

CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TỈNH SÓC TRĂNG

Nguyễn Phú Sơn¹, Nguyễn Thị Thu An² và Võ Hồng Phượng¹

¹ Khoa Kinh tế & Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Cần Thơ

² Khoa Quản lý công nghiệp, Đại học Kỹ thuật - Công nghệ Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 22/04/2013

Ngày chấp nhận: 22/08/2013

Title:

Factors impacting to development of SMEs in Soc Trang Province

Từ khóa:

DNNVV, lợi thế cạnh tranh, nguồn lực

Keywords:

SMEs, competitive advantage, resource

ABSTRACT

The assessment of the status-quo of small and medium enterprises (SMEs) in Soc Trang Province, Vietnam, based on "five competitive forces" approach of Porter (1985), aims to analyze the comparative advantage and the competitive advantage of SMEs. SWOT analysis and direct interviews were carried out with 349 representatives of SMEs (including cooperatives and household family business), leaders of the departments at the provincial, district and commune levels, in combination with expert interviews, group discussion and workshops. The research results report on (1) the contribution of SMEs in the province's socio-economic development, (2) the competitiveness of SMEs, (3) using the resources of local businesses, (4) environmental issues related to SMEs, (5) the policies related to SME development, and (6) analysis of competitive and comparative advantages. Finally, feasible solutions are suggested for SMEs' development in terms of increasing the production value, exports, job creation, income improvement and community development.

TÓM TẮT

Đánh giá thực trạng doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tỉnh Sóc Trăng dựa vào cách tiếp cận "5 nguồn lực cạnh tranh" của Porter (1985) để phân tích lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của các DNNVV, công cụ phân tích SWOT và phỏng vấn trực tiếp 349 đại diện có liên quan đến hoạt động DNNVV tỉnh Sóc Trăng bao gồm các DNNVV (kể cả hợp tác xã và hộ kinh doanh gia đình), lãnh đạo các sở ban ngành tỉnh/huyện và xã, phỏng vấn chuyên gia, phỏng vấn nhóm và hội thảo. Nghiên cứu đi sâu phân tích (1) Đóng góp của DNNVV trong phát triển kinh tế xã hội của tỉnh, (2) Chỉ số năng lực cạnh tranh của DNNVV, (3) Sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp và của địa phương, (4) Vấn đề môi trường có liên quan DNNVV, (5) Những chính sách có liên quan đến phát triển DNNVV, và (6) Phân tích lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh. Cuối cùng nghiên cứu còn đề cập đến các giải pháp phát triển DNNVV nhằm tăng giá trị sản xuất, xuất khẩu, tạo việc làm, nâng cao thu nhập và phát triển cộng đồng.

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Sóc Trăng là một trong những tỉnh nghèo thuộc khu vực đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Kinh tế của tỉnh chủ yếu dựa vào thủy sản và nông nghiệp (khu vực I), chiếm 54,3% trong tổng GDP của tỉnh năm 2011, trong khi

công nghiệp và xây dựng (khu vực II) đóng góp 14,6% và dịch vụ 28,2% (khu vực III). Tỉnh Sóc Trăng với diện tích tự nhiên 331.118 ha, trong đó diện tích nông nghiệp chiếm 83,6% (276.958 ha). Tổng dân số Sóc Trăng năm 2010 là 1.300.826 triệu người (30,7% là người Khmer), trong đó dân

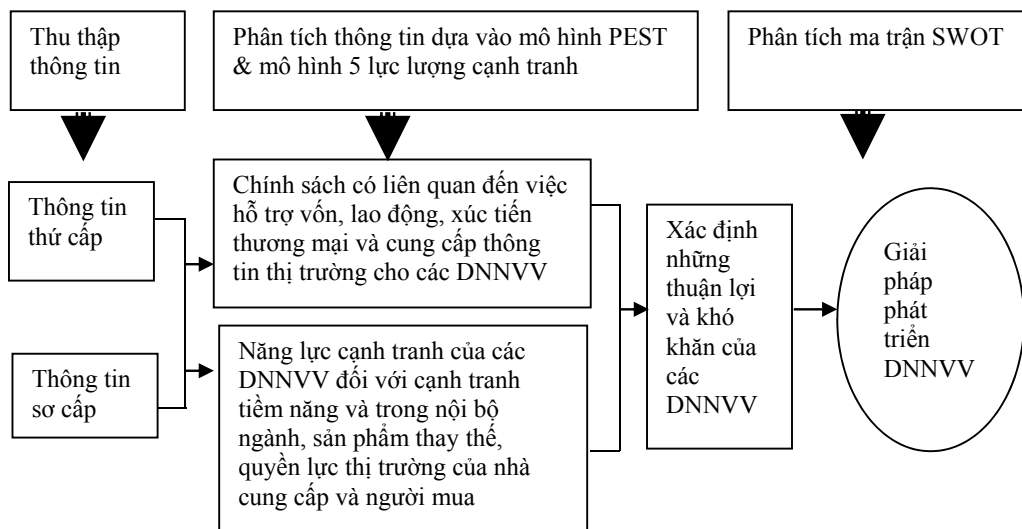
số nông thôn chiếm 77,5% (1.008.678 người) (NGTKST, 2010). Lao động phụ nữ, người dân tộc và hộ nghèo chiếm tỷ trọng cao trong khu vực nông thôn (hơn 77% dân số của tỉnh sống ở nông thôn). Trong bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn về thị trường, lạm phát và ảnh hưởng biến đổi khí hậu trong năm 2011 nhưng tốc độ tăng trưởng GDP của tỉnh năm 2011 vẫn đạt 9,04% (cao hơn chỉ tiêu này của Việt Nam 5.89%), trong đó có sự đóng góp quan trọng của DNNVV. Thật vậy, với tổng số DNNVV trên địa bàn tỉnh năm 2011 là 2290 doanh nghiệp đã đóng góp vào GDP của tỉnh là 30% (tăng 2,1% so với năm 2010); đóng góp thu ngân sách là 39% (năm 2010 là 38%); xuất khẩu chiếm 22,1% (tăng 6,4% so năm 2010); giải quyết việc làm cho 22.422 ngàn lao động, 25.536 lao động được tham gia đào tạo (chiếm 30% lao động của tỉnh). Về công tác giảm nghèo, giai đoạn 2006 - 2010 đã giảm được 49.205 hộ nghèo, góp phần giảm tỷ lệ hộ nghèo từ 28,53% năm 2005 xuống còn 9,21% năm 2010 (đánh giá theo tiêu chuẩn nghèo năm 2005), chỉ tiêu này năm 2011 là 22,31% (theo tiêu chuẩn nghèo năm 2011) (Báo cáo Kinh tế-Xã hội tỉnh ST, 2011 và Kế hoạch phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa 2011-2015).

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tỉnh Sóc Trăng có vị trí quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội, chiếm hơn 99% tổng số doanh nghiệp (DN) đăng ký thành lập của toàn tỉnh và khoảng 47% vốn đăng ký của tỉnh. Riêng 98 HTX đã đóng góp tăng trưởng GDP của tỉnh năm 2011 là 6,95% và giải quyết hơn 38 ngàn lao động xã hội

(Báo cáo Sở KHĐT 2011 và Liên Minh HTX 2011). Mặc dù DNNVV của tỉnh đạt được nhiều thành tích như trên nhưng vẫn còn nhiều khó khăn, hạn chế mang tính đặc trưng và lâu dài ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh và phát triển như qui mô nhỏ, thiếu mặt bằng sản xuất, công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý chưa cao, năng lực yếu trong tiếp cận thị trường và hạn chế rủi ro, cũng như việc tiếp cận các nguồn vốn tài chính và tín dụng còn hạn chế và khó khăn (Kế hoạch phát triển DNNVV 2011 - 2015 và kết quả điều tra 2012). Để nâng cao vai trò của DNNVV trong đóng góp tăng trưởng kinh tế xã hội, cũng như để giúp cho các DNNVV của tỉnh cải thiện được hiệu quả hoạt động việc xác định các yếu tố có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra những giải pháp để phát triển DNNVV cho tỉnh Sóc Trăng trở nên rất cần thiết.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để xác định các yếu tố tác động đến phát triển DNNVV, nghiên cứu được thực hiện dựa vào khung tiếp cận 1. Theo khung tiếp cận này, trước tiên nhóm nghiên cứu tiến hành thu thập những thông tin thứ cấp (văn bản hiện hành, trang web và báo cáo hàng năm từ các Sở ban ngành có liên quan và Bộ ngành Trung ương; Niên giám thống kê) và thông tin sơ cấp thu thập qua các buổi thảo luận nhóm với các DNNVV, lãnh đạo địa phương và các Sở ban ngành, thông qua việc phỏng vấn các Chủ DNNVV và các tác nhân tham gia trong chuỗi cung ứng sản phẩm/dịch vụ.



Hình 1: Khung tiếp cận của nghiên cứu

Bước tiếp theo, sau khi đã có được những thông tin cần thiết, nhóm nghiên cứu sử dụng hai công cụ phân tích định tính: phân tích mô hình PEST (Political-Economic-Sociocultural-Technological) và phân tích mô hình 5 lực lượng cạnh tranh để xác định những thuận lợi (điểm mạnh và cơ hội) và những khó khăn (điểm yếu và đe dọa). Từ những điểm thuận lợi và khó khăn này, nhóm nghiên cứu sử dụng công cụ phân tích ma trận SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) để đưa ra các giải pháp phát triển các DNNVV.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1 Tác động các chính sách có liên quan đến phát triển DNNVV

3.1.1 Về vốn

Nhìn chung, DN tiếp cận được các nguồn vốn vay ưu đãi từ Ngân hàng, quỹ quốc gia giải quyết việc làm và các chương trình hỗ trợ khác của Nhà nước như sau:

- Triển khai thực hiện Quyết định 134/QĐ-CP, tổng kinh phí hỗ trợ cho DN trong năm 2010 là 700 triệu đồng và tăng lên 1,4 tỷ đồng trong năm 2011. Năm 2012, Trung tâm khuyến công dự kiến cấp kinh phí khoảng 2,3 tỷ để hỗ trợ cho các cơ sở và DN.

- Giai đoạn 2010-2012 kinh phí hỗ trợ cho kinh tế tập thể tăng lên qua các năm. Cụ thể, kinh phí hỗ trợ ở mỗi huyện trên địa bàn tỉnh năm 2010 là 100 triệu đồng, tăng lên 200 triệu đồng năm 2011 và 300 triệu đồng năm 2012.

- Thông qua chương trình hỗ trợ phát triển kinh tế tập thể, Liên minh HTX quản lý tổng số vốn là 5 tỷ đồng và NHCS là cơ quan điều hành cho vay đối với các HTX và tổ hợp tác. Trong năm 2011, Ngân hàng chính sách xã hội đã giải ngân khoảng 2,6 tỷ đồng cho 4 HTX và 2 tổ hợp tác. Theo báo cáo, các đơn vị đi vay sử dụng vốn đúng mục đích và mang lại hiệu quả; đóng lãi và trả tiền gốc đúng quy định.

Các nguồn vốn hỗ trợ trên đều còn rất hạn chế so với nhu cầu. Mặt khác, tiếp cận các nguồn vốn trên không dễ dàng, mặc dù nhu cầu vay cao nhưng tiền giải ngân không hết là do các DNNVV không đủ điều kiện vay dẫn đến hiệu quả thấp trong việc vay và sử dụng vốn vay.

3.1.2 Về lao động

Các DNNVV đã thu hút lao động qua đào tạo (thông qua việc triển khai các chính sách về đào tạo nghề cho lao động nông thôn) làm việc tại DN trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Trong đó, các DN hoạt động trong lĩnh vực may công nghiệp, chế biến thủy sản, xây dựng và đan lát thì thu hút và sử dụng lao động nhiều hơn so với các lĩnh vực khác.

3.1.3 Hoạt động xúc tiến thương mại

Do quy mô sản xuất của DN nhỏ và phần lớn các DN chưa đủ điều kiện để đăng ký nhãn hiệu nên hoạt động xúc tiến thương mại chưa được các DN quan tâm. Tuy nhiên, trong thời gian qua, hoạt động xúc tiến thương mại được hỗ trợ từ Sở Công thương với kinh phí khoảng trên 4 tỷ đồng. Bên cạnh đó, một số sản phẩm của DN đã tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại thông qua các cuộc hội chợ triển lãm như bánh pía, lạp xưởng, gạo thơm ST đã có hiệu quả đáng kể.

3.1.4 Cung cấp thông tin

Trong thời gian qua, sở Công Thương và sở Kế hoạch và Đầu tư đã cung cấp thông tin về Quản lý DN công nghiệp và hướng dẫn các DN, các chính sách hỗ trợ DNNVV, thông tin về kế hoạch, khu công nghiệp, thông tin kêu gọi đầu tư, tin tức và các sự kiện có liên quan đến hoạt động của DNNVV (bao gồm festivals, hội chợ, triển lãm, công nghệ mới), thông tin về giá cả hàng hóa và dịch vụ, sự kiện du lịch, tiềm năng thị trường nông nghiệp, thủy sản, công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp, tình hình sản xuất và thị trường trên các sản phẩm cụ thể và thông tin về những mô hình sản xuất thành công. DNNVV nhận thông tin trực tiếp tại văn phòng các sở Kế hoạch và Đầu tư, sở Khoa học và Công nghệ, hoặc phòng Công thương và phòng Kế hoạch tài chính ở các huyện. DNNVV còn nhận thông tin trên website, bản tin của các sở trên. DNNVV còn nhận thông tin qua kênh truyền thông đại chúng như tivi, báo đài, kể cả loa phóng thanh địa phương, từ người mua sản phẩm như các công ty cung cấp vật tư, giống, thương lái, nhà chế biến cũng như từ các tổ chức, hiệp hội... Tuy nhiên, thông tin nhận được chất lượng chưa cao, chưa cập nhật kịp thời, thiếu thông tin về dự báo giá thị trường cũng như lượng cung sản phẩm, ai mua và bán ở đâu.

3.2 Phân tích lợi thế cạnh tranh và lợi thế so sánh

Các DNNVV tỉnh Sóc Trăng có một số sản phẩm có lợi thế so sánh cũng như lợi thế cạnh tranh như bánh pía, đan lát, hành tím, gạo ST, đặc biệt là nguồn Artemia có chất lượng cao do có ưu thế về kích cỡ và độ đậm của trứng bào xác. Do đó, giá bán Artemia cao gấp 2-2,5 lần so với các loại trứng được sản xuất ở các nước khác, trong đó có Hoa Kỳ là nước cung cấp lượng Artemia lớn nhất thế giới. Mặc dù giá cả đầu ra biến động qua các năm nhưng sản phẩm Artemia vẫn đang có tiềm năng thị trường tốt (cầu vẫn đang vượt cung). Ở Việt Nam, nhu cầu mỗi năm khoảng 200 tấn và của thế giới khoảng 3.000 tấn/năm.

Sóc Trăng là một tỉnh nghèo và có tỷ lệ hộ nghèo, người dân tộc cao so với các tỉnh ở ĐBSCL và của cả nước nên được hưởng thụ nhiều chương trình/dự án trong và ngoài nước hỗ trợ. Chính vì vậy, các DNNVV cũng có những cơ hội phát triển từ hỗ trợ của những chương trình/dự án này. Tuy nhiên, các DNNVV ở Sóc Trăng cũng đang và sẽ đối mặt với các thế lực cạnh tranh sau:

– **Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn:** do hầu hết các sản phẩm được tạo ra từ các DNNVV có rào cản nhập ngành rất thấp nên khả năng nhập ngành của nhiều đối thủ cạnh tranh là điều không thể tránh khỏi. Một rào cản nhập ngành thấp ở đây được thể hiện khi các sản phẩm được tạo ra bởi các DNNVV không đòi hỏi một lượng vốn lớn và kỹ thuật tiên tiến nhất, một hệ thống phân phối chưa hoàn chỉnh và sản phẩm chưa có nhãn hiệu và thương hiệu. Chính những rào cản này đã làm cho các sản phẩm được tạo ra từ các DNNVV của Sóc Trăng chứa đựng một sự cạnh tranh tiềm ẩn.

– **Đối thủ cạnh tranh trong nội bộ ngành:** các DNNVV có đặc trưng là ngành phân tán – có rất nhiều DN cạnh tranh với nhau nhưng không có DN nào có khả năng chi phối các DN còn lại do vậy bản thân của từng DN đều bị áp lực của sự cạnh tranh lẫn nhau. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh này không quá gay gắt. Thí dụ như những hộ sản xuất ở Trà Vinh, Bến Tre đã bắt đầu mở rộng qui mô sản xuất hành tím. Điều này sẽ tiếp tục tạo một áp lực cạnh tranh về giá cho những người trồng củ hành tím ở Vĩnh Châu. Đối với sản phẩm artemia, HTX cần liên kết với hộ sản xuất (thường thiếu vốn) để hỗ trợ đầu tư đầu vào như giống và thức ăn. Từ đó sẽ tạo ra nguồn artemia

tươi bền vững cho chế biến. Qua điều tra, HTX artemia đã được hỗ trợ vốn gần 1 tỷ đồng cho việc đầu tư trang thiết bị chế biến từ dự án Dân tộc miền núi của chính phủ. Tuy nhiên, HTX này vẫn đang thiếu vốn lưu động để mua artemia tươi chế biến. Vì vậy, việc hỗ trợ tiếp cận vốn rất cần thiết để phát triển thị phần trên thị trường trong tương lai đối với sản phẩm đầy tiềm năng này.

– **Áp lực cạnh tranh từ khách hàng:** đa phần các sản phẩm được tạo ra từ các DNNVV chịu áp lực về giá cả, chủng loại và chất lượng từ các thương lái, nhà phân phối, DN chế biến do hiện tại các sản phẩm được tạo ra bởi các DNNVV của Sóc Trăng có số lượng nhỏ và chất lượng thấp. Ngoài ra, hiện tại không có nhiều sản phẩm của các DNNVV của Sóc Trăng được đưa vào hệ thống phân phối siêu thị trong và ngoài tỉnh do không có nhãn hiệu và thương hiệu, do các hoạt động xúc tiến thương mại còn yếu và do các DNNVV thiếu thông tin về sản phẩm mà các siêu thị cần và những tiêu chuẩn sản phẩm mà họ đòi hỏi. Để tăng cường quyền thương thảo và tăng tính cạnh tranh của sản phẩm, DNNVV nên liên kết để sản phẩm sản xuất ra với số lượng lớn hơn và đồng nhất về chất lượng. Hơn nữa, nhãn hiệu và thương hiệu cũng cần được quan tâm đúng mức để từng bước đưa sản phẩm vào siêu thị nơi mà có thể có nhiều lợi nhuận và ổn định hơn so với bán cho thương lái cũng như các tác nhân khác tham gia thị trường. Tỉnh và các sở ban ngành cần tạo điều kiện hỗ trợ giúp gỡ gạc để nối kết với người mua về số lượng, chất lượng nhất là các mặt hàng nông sản, tiểu thủ công nghiệp và mía. Để thành công trong kinh doanh, DNNVV cần được đào tạo để nâng cao năng lực quản lý và kiến thức thị trường.

– **Áp lực cạnh tranh của Nhà cung cấp:** phần lớn các DNNVV chịu áp lực của nhà cung cấp không nặng nề lắm do các sản phẩm đầu vào hầu như được phân phối một cách rộng rãi. Tuy nhiên, có một số ngành chịu áp lực lớn từ các nhà cung cấp những sản phẩm đầu vào mà địa phương không có, hoặc có rất ít như sản phẩm dây lát, dây cỏi, mây, lục bình được sử dụng để làm những hàng thủ công mỹ nghệ. Ngoài ra, những người nuôi tôm cũng còn phụ thuộc rất lớn vào những nhà cung cấp con tôm giống. Người nuôi không thể kiểm soát và xác định được chất lượng của con tôm giống được tạo ra từ nhà cung cấp. Do vậy, tỷ lệ sống của tôm chỉ khoảng 50%. Để ổn

định nguồn nguyên liệu cho sản xuất và chế biến, DNNVV cần liên kết với nhà cung cấp đầu vào để giảm giá thành (mua số lượng lớn có chiết khấu hoặc trả gói đầu không phải vay ngân hàng) và bảo đảm chất lượng. Tuy nhiên, qua khảo sát các DNNVV chưa đủ năng lực để có được sự kết nối này. Vì vậy, chính quyền địa phương và các sở ban ngành cần hỗ trợ để tạo ra các liên kết dọc hữu hiệu này. Hơn nữa, DNNVV còn thiếu kiến thức về kiểm tra chất lượng đầu vào, khó biết được chất lượng chẳng hạn như chất lượng cá bột. Vì vậy, tập huấn để nâng cao kiến thức về chất lượng trong thời gian tới là cần thiết.

– **Áp lực cạnh tranh từ sản phẩm thay thế:** các sản phẩm được tạo ra bởi các DNNVV thường là những sản phẩm mang tính truyền thống hoặc là những sản phẩm mang tính phổ biến, do vậy khả năng được thay thế của các sản phẩm này tương đối cao. Chẳng hạn như nếu gạo thơm ST của Sóc Trăng định giá quá cao sẽ dẫn đến tình trạng người tiêu dùng chuyển sang sử dụng sản phẩm khác như gạo Jasmin, Thơm lài; những sản phẩm đan lát có thể bị thay thế bởi những sản phẩm cùng loại sử dụng nguyên liệu là chất dẻo; người tiêu dùng sẽ sẵn lòng các loại bánh khác thay cho bánh pía; những trại ươm tôm giống sẵn lòng sử dụng trứng artemia của Mỹ và Thái Lan nếu giá trứng của artemia Vĩnh Châu quá cao; những nhà máy chế biến sữa sẽ thay thế sữa bò tươi bằng bột sữa nhập khẩu; sản phẩm hành tím rất dễ bị thay thế bởi những sản phẩm khác như hành tây, hành lá, tỏi,... Tạo ra sản phẩm khác biệt rất quan trọng trong chiến lược hoạt động của DNNVV để hạn chế sự thay thế. Hơn nữa, DNNVV cần quan tâm đến cải tiến và ứng dụng công nghệ kỹ thuật mới nhằm giảm giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm một cách liên tục cùng với xúc tiến thương mại không ngừng để giữ thị phần ổn định trên thị trường.

3.3 Phân tích SWOT

Điểm mạnh:

Chất lượng sản phẩm: Sóc Trăng có một số sản phẩm đạt chất lượng cao, được thị trường chấp nhận như: Artemia, Củ hành tím ở Vĩnh Châu, Sữa bò và Gạo thơm ST ở Trần Đề và Ngã Năm, bánh pía ở Châu Thành.

Các DNNVV của tỉnh đã sử dụng được nguồn lực lao động tại địa phương đặc biệt là các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực tiểu thủ công

nghiệp như ngành đan lát ở Mỹ Xuyên, chăn nuôi bò sữa,... đã góp phần tạo việc làm và tăng thu nhập cho người dân ở địa phương.

Các DNNVV trong lĩnh vực thương mại, vật tư nông nghiệp, vật liệu xây dựng là một trong những tác nhân kết hợp tư vấn kỹ thuật đặc lực cho người mua trong việc sử dụng sản phẩm.

Các DNNVV có mức độ sẵn lòng áp dụng công nghệ và kỹ thuật sản xuất mới trong sản xuất như ứng dụng kỹ thuật tăng sản lượng artemia ở Vĩnh Châu, sản xuất lúa theo tiêu chuẩn an toàn ở Trần Đề và Ngã Năm.

Phần lớn các hoạt động của các DNNVV ở Sóc Trăng là những ngành nghề truyền thống lâu đời nên họ có kinh nghiệm sản xuất.

Điểm yếu:

Năng lực nối kết thị trường để tiêu thụ sản phẩm của các DNNVV còn nhiều hạn chế. Thực tế cho thấy chỉ có một vài DN thực hiện công việc này như lúa gạo ở Trần Đề và Mỹ Xuyên, bánh pía ở Châu Thành, đan lát ở Mỹ Xuyên. Điều này làm cho các sản phẩm của các DNNVV ít được phân phối qua kênh tiêu thụ hiện đại (như siêu thị). Một trong những nguyên nhân dẫn đến năng lực nối kết thị trường yếu là do chất lượng sản phẩm chưa cao, chưa có nhãn hiệu và chỉ dẫn địa lý, sản lượng ít và do khâu xúc tiến thương mại của DN chưa được chú trọng, cộng với nhận thức nối kết thị trường của DNNVV còn rất hạn chế, đây cũng là nguyên nhân dẫn đến tính cam kết trong các hợp đồng nối kết thường bị phá vỡ.

Hầu hết các sản phẩm được làm ra chưa có nhãn hiệu và thương hiệu đã làm hạn chế trong việc tiêu thụ sản phẩm. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là chi phí chứng nhận và tái chứng nhận chất lượng còn quá cao so với khả năng tài chính của các DNNVV, do số lượng sản phẩm làm ra qui mô nhỏ, cũng như do không có sự khác biệt đáng kể giữa sản phẩm "sạch" và "không sạch" là những yếu tố làm cản trở động lực cải tiến sản phẩm của các DNNVV.

Năng lực quản lý kinh doanh của DN còn hạn chế, chẳng hạn như DN chưa quan tâm đến việc ghi chép và hạch toán kinh tế, thiếu khả năng phân tích thông tin thị trường, chưa quan tâm đúng mức đến khâu xúc tiến thương mại, khả năng xây dựng phương án sản xuất kinh doanh, kiến thức quản lý còn hạn chế. Phần lớn các

DN bán sản phẩm theo đơn đặt hàng có trước, thiếu tiếp cận trực tiếp với người mua để tạo nhu cầu, cũng như chưa tự thiết kế sản phẩm mới để chào bán.

Hầu hết các DNNVV đều thiếu vốn cho sản xuất kinh doanh, khả năng tiếp cận với các nguồn vốn vay chính thức (từ các ngân hàng thương mại) cũng như các nguồn vay hỗ trợ của họ bị hạn chế do họ thiếu điều kiện thế chấp và khả năng xây dựng phương án kinh doanh. Ngoài ra, định mức cho vay từ các Ngân hàng so với nhu cầu vay còn thấp do Ngân hàng ra định mức cho vay chủ yếu dựa vào tài sản (định mức vay thấp) của DN hơn là hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Chính vì vậy, họ đã phải vay từ nguồn cho vay không chính thức, bình quân với lãi suất khoảng 2,5%/tháng.

Cơ sở hạ tầng phục vụ cho sản xuất kinh doanh của các DNNVV gặp khó khăn nhiều nhất trong khâu sử dụng điện như thiếu đường dây hạ thế ba pha, cách thức qui định giờ cao điểm của các công ty cung cấp điện còn bất cập (9 h sáng đến 13 h chiều) đã làm tăng chi phí sản xuất do phải trả tiền điện với giá cao hoặc phải trả chi phí nhân công cao. Hệ thống kho chứa và trang bị các phương tiện sơ chế và chế biến còn hạn chế như trong ngành hàng lúa gạo (kho chứa và lò sấy).

Quyền lực thị trường trong việc mua bán của các DNNVV thấp hơn so với người mua. Do đó, DNNVV thường phải chịu thiệt thòi trong việc tiêu thụ. Nguyên nhân khách quan là do DN thiếu thông tin thị trường, không nắm chắc chắn và hạch toán giá thành đầy đủ cho sản phẩm được tạo ra. Nguyên nhân chủ quan là do chất lượng sản phẩm được tạo ra bởi các DNNVV thấp và sản lượng ít.

Các DNNVV thường gặp khó khăn trong khâu thuê mướn lao động trong chính vụ do phần lớn lao động nông thôn đã dịch chuyển ra thành thị. Điều này đã làm ảnh hưởng không chỉ đến chất lượng sản phẩm, mà còn làm ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm. Hơn nữa, kỹ năng lao động của công nhân trong các DNNVV thấp do hầu hết chưa qua đào tạo.

Hầu hết các DNNVV trong tỉnh thiếu sự liên kết để hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất và kinh doanh do nhận thức về lợi ích liên kết còn hạn chế, một phần do đặc tính của người Việt và do

thiếu thông tin về hiệu quả liên kết. Kết quả là trong tỉnh chưa xây dựng được những hiệp hội kinh doanh để tạo sân chơi cho các DN.

Trong Tỉnh chưa có một tổ chức để điều hành và quản lý chung các DNNVV. Điều này đã làm hạn chế trong việc hoạch định chính sách hỗ trợ, thúc đẩy phát triển DNNVV cũng như đã làm hạn chế khả năng tiếp cận của các DNNVV đối với những chính sách của địa phương và thông tin thị trường cần thiết.

Các DNNVV tiếp cận được nhiều thông tin thị trường từ nhiều nguồn khác nhau (phương tiện truyền thông đại chúng, internet, tài liệu của cơ quan chức năng của tỉnh, các tác nhân), ngoại trừ truy cập thông tin từ internet do không có nhiều DN biết sử dụng, đặc biệt các DN ở xa thành phố. Tuy nhiên, những thông tin này thường cũng lạc hậu so với thực tế.

Tỷ lệ nữ tham gia quản lý DN còn rất khiêm tốn, cũng như việc quan tâm đến nâng cao trình độ chuyên môn của họ cũng còn hạn chế. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này một phần là do đặc tính của ngành, một phần là do nhận thức bình đẳng giới trong các DNNVV còn hạn chế.

Cơ hội:

DNNVV tiếp cận được nhiều nguồn vốn khác nhau từ nhiều chương trình, dự án trong và ngoài nước khác nhau.

Qua khảo sát cho thấy có nhiều chương trình/dự án liên quan đến việc nâng cao năng lực sản xuất và năng lực quản lý cho các DNNVV. Đây sẽ là cơ hội tốt để tận dụng một cách có hiệu quả các nguồn lực hỗ trợ cho các DNNVV nếu như có sự điều phối và lồng ghép tốt của địa phương.

Hiện nay đã có một số tổ chức người mua trong và ngoài nước đến để đặt hàng mua sản phẩm được tạo ra từ DNNVV như gạo, tôm, hàng tiêu thủ công nghiệp thông qua hội chợ, triển lãm, festival.

Có nhiều chương trình/dự án trong và ngoài nước quan tâm đến việc hỗ trợ cho người nghèo dân tộc và phụ nữ. Điều này tạo điều kiện để phát triển các DNNVV, đặc biệt là các DN siêu nhỏ, đồng thời cũng tạo điều kiện cung cấp nguồn lao động có chất lượng cho các DNNVV của tỉnh.

Công nghệ tạo sản phẩm giá trị gia tăng từ các phụ phẩm nông nghiệp như rượu, củ trấu, dầu cám, artemia sinh khối. Nếu các DNNVV có đủ điều kiện để tận dụng cơ hội này sẽ góp phần nâng cao thu nhập và giải quyết việc làm đáng kể cho địa phương.

Nhà nước có chính sách khuyến khích và hỗ trợ hoàn toàn chi phí, hướng dẫn thủ tục đăng ký nhãn hiệu cho DN. Với chính sách này sẽ tạo cơ hội cho các DN tạo được nhãn hiệu cho sản phẩm và có thể giúp DN tiêu thụ được sản phẩm dễ dàng hơn.

Để thúc đẩy các DNNVV cải tiến chất lượng sản phẩm theo hướng an toàn vệ sinh thực phẩm và bảo đảm sức khỏe cộng đồng, Nhà nước cũng như địa phương đã có nhiều chương trình hỗ trợ cho DN trong việc thực hiện các mô hình sản xuất theo tiêu chuẩn sạch và an toàn. Điều này giúp cho DNNVV đổi đầu hoặc thích ứng với những đòi hỏi mới của thị trường trong thời gian tới.

Nhu cầu của thị trường về những sản phẩm được chế tạo từ các nguyên liệu thiên nhiên (tre, lát) gia tăng. Điều này tạo điều kiện cho các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực tiểu thủ công nghiệp gia tăng sản lượng và tạo việc làm đáng kể cho người dân ở địa phương, đặc biệt là những hộ nghèo ít đất, phụ nữ và người dân tộc.

Nguy cơ:

Một trong những điều đáng lo ngại nhất cho các DNNVV là giá cả vật tư đầu vào biến động theo chiều hướng gia tăng cao hơn là tốc độ gia tăng của giá cả đầu ra. Đây là mối đe dọa rất lớn với các DNNVV khi sắp tới phải đối mặt với hàng hóa nhập khẩu gia tăng với giá rẻ.

Xu hướng người tiêu dùng sử dụng sản phẩm đòi hỏi độ an toàn ngày càng cao sẽ là mối nguy cơ cho các DNNVV nếu như DN không thích ứng được với môi trường kinh doanh mới này.

Bên cạnh giá cả đầu vào biến động theo hướng gia tăng, thì giá cả đầu ra không ổn định sẽ làm cho thu nhập của các DNNVV bấp bênh. Nguyên nhân dẫn đến giá cả đầu ra không ổn định là do ảnh hưởng của quan hệ cung, cầu hàng hóa của thị trường thế giới, của quốc gia trong bối cảnh các DNNVV thiếu thông tin thị trường để kịp thời điều chỉnh sản xuất kinh doanh gây ra những bất ổn trong kinh doanh của các DN.

Nguy cơ dịch bệnh trên vật nuôi/cây trồng ngày càng gia tăng, đặc biệt là trên sản phẩm tôm nuôi trong vài năm gần đây đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất của các DNNVV.

Năng lực cạnh tranh (xuất, nhập khẩu) của một số sản phẩm của DNNVV còn yếu như:

- Sản phẩm trứng artemia trong nhiều năm nay bị cạnh tranh về giá so với sản phẩm artemia của Thái Lan và Mỹ. Mặc dù artemia có chất lượng thấp hơn Artemia của Vĩnh Châu, nhưng artemia của Thái Lan và Mỹ có lợi thế về giá (giá bán chỉ bằng phân nửa giá trứng artemia của Vĩnh Châu). Điều này cũng đã làm mất đi một thị phần đáng kể cho sản phẩm artemia của Vĩnh Châu.

- Sản phẩm hành tím bị cạnh tranh bởi các nước xuất khẩu như Indonesia, Thái Lan và Philippines; Ấn Độ áp dụng chính sách xuất khẩu hành tím với giá thấp (170-180 USD/tấn, tương đương với 3.400-3.600 đ/kg). Bên cạnh đó, trong những năm gần đây do giá hành tăng nên một số tỉnh lân cận như Bến Tre, Trà Vinh cũng đã bắt đầu mở rộng diện tích, làm cho lượng cung trong nước gia tăng đã làm giá cả hành tím giảm mạnh.

- Sản phẩm gạo cấp cao của Việt Nam nói chung và gạo thơm của Sóc Trăng nói riêng vẫn chưa đuổi kịp gạo của Thái Lan. Trong khi đó, có hơn 70% lượng gạo phẩm cấp thấp của Việt Nam đang bị cạnh tranh bởi Pakistan, Myanmar và Ấn Độ.

- Đối với sản phẩm mía đường, giá thành đường sản xuất của Việt Nam cao hơn so với các nước láng giềng (Thái Lan, Ấn Độ, Trung Quốc) do phần lớn các DN sản xuất mía đường có qui mô nhỏ và chưa phát triển được vùng nguyên liệu. Bên cạnh đó, công nghệ sử dụng còn lạc hậu. Chúng ta phải nhập khẩu đường với giá cả rẻ (năm 2011 giá nhập khẩu bình quân vận chuyển đến kho là 14.500 đ/kg, trong khi đó giá thành sản xuất của các DN trong nước là 13.500đ/kg và giá bán lên đến 18.000 đ/kg) làm tổn hại đến các Công ty mía đường trong nước.

3.4 Đề nghị các giải pháp phát triển DNNVV

3.4.1 Nhóm giải pháp mang tính thuận lợi phát triển

Hỗ trợ cho các DNNVV đổi mới và áp dụng kỹ thuật mới (Giải pháp 1- GPI)

Giải pháp này nếu được thực hiện sẽ giúp cho các DNNVV của tỉnh tiếp cận được nguồn hỗ trợ của Nhà nước/địa phương và các chương trình/dự án nước ngoài để cải thiện năng lực sản xuất, từ đó góp phần giải quyết việc làm cho người nghèo, người dân tộc và phụ nữ ở địa phương và tăng lợi thế cạnh tranh cho các DNNVV của tỉnh. Đồng thời, giúp cho các DNNVV có thể tạo ra được những sản phẩm theo tiêu chuẩn an toàn đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Mở rộng qui mô sản xuất những sản phẩm có lợi thế so sánh, thúc đẩy/hỗ trợ DN phát triển sản phẩm giá trị gia tăng (GP2)

Giải pháp nhằm góp phần làm gia tăng lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh cho những sản phẩm có lợi thế của tỉnh như lúa gạo, artemia, hành tím, sữa bò, đan lát và bánh pía. Đặc biệt, giải pháp cũng sẽ giúp cho DNNVV đa dạng hóa trong kinh doanh và tạo thêm giá trị gia tăng cho các phụ phẩm của DN như sản xuất rượu từ nguyên liệu Gạo thơm sóc trắng, Củi trâu từ nguồn phụ phẩm trâu, Dầu cám từ nguồn phụ phẩm cám, sản xuất quà lưu niệm cho khách du lịch từ phế phẩm của đan lát.

3.4.2 Nhóm giải pháp mang tính thích ứng/đổi phó

Tăng cường hỗ trợ xúc tiến thương mại cho các DNNVV (GP3)

Các DNNVV của tỉnh cần tận dụng những điểm mạnh của mình như đã có những sản phẩm lợi thế trên thương trường (như đã nêu trong GP2) để thực hiện và tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm duy trì thị phần hiện có, tạo một rào chắn an toàn cho việc xâm nhập của các hàng hóa nhập khẩu và tăng khả năng cạnh tranh của các sản phẩm xuất khẩu.

Tư vấn các DNNVV cải thiện chất lượng sản phẩm và giảm giá thành sản phẩm (GP4)

Giải pháp này sẽ giúp cho các DNNVV của tỉnh vượt qua được những khó khăn trước mắt về bất ổn của thị trường và về lâu dài sẽ tạo ra được một lợi thế cạnh tranh cho các sản phẩm được tạo ra bởi các DNNVV.

3.4.3 Nhóm giải pháp mang tính điều chỉnh

Hỗ trợ cho các DNNVV tiếp cận tốt hơn các nguồn tín dụng và tài chính (GP5)

Việc hỗ trợ cho các DNNVV nâng cao năng lực xây dựng phương án sản xuất kinh doanh và

cải thiện điều kiện cho vay của các tổ chức cho vay như xây dựng cơ chế đặc thù cho các DNNVV là rất cần thiết để giúp cho các DNNVV tiếp cận tốt hơn nguồn tín dụng và tài chính sẵn có tại địa phương.

Phát triển nguồn nhân lực cho các DNNVV (tập trung nâng cao năng lực quản lý cho các DNNVV) (GP6)

Giải pháp phát triển nguồn nhân lực cho các DNNVV, đặc biệt tập trung vào việc nâng cao năng lực quản lý cho các DNNVV là hết sức quan trọng để giúp cho các DN hoạt động có hiệu quả hơn. Trong giải pháp này, cũng sẽ chú trọng đến việc tận dụng cơ hội từ chương trình đào tạo nghề theo Nghị định 1956 của Chính phủ trên quan điểm đào tạo nguồn lao động hiện đang làm việc tại các DNNVV nhằm để nâng cao năng suất lao động của họ, đặc biệt là đào tạo nghề theo chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị của các ngành hàng.

Đẩy mạnh việc thiết lập các mối liên kết giữa DNNVV với người mua sản phẩm đầu ra (liên kết dọc) và giữa các DNNVV với nhau (liên kết ngang)(GP7)

Có thể nói đây là một trong những giải pháp mang tính căn cơ nhất trong 8 giải pháp được đề vì sẽ giúp cho DNNVV giải quyết được hai cản trở lớn hiện nay là năng lực nối kết thị trường (liên kết dọc) và sự liên kết giữa các DNNVV với nhau (liên kết ngang) còn rất hạn chế. Thực thi thành công giải pháp này sẽ giúp cho các DNNVV của tỉnh tạo được việc làm ổn định cho người lao động và tạo được sự ổn định và gia tăng thu nhập và lợi nhuận của các DNNVV.

3.4.4 Giải pháp mang tính chất phòng thủ

Phát triển một hệ thống hỗ trợ phát triển DNNVV (GP8)

Trong bối cảnh các DNNVV của tỉnh bị hạn chế trong năng lực nối kết thị trường, chưa có nhiều sản phẩm có nhãn hiệu và thương hiệu và năng lực quản lý kinh doanh của các chủ DN còn hạn chế, DN phải đối mặt với rất nhiều mối đe dọa từ bên ngoài như biến động theo xu hướng gia tăng của các yếu tố đầu vào, sự không ổn định của các sản phẩm đầu ra, xu hướng tiêu dùng của khách hàng ngày càng khắt khe hơn về tiêu chuẩn an toàn, nguy cơ dịch bệnh trên cây trồng, vật nuôi ngày càng gia tăng và phải đối mặt với sự cạnh tranh của các sản phẩm nhập khẩu và xuất

khâu mang tính cạnh tranh cao. Giải pháp này sẽ giúp cho DNNVV của tỉnh hạn chế được nhiều rủi ro có thể xảy ra.

Để thực thi 8 giải pháp được đề nghị trên phải dựa trên các hoạt động. Các hoạt động này được phân chia thành 2 nhóm: 1) các hoạt động cải thiện chính sách phát triển DNNVV và 2) các hoạt động hỗ trợ DNNVV dưới hình thức các chương trình/đề án/dự án. Những hoạt động cụ thể này được đưa ra nhằm thực thi các giải pháp, dựa trên ý kiến của các chuyên gia trong ngành có liên quan, các Nhà quản lý của địa phương và của các DNNVV.

4 KẾT LUẬN

Doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Sóc Trăng được sự hỗ trợ rất nhiều chính sách khác nhau liên quan đến *hỗ trợ vốn và đầu tư trang thiết bị cho DNNVV* (bao gồm vốn, đổi mới công nghệ, đào tạo nghề, sản xuất sạch, xúc tiến đầu tư); *Chính sách hỗ trợ pháp lý* (hỗ trợ về chính sách về đất đai, kết cấu hạ tầng); chính sách hỗ trợ về tư vấn thủ tục hành chính, hỗ trợ chi phí tư vấn xúc tiến đầu tư và thương mại; *Chính sách về đào tạo nghề cho lao động nông thôn*; và *Chính sách phát triển cơ sở hạ tầng*. Các chính sách có liên quan trên giải quyết được một phần về vốn cho các DNNVV tuy còn hạn chế về số lượng; lao động đã qua đào tạo cũng như xúc tiến đầu tư và thương mại để phát triển.

Về thị trường, trong bối cảnh kinh tế thế giới và Việt Nam còn ảnh hưởng bởi khủng hoảng, tiêu dùng giảm và lạm phát tăng cao, điều này ảnh hưởng lớn đến lượng cung của các DNNVV. Hơn nữa, sản phẩm phải có nhãn hiệu và truy suất nguồn gốc, chất lượng sản phẩm được đòi hỏi ngày càng cao của người tiêu dùng nên khó khăn hơn trong việc tiêu thụ sản phẩm. Tốc độ tăng chi phí đầu vào cao hơn tốc độ tăng giá bán đầu ra trong những năm gần đây đã làm giảm lợi nhuận của các DNNVV, thậm chí phá sản (năm 2011 Sóc Trăng có 90 DNNVV và 12 HTX ngưng hoạt động). Xu hướng thị trường còn tiếp tục khó khăn theo hướng người tiêu dùng đòi hỏi chất lượng sản phẩm cao hơn, sạch hơn và giá thấp hơn.

Sóc Trăng có lợi thế cạnh tranh và lợi thế so sánh trong phát triển sản xuất và tiêu thụ một số sản phẩm do điều kiện tự nhiên thuận lợi, tập quán canh tác và sản xuất của địa phương. Lợi thế

cạnh tranh trong sản xuất như tôm, artemia, lúa thơm ST, bòn bòn, hành tím, bánh phồng tôm. Lợi thế so sánh trong sản xuất bánh pía. Tuy DNNVV của tỉnh có nhiều cơ hội được hỗ trợ từ các dự án khác nhau trong và ngoài nước nhưng cũng đang đối mặt với những đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn sẵn sàng gia nhập ngành do rào cản nhập ngành thấp, đối thủ cạnh tranh trong nội bộ ngành, từ khách hàng, từ nhà cung cấp cũng như từ sản phẩm thay thế.

Tất cả các vấn đề đánh giá và phân tích trên đây được tổng hợp trong phân tích SWOT. Trong phần này đã trình bày chi tiết điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNNVV tỉnh Sóc Trăng. Đề phát huy điểm mạnh và cơ hội cũng như hạn chế điểm yếu và nguy cơ, DNNVV rất cần sự hỗ trợ để phát triển. Đó là một bộ 8 giải pháp liên ngành và của bản thân DNNVV của tỉnh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ (2010). Nghị quyết về việc triển khai thực hiện nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30 tháng 6 năm 2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (Nghị quyết số 22/NQ-CP).
2. Cục thống kê tỉnh Sóc Trăng (2011). Niên giám thống kê tỉnh Sóc Trăng năm 2010.
3. Liên Minh HTX (2011). Báo cáo năm 2011 của Liên Minh HTX.
4. Nghị định số 56/2009/NĐ-CP (2009). Nghị định của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV.
5. Porter M. E. (1985). *Competitive Advantage*. New York, The Free Press.
6. Sở Công Thương tỉnh Sóc Trăng (2010). Báo cáo Tình hình thực hiện Nghị quyết Đại hội XI của Tỉnh Đảng bộ Sóc Trăng và đề xuất chỉ tiêu, nhiệm vụ 05 năm (2011 – 2015) về lĩnh vực công thương.
7. Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Sóc Trăng (2011). Danh sách doanh nghiệp đăng ký năm 2011.
8. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng (2011). Đề án Nâng cao chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh. Trung tâm Xúc tiến đầu tư - Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng.
9. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng (2012). Báo cáo kết quả xếp hạng chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2011 của tỉnh Sóc Trăng. Trung tâm Xúc tiến đầu tư - Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng.
10. Sở tài nguyên môi trường (2010). Báo cáo thực trạng môi trường tỉnh Sóc Trăng thời kỳ 2006-2010.

11. Thủ tướng Chính phủ (2010). Quyết định phê duyệt đề án “Phát triển thương mại nông thôn giai đoạn 2010 – 2015 và định hướng đến năm 2020” (Quyết định 23/QĐ-TTg).
12. Thủ tướng Chính phủ (2012). Quyết định phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Sóc Trăng đến năm 2020 (Quyết định 43/QĐ-TTg).
13. UBND Tỉnh Sóc Trăng (2011). Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm giai đoạn 2011 – 2015 tỉnh Sóc Trăng.
14. UBND tỉnh Sóc Trăng (2011). Kế hoạch về phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Sóc Trăng giai đoạn 2011-2015 (Công văn số 32/KH-UBND).
15. UBND tỉnh Sóc Trăng (2011). Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Sóc Trăng đến năm 2020.
16. UBND tỉnh Sóc Trăng (2012). Kế hoạch hoạt động năm 2012 của dự án phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Sóc Trăng. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng.
17. UBND tỉnh Sóc Trăng (2012). Kế hoạch Phát triển kinh tế - xã hội 5 năm giai đoạn 2011 – 2015 tỉnh Sóc Trăng.
18. UBND Tỉnh Sóc Trăng (2012). Văn kiện phê duyệt Dự án phát triển DNNVV - EDRMS: 4295603. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng.
19. VCCI (2011). Chỉ số năng lực cạnh tranh (PCI) của các tỉnh thành Việt Nam năm 2011.