322120720501POC19/xi-mang-doi-mat-kha-nang-tang-gia.htm>
31. Nguyễn Phương (2008), “*Gần 500.000 tỷ vốn kinh doanh cho DNNVV*”, *Diễn đàn doanh nghiệp*, truy cập 26/04/2010,
<http://ddd.com.vn/2008093009507308cat81/gan-500000-ty-von-kinh-doanh-cho-dnvn.htm>
32. Nguyễn Quang Thái (2010), “*Việt Nam trong cạnh tranh toàn cầu*”, *Báo điện tử - Thời báo kinh tế Việt Nam*, truy cập 02/05/2010,
<http://vneconomy.vn/20100228021653577POC5/viet-nam-trong-can-tranh-toan-cau.htm>
33. Trần Sông Thao (2010), “*Dẻo ngon hạt gạo miền Tây*”, *Báo Điện tử đài tiếng nói Việt Nam*, 21/02, truy cập 25/04/2010,
<http://vovnews.vn/Home/Deo-ngon-hat-gao-mien-Tay/20102/135822.vov>

PHỤ LỤC 1

Bảng : Các tiêu chí cạnh tranh quốc gia của một số nước

Các tiêu chí cạnh tranh quốc gia	Việt Nam	Trung Quốc	Thái Lan	Philippines	Singapore	Ấn Độ	Hàn Quốc	Nhật Bản
Nhóm trụ cột nhu cầu cơ bản	92	36	43	95	2	79	23	27
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	(4.02)	(5.09)	(4.86)	(3.94)	(5.99)	(4.18)	(5.40)	(5.27)
Trụ cột 1 : Thể chế	63	48	60	113	1	54	53	28
Trụ cột 2: Hạ tầng	94	46	40	98	4	76	17	13
Trụ cột 3: Ổn định kinh tế vĩ mô	112	8	22	76	35	96	11	97
Trụ cột 4: Y tế và giáo dục tiểu học	76	45	61	93	13	101	27	19
Nhóm trụ cột nâng cao hiệu quả	61	32	40	78	2	35	20	11
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	(4.08)	(4.56)	(4.46)	(3.91)	(5.61)	(4.52)	(4.92)	(5.21)
Trụ cột 5: Đào tạo và giáo dục bậc cao hơn	92	61	54	68	5	66	16	23
Trụ cột 6: Hiệu quả thị trường hàng hóa	67	42	44	95	1	48	36	17
Trụ cột 7: Hiệu quả thị trường lao động	38	32	25	113	1	83	84	12

Trụ cột 8: Sự tinh vi của thị trường tài chính	82	81	49	93	2	16	58	40
Trụ cột 9: Sẵn sàng về công nghệ	73	79	63	84	6	83	15	25
Trụ cột 10: Quy mô thị trường	38	2	21	35	39	4	12	3
Nhóm trụ cột các nhân tố đổi mới	55	29	47	74	10	28	16	2
<i>(Thứ hạng và chỉ số trên thang 7 điểm)</i>	(3.72)	(4.23)	(3.83)	(3.45)	(5.15)	(4.24)	(4.88)	(5.70)
Trụ cột 11: Sự tinh vi của kinh doanh	70	38	43	65	14	27	21	1
Trụ cột 12: Đổi mới công nghệ	44	26	57	99	8	30	11	4

Nguồn: Báo cáo thường niên của WEF, 2009

PHỤ LỤC 2

Bảng: Xếp hạng các tiêu chí cạnh tranh quốc gia của một số nước

Các tiêu chí cạnh tranh quốc gia	Việt Nam	Trung Quốc	Thái Lan	Philippines	Singapore	Ấn Độ	Hàn Quốc	Nhật Bản
Dân số (triệu người)	88,50	1.336,30	64,30	89,70	4,50	1.186,20	48,40	127,90
Xếp hạng	13	1	18	12	95	2	23	10
GDP giá thực tế (tỷ USD)	89,80	4.401,60	273,20	168,60	181,90	1.209,70	947,00	4.923,80
Xếp hạng	59	3	34	47	44	12	15	2
GDP bình quân đầu người thực tế (USD/người)	1.040,40	3.315,20	4.115,30	1.866,00	38.972,10	1.016,20	19.504,50	38.599,10
Xếp hạng	109	88	80	98	22	111	37	23
Tỷ trọng GDP các nước theo PPP (%)	0,35	11,40	0,80	0,46	0,35	4,77	1,85	6,37
Xếp hạng	44	2	23	35	45	4	14	3
Kết quả toàn bộ GCI	4,03 (75)	4,74 (29)	4,56 (36)	3,90 (87)	5,55 (3)	4,30 (49)	5,00 (19)	5,37 (8)
Năm 2008/2009	70	30	34	71	5	50	13	9
Tăng giảm thứ bậc	-5	1	-2	-16	2	1	-6	1
<i>Nguồn: Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009/2010 của WEF. Chú thích: PPP (Sức mua tương</i>								

PHỤ LỤC 3

Theo sự phân loại 5 giai đoạn phát triển trong báo cáo của WEF, tạm chia các nền kinh tế theo chỉ tiêu GDP bình quân đầu người là chính (nhưng cũng có nước tuy thu nhập cao, nhưng dựa trên khai thác tài nguyên như Brunei Darussalam dù đã đạt hơn 37.000 USD/người năm 2008, nhưng vẫn xếp vào giai đoạn phát triển thấp hơn):

Giai đoạn	GDP bình quân đầu người	Các nước
Giai đoạn 1 phát triển dựa vào các nhân tố phát triển	Dưới 2.000 USD/người	Campuchia, Lào, Việt Nam, Ấn Độ, Philippines
Giai đoạn chuyển tiếp 1-2	Từ 2.000-3.000 USD/người	Indonesia, Brunei Darussalam
Giai đoạn 2 hướng vào hiệu quả	Từ 3.000-9.000 USD/người	Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia
Giai đoạn chuyển tiếp 2-3	Dưới 17.000 USD/người	Liên bang Nga
Giai đoạn 3 phát triển dựa trên đổi mới công nghệ và trí thức	Trên 17.000 USD/người	Hàn Quốc, Singapore, Nhật bản

Nguồn: Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009/2010

PHỤ LỤC 4

Các giai đoạn phát triển / Các nhân tố phát triển	Giai đoạn chú trọng các nhân tố tạo lực	Giai đoạn cho nền kinh tế tăng cường hiệu quả	Giai đoạn cho kinh tế hướng vào đổi mới
Các nhu cầu cơ bản	60%	40%	20%
Thúc đẩy nâng cao hiệu quả	35%	50%	50%
Các nhân tố đổi mới (công nghệ) và tinh vi	5%	10%	30%

Nguồn: Báo cáo cạnh tranh toàn cầu 2009/2010