

THỰC TRẠNG VÀ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở ĐỒNG THÁP

Mai Văn Nam¹

¹ Khoa Sau đại học, Trường Đại học Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 29/05/2013

Ngày chấp nhận: 22/08/2013

Title:

Situation and factors which affected the competitiveness of small and medium sized enterprises in Dong Thap

Từ khóa:

Các yếu tố ảnh hưởng, năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp nhỏ và vừa

Keywords:

Factors, competitiveness, small and medium sized enterprises

ABSTRACT

The research aims to evaluate the situation and factors which affected the competitiveness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Dong Thap Province, Vietnam. Stratified random sampling was used with the sample size of 113 SMEs. The analysis of descriptive statistics and discriminant function were applied to analyze the collected data. The results indicate several influential factors to the competitiveness of SMEs, including level of employees, enterprises' market, product cost, technological level, capital scale, labor productivity, manager's level, labor scale, ROE and equity ratio.

TÓM TẮT

Mục tiêu nghiên cứu nhằm phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) ở Đồng Tháp. Nghiên cứu được tiến hành ở địa bàn tỉnh Đồng Tháp. Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng được sử dụng với cỡ mẫu là 113 DNNVV. Phương pháp phân tích thống kê và hàm phân biệt được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố như trình độ của lao động, thị trường của doanh nghiệp, chi phí đơn vị sản phẩm, trình độ công nghệ, qui mô nguồn vốn, năng suất lao động, trình độ của giám đốc, qui mô lao động, tỷ suất lợi nhuận (ROE), tỷ lệ vốn chủ sở hữu là những yếu tố ảnh hưởng và quyết định đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở tỉnh Đồng Tháp.

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm gần 97% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động ở Việt Nam với trên 50,1% tổng lao động và ước tính đóng góp khoảng trên 40% GDP. DNNVV đã có những đóng góp không thể phủ nhận cho nền kinh tế quốc dân, trong đó, phải kể đến vai trò huy động sử dụng hiệu quả các tài nguyên và nguồn lực đa dạng, tạo ra việc làm cho đại bộ phận lực lượng lao động trong nước. Tuy vậy, do sự thay đổi của môi trường kinh doanh và tác động của những biến động kinh tế gần đây, các DNNVV tại Việt Nam nói chung và trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp nói riêng đang đứng trước vô vàn khó khăn, hoạt động của các doanh nghiệp

của vùng còn nhỏ lẻ, năng lực cạnh tranh thấp. Cho nên, nghiên cứu “**Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Đồng Tháp**” là cần thiết.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Mục tiêu nghiên cứu

2.1.1 Mục tiêu nghiên cứu chung

Nghiên cứu nhằm đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Đồng Tháp.

2.1.2 Mục tiêu nghiên cứu cụ thể:

– Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của DNNVV ở Đồng Tháp;

– Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Đồng Tháp.

2.2 Phương pháp thu thập số liệu

– Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp: dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các bài viết, trang tin điện tử, các Sở ban ngành liên quan, Niên giám thống kê, số liệu từ Cục thống kê Đồng Tháp, đề tài nghiên cứu của World Bank năm 2010, các tạp chí chuyên ngành trong 5 năm 2008, 2009, 2010, 2011 và năm 2012.

– Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp: Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng được sử dụng trong nghiên cứu (phối hợp với Cục Thống kê tỉnh Đồng Tháp).

– Cỡ mẫu: Cỡ mẫu sử dụng trong nghiên cứu gồm 113 DNNVV trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp, trong đó có 33 doanh nghiệp siêu nhỏ, 78 doanh nghiệp nhỏ, 02 doanh nghiệp vừa.

Bảng 1: Cơ cấu mẫu DNNVV Đồng Tháp theo qui mô lao động

Phân loại doanh nghiệp theo lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Doanh nghiệp siêu nhỏ	33	29.20
Doanh nghiệp nhỏ	78	69.03
Doanh nghiệp vừa	2	1.77
Tổng cộng	113	100.00

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp, 2011-2012

2.3 Phương pháp phân tích số liệu

Phương pháp phân tích thống kê và phân tích hàm phân biệt được sử dụng trong nghiên cứu nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Đồng Tháp.

(1) Phương pháp phân tích thống kê:

Phương pháp phân tích thống kê như đồ thị, so sánh,... được sử dụng để phân tích thực trạng hoạt động của doanh nghiệp như thị trường, sản phẩm, năng lực tài chính, công nghệ, nguồn nhân lực.

(2) Phân tích hàm phân biệt: Sử dụng hàm phân biệt để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh giữa các DNNVV Đồng Tháp.

Mô hình phân tích phân biệt có dạng tuyến tính và hàm phân biệt được ước lượng như sau: $D = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_iX_i$

Trong đó: D là điểm phân biệt (biến phụ thuộc): nhóm DNNVV có năng lực cạnh tranh cao, nhóm có năng lực cạnh tranh thấp; b_i là các

hệ số hay trọng số phân biệt ($i=1,n$); X_i là các biến độc lập ($i=1,n$): các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Đồng Tháp.

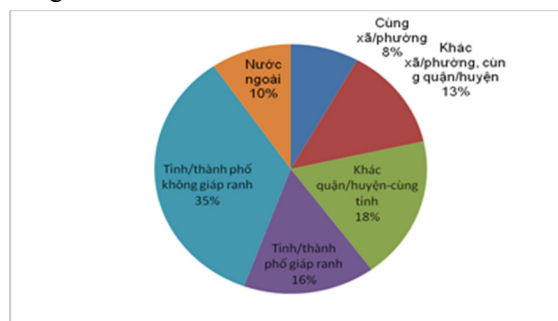
Trong mô hình phân tích, hệ số hay trọng số b_i được ước lượng để phân biệt sự khác nhau giữa các nhóm dựa vào giá trị của hàm phân biệt. Điều này xuất hiện khi tỉ số giữa tổng bình phương giữa các nhóm và tổng bình phương trong từng nhóm có điểm phân biệt lớn nhất.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1 Thực trạng hoạt động kinh doanh của các DNNVV ở Đồng Tháp

3.1.1 Thị trường

Đa số các DNNVV tỉnh Đồng Tháp xem thị trường nội địa là thị trường chính. Nhiều doanh nghiệp Đồng Tháp phát triển theo hướng khai thác, phục vụ thị trường nội địa, đặc biệt là những năm gần đây do ảnh hưởng khủng hoảng tài chính thế giới.



Hình 1: Thị trường của DNNVV Đồng Tháp

Thị trường nội địa: thị trường nội địa tuy có sự mở rộng, nhưng phát triển theo hướng tự phát, thiếu tính bền vững, chưa tạo được điều kiện và yếu tố cho sự phát triển ổn định của các ngành sản xuất. Phần lớn các doanh nghiệp hầu như chưa xác định được thị trường tiêu thụ trọng điểm cho từng hàng hoá chủ lực của tỉnh để có chiến lược và biện pháp xúc tiến thương mại hữu hiệu, thích ứng với nhu cầu tiêu dùng của từng thị trường.

Thực tế cũng có một số doanh nghiệp đã thành công trong việc khai thác thị trường nội địa Việt Nam. Yếu tố thành công của hầu hết các doanh nghiệp này nằm ở chỗ họ đã nghiên cứu thị trường rất kỹ lưỡng, xác định được thị trường mục tiêu và có chiến lược thâm nhập thị trường một cách hiệu quả. Điều cốt lõi để doanh nghiệp thành công tại Việt Nam là sản phẩm của họ thể hiện rõ

sự khác biệt về chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ biết cách làm hài lòng khách hàng trong nước. Đơn cử cho những doanh nghiệp này là Công ty Cổ phần Bích Chi và Công ty xuất nhập khẩu Sa Giang.

Thị trường xuất khẩu: năm 2011 doanh nghiệp trong tỉnh đã phát triển thêm 20 thị trường mới, nâng tổng số thị trường xuất khẩu của tỉnh đến nay trên 100 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

Thị trường Châu Á: Các mặt hàng xuất khẩu bao gồm gạo, thủy sản đông lạnh, bánh phồng tôm, sản phẩm may mặc.

Thị trường Châu Âu: Các mặt hàng xuất khẩu bao gồm gạo, thủy sản đông lạnh, bánh phồng tôm, sản phẩm may mặc, gốm đất nung.

Thị trường châu Mỹ: Hàng hoá xuất vào thị trường này bao gồm thủy sản, sản phẩm may mặc và gạo.

Thị trường Châu Phi: Do cách trở về địa lý và khả năng thanh toán của một số doanh nghiệp Châu Phi, nên các doanh nghiệp của Tỉnh ít tiếp cận với thị trường Châu Phi để xuất khẩu hàng hóa vào thị trường này. Mặt hàng duy nhất xuất sang thị trường này là gạo, nhưng đến nay thị trường này mất dần.

Sự phát triển thị trường ngoài nước còn mang tính tự phát và thiếu tính bền vững. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp Đồng Tháp chưa lựa chọn và xác định được thị trường xuất khẩu mục tiêu cho từng sản phẩm chủ lực của Tỉnh để có chiến lược thâm nhập vào thị trường phù hợp và hiệu quả. Bên cạnh đó, một số thị trường xuất khẩu đã khai thác được nhưng không giữ được, việc thâm nhập hàng hoá chủ lực của Tỉnh vào một số thị trường tiềm năng lại thường bị cản trở bởi các rào cản phi thuế quan và không đáp ứng được yêu cầu về khối lượng của nhà nhập khẩu. Nguyên nhân thứ ba là do các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh xuất khẩu còn yếu, lại chưa có sự liên kết chặt chẽ, chưa có chiến lược kinh doanh xuất khẩu phù hợp theo từng thị trường xuất khẩu mục tiêu, sức mạnh đàm phán hạn chế..., vì vậy khả năng thâm nhập và tiếp cận đến khách hàng bị hạn chế, không thích ứng kịp thời với nhu cầu của thị trường xuất khẩu.

Kênh phân phối sản phẩm trên thị trường quốc tế của doanh nghiệp chủ yếu mới trực tiếp đến

nhà nhập khẩu ở thị trường cuối cùng, chưa xây dựng được mạng lưới phân phối đến tận tay người tiêu dùng, hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp còn ở trình độ thấp, giản đơn và chưa mang lại hiệu quả.

3.1.2 Sản phẩm

a. Qui mô sản phẩm

Hàng hoá của DNNVV giữ vai trò chủ lực trong việc tạo ra sản phẩm hàng hoá của Tỉnh. Kết quả nghiên cứu cho thấy có đến 41,7% sản phẩm của doanh nghiệp là đầu vào của sản phẩm khác. Sản phẩm cuối cùng chiếm 58,3% .

Hàng hóa xuất khẩu của Tỉnh trong những năm qua, đặc biệt là từ năm 2006 trở lại đây, ngoài một số mặt hàng chủ lực, truyền thống còn có thêm nhiều mặt hàng mới tham gia xuất khẩu như: sản phẩm nhựa Composite, Hạt sen, Củ ấu, sản phẩm ăn liền của Cty CP thực phẩm Bích chi, sản phẩm Được, sản phẩm Gốm đất nung, Cồn công nghiệp.

Qui mô sản xuất của doanh nghiệp nhìn chung là vừa và nhỏ, còn nhiều sản phẩm sản xuất mang tính thủ công, chậm đổi mới trang thiết bị công nghệ, sản phẩm hàng hoá thiếu tính cạnh tranh về mẫu mã, chất lượng và giá thành.

b. Giá bán sản phẩm

Do thiếu hợp đồng tập trung với số lượng lớn để chỉ dẫn giá nên nhiều sản phẩm của DNNVV bị sụt giảm.

Gạo là sản phẩm chủ lực trong kim ngạch xuất khẩu của Đồng Tháp. Tuy nhiên, do thiếu hợp đồng tập trung và giá thị trường sụt giảm nên giá gạo xuất khẩu của các doanh nghiệp Đồng Tháp cũng không ổn định. Giá gạo xuất khẩu trong năm 2011 giảm đáng kể do nhu cầu yếu và cạnh tranh xuất khẩu (đặc biệt với Ấn Độ và Thái Lan). Hiện nay, giá gạo xuất khẩu loại 5% tằm khoảng 395 USD/ tấn, thấp hơn gạo Ấn Độ và Pakistan 40-50 USD/tấn. Tuy nhiên, ngoài những yếu tố khách quan, một số doanh nghiệp xuất khẩu gạo còn yếu kém, bị khách hàng ép giá và cũng có hiện tượng cạnh tranh phá giá đã tác động thêm vào sự sụt giảm giá gạo xuất khẩu Việt Nam.

c. Chất lượng sản phẩm

Thủy sản hiện đang là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Đồng Tháp. Tuy nhiên, vấn đề xuất khẩu thủy sản đối mặt với một số rào cản đối với xuất

khâu hàng thủy sản cần phải vượt qua thuế, hạn ngạch. Đứng về phương diện chất lượng, hàng thủy sản vấp phải một số rào cản kỹ thuật như tính khả dụng, tính trung thực về kinh tế, bảo vệ động vật quý hiếm, bảo vệ môi trường và môi sinh, rào cản an toàn thực phẩm và an toàn dịch bệnh động, thực vật. Bên cạnh đó còn có rào cản chống vi phạm sở hữu trí tuệ, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu, thương hiệu của hàng hóa bao gồm việc quy định thủ tục tiếp nhận đăng ký độc quyền về những phát minh, sáng kiến, kiểu dáng công nghiệp; độc quyền về thương hiệu, nhãn hiệu hàng hóa của quốc gia hay của hãng sản xuất kèm theo những biện pháp trừng phạt đối với các trường hợp vi phạm.

Một số doanh nghiệp Đồng Tháp đã có sự đầu tư đồng bộ từ cơ sở vật chất, công nghệ, thiết bị máy móc, cho đến nguồn nhân lực, nhờ đó năng lực sản xuất, hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là chất lượng sản phẩm không ngừng được nâng cao, áp dụng thành công hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, áp dụng chương trình HACCP. Song song với việc đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị và kiện toàn bộ máy, nghiên cứu, cho ra đời các sản phẩm phù hợp với nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng. Trong đó phải kể đến các sản phẩm truyền thống nổi tiếng của Bích Chi. Sau khi chế biến, các sản phẩm này giữ nguyên hàm lượng vitamin, đáp ứng tốt nhu cầu về dinh dưỡng cho người tiêu dùng. Sản phẩm của Bích Chi đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe tại những thị trường khó tính như Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc... vì vậy số lượng khách hàng, đơn hàng ngày một nhiều, sản lượng xuất khẩu ngày một tăng đã minh chứng cho sự đầu tư đúng hướng của Công ty. Một ví dụ khác là bánh phồng tôm Sa Giang, Sagimexco trong top 18 doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên được cấp CODE xuất khẩu hàng vào EU. Đây là một trong những đơn vị chế biến thực phẩm tiên phong tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long áp dụng thành công chương trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn HACCP, nhằm đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt của thị trường châu Âu (EU). Sagimexco đạt nhiều chứng nhận chất lượng như ISO 9001:2008, Chứng nhận HALAL (đủ điều kiện xuất khẩu vào thị trường của người tiêu dùng theo đạo Hồi)...

3.1.3 Vốn và năng lực tài chính

a. Qui mô vốn và cơ cấu nguồn vốn

Qui mô vốn: Kết quả nghiên cứu cho thấy nguồn vốn bình quân của các DNNVV Đồng Tháp là 10.958 triệu đồng. Cao nhất là 97.722 triệu đồng và thấp nhất là 119 triệu đồng. Điều này cho thấy năng lực vốn của các DNNVV Đồng Tháp là rất thấp và có sự không đồng đều về vốn giữa các doanh nghiệp. Vốn thấp ảnh hưởng nhiều đến việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như đầu tư cơ sở vật chất, điều này làm ảnh hưởng rất nhiều đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Cơ cấu nguồn vốn: Nếu phân theo nguồn hình thành vốn thì nguồn vốn bao gồm vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả. Tỷ lệ vốn chủ sở hữu trong các DNNVV Đồng Tháp chỉ chiếm 38%, ở mức thấp. Do đó, có thể có một số DNNVV đã sẵn sàng sử dụng nhiều nợ hơn để hoạt động kinh doanh, gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, việc để tỷ lệ nợ cao hơn vốn chủ sẽ làm tăng mức độ rủi ro kinh doanh và chỉ cần một sự thay đổi nhỏ về doanh thu và lợi nhuận theo chiều hướng giảm sút sẽ làm cho cán cân thanh toán mất thăng bằng, nguy cơ phá sản xảy ra cao.

b. Tiếp cận tín dụng

Kết quả điều tra doanh nghiệp cho thấy có 63,55% doanh nghiệp sử dụng các dịch vụ ngân hàng; 36,45% doanh nghiệp không sử dụng. Mục đích của các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ ngân hàng chủ yếu để thanh toán các khoản tiền (45,29%), 40,53% doanh nghiệp đến ngân hàng để vay vốn, còn lại một số lượng nhỏ doanh nghiệp đến sử dụng dịch vụ nhờ thu, tư vấn tài chính,...

Đa số các doanh nghiệp đến ngân hàng vay vốn nhằm tăng vốn lưu động để phục vụ cho sản xuất kinh doanh (56,21%), đầu tư mua sắm thiết bị máy móc, phương tiện vận tải (23,43%), đầu tư xây dựng cơ bản (9,83%), giải quyết khoản nợ đáo hạn (5,19%), cải tiến dây chuyền sản xuất (5,03%),...

Tuy nhiên, vẫn còn nhiều doanh nghiệp không tiếp cận tín dụng. Nguyên nhân chủ yếu là do không có nhu cầu, lãi vay quá cao, thủ tục ngân hàng phức tạp tốn thời gian, một phần do doanh nghiệp không muốn bị mắc nợ, không có tài sản thế chấp,...

Trong số các doanh nghiệp tiếp cận được vốn vay số doanh nghiệp đáp ứng được 75% yêu cầu

của ngân hàng chỉ chiếm 9,09%. Tỷ lệ này rất thấp phản ánh thực trạng khó khăn của doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn vốn chính thức.

c. Các chỉ số tài chính

Suất sinh lời của tổng tài sản (ROA): Tỷ suất sinh lời bình quân của tổng tài sản trên tổng nguồn vốn của các doanh nghiệp là 53,70%, ở mức tốt, nghĩa là nếu đầu tư 1 đồng vốn thì trung bình tạo ra cho doanh nghiệp 0,537 đồng lợi nhuận. Tỷ suất ROA cao nhất là 177,78%, tỷ suất ROA thấp nhất là âm 36,70%. Như vậy, tỷ suất sinh lời trên tổng nguồn vốn giữa các doanh nghiệp là không đều nhau, có doanh nghiệp hoạt động rất có hiệu quả, khả năng sinh lời của tổng nguồn vốn rất cao nhưng cũng có doanh nghiệp có hiệu quả rất thấp, thua lỗ.

Suất sinh lời của doanh thu (ROS): Tỷ suất ROS cao nhất là 27,41% và thấp nhất là âm 39,39%, như vậy tỷ suất sinh lời trên doanh thu giữa các doanh nghiệp có khoảng chênh lệch khá cao. Chính khoảng chênh lệch này cho thấy có một số doanh nghiệp hoạt động trong ngành không mang lại hiệu quả cao và có thể đứng bên bờ vực phá sản nếu tình trạng này không được cải thiện trong thời gian tới. Nhìn chung các DNNVV có suất sinh lời trên doanh thu đạt 2,43%, tỷ lệ này không cao nhưng có thể đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động và định hướng phát triển.

Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE): Tỷ suất sinh lời bình quân trên vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp là cao nhất trong các tỷ số tài chính, đạt 21,57%. Tuy nhiên, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu giữa các doanh nghiệp là không đều nhau, có doanh nghiệp hoạt động rất có hiệu quả, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu cao nhưng cũng có doanh nghiệp hoạt động mang lại hiệu quả rất thấp, điều này phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn và khả năng của người quản lý (hay chủ doanh nghiệp) định hướng phát triển cho doanh nghiệp mình.

d. Chi phí đơn vị sản phẩm

Tình hình kinh tế năm 2011-2012 gặp nhiều khó khăn, giá nhiên liệu nguyên liệu tăng cao đã ảnh hưởng đến chi phí đầu vào của doanh nghiệp. Trong năm 2011, tỉ giá ngoại tệ lên cao sau đợt điều chỉnh tỷ giá vừa qua của Liên ngân hàng tăng 9,6% đã khuyến khích xuất khẩu, nhưng đã làm đội giá đầu vào đối với hàng hóa nhập khẩu, dẫn

đến hình thành mặt bằng giá bán mới cao hơn, nhất là nhóm máy móc, thiết bị, hàng tiêu dùng, nguyên liệu nhập khẩu (ngành dược, may mặc, sản xuất phân bón, hoá chất...). Bên cạnh đó, lãi suất vốn vay tăng cao; do thiếu vốn doanh nghiệp buộc phải chấp nhận sử dụng vốn vay với lãi suất cao để duy trì sản xuất. Giá nguyên liệu đầu vào của doanh nghiệp đồng loạt tăng cao như điện, xăng dầu, than, sắt thép, phân bón,... là yếu tố tác động lớn nhất đến giá thành sản phẩm. Tiền công, tiền lương của người lao động luôn trong xu hướng được điều chỉnh lên cùng với việc nâng cao mức sống của người lao động cũng là yếu tố góp phần chi phí đầu vào của doanh nghiệp đều tăng cùng một thời điểm đã đẩy chi phí sản xuất lên cao gây khó khăn cho nhiều doanh nghiệp. Điều này thể hiện qua chi phí đơn vị sản phẩm bình quân rất cao (0,89).

3.1.4 Năng lực công nghệ

Máy móc thiết bị: Phần lớn các doanh nghiệp Đồng Tháp sử dụng máy móc do người điều khiển và không sử dụng công cụ cầm tay cơ học. Một số doanh nghiệp vẫn còn sử dụng công cụ cầm tay sử dụng điện như hệ thống phun, máy ép gạch, máy tiện, hàn do yêu cầu của quá trình sản xuất và doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Có 2 doanh nghiệp sử dụng máy móc do máy tính điều khiển: máy in Wh Color, tủ cấp đông và máy cắt Mimaki.

Phần lớn các doanh nghiệp Đồng Tháp có máy móc sản xuất từ trên 5 năm. Số doanh nghiệp có máy móc sản xuất dưới 5 năm chiếm 35%. Tuy nhiên, vẫn còn 8% doanh nghiệp sử dụng máy móc lạc hậu trên 20 năm thậm chí đã lỗi thời như máy nén, lau bóng, xát trắng, găng, máy phát điện, cắt tole, chấn tole, máy ép, cối ép đất, hệ thống trích li dầu cám bằng dung môi.

Hiệu suất của máy móc thiết bị bình quân là 41,81%, hiệu suất thấp là do kinh tế khó khăn tồn kho cao, doanh nghiệp hoạt động cầm chừng. Bên cạnh đó, do thiếu nguyên liệu nên một số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trình độ công nghệ: Chiến lược phát triển của doanh nghiệp hiện nay chủ yếu là cải tiến quy trình sản xuất (40,77%), chất lượng sản phẩm (36,91%) và mở rộng nhiều loại sản phẩm (15,02%) do yêu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng cũng như giảm chi phí để hạ giá thành sản phẩm.

Chỉ có 9,73% doanh nghiệp có hoạt động nghiên cứu phát triển công nghệ. Còn lại đến 90,27% doanh nghiệp không có hoạt động nghiên cứu phát triển công nghệ. Công nghệ máy móc thiết bị sản xuất hầu hết đều do doanh nghiệp Việt Nam cùng ngành và khác ngành cung cấp. Tất cả công nghệ, máy móc thiết bị, thông tin truyền thông đều do doanh nghiệp tự mua, hơn 60% máy móc thiết bị công nghệ được cung cấp bởi các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, ngoài tập đoàn, tổng công ty và gần 35% được cung cấp từ các nguồn khác.

Kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ có 8,85% doanh nghiệp có tiến hành đổi mới công nghệ. Còn lại đến 91,15% doanh nghiệp hiện vẫn sử dụng công nghệ cũ lạc hậu. Khó khăn dẫn đến việc trì hoãn nâng cấp hoàn thiện công nghệ chủ yếu do những khó khăn về tài chính (tín dụng, vay vốn). Khó khăn thứ hai bắt nguồn từ hạn chế về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của lao động. Thứ ba là do máy móc thiết bị đã lỗi thời, không thể nâng cấp được nữa.

Công nghệ thông tin: Công nghệ, máy móc thiết bị truyền thông sử dụng trong doanh nghiệp chủ yếu là điện thoại di động, điện thoại cố định, máy vi tính, máy tính cá nhân, camera, máy Fax, hệ thống Tổng đài thông tin, Server Hp Ml 37065, Server Ibm 3650, Hệ thống Hội nghị truyền hình, Đường truyền dữ liệu để phục vụ cho nhu cầu liên lạc, quản lý hay tự động hóa trong sản xuất. Các thiết bị thông tin của các doanh nghiệp còn đơn giản, chỉ có 10,62% doanh nghiệp chỉ sử dụng 1 loại thiết bị công nghệ thông tin đó là Điện thoại cố định hoặc Điện thoại di động, một số điện thoại đã được sử dụng nhiều năm.

Điều tra doanh nghiệp cho thấy có 62% doanh nghiệp sử dụng máy vi tính, số máy PC trung bình một doanh nghiệp là 3 máy, số người sử dụng PC trung bình là 4 người. Tỷ lệ doanh nghiệp có kết nối internet là 55,13%. Tuy nhiên, tỷ lệ doanh nghiệp mua bán qua internet rất thấp, chỉ chiếm 0,43%.

Tóm lại, một số doanh nghiệp ở Đồng Tháp có tiến hành nghiên cứu phát triển công nghệ, điều chỉnh công nghệ cũng như thay đổi công nghệ để phù hợp với sản xuất kinh doanh và cũng đã đạt được một số thành tựu đáng kể. Tuy nhiên, năng lực đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp còn

hạn chế. Phần lớn các doanh nghiệp chưa chú trọng việc đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến. Nguyên nhân của tình trạng này là do tiềm lực kinh tế cũng như nguồn nhân lực có tay nghề, trình độ kỹ thuật của một số doanh nghiệp trong tỉnh còn yếu. Bên cạnh đó, vẫn còn nhiều doanh nghiệp chưa ý thức được hiệu quả và tầm quan trọng của việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến và đổi mới công nghệ; chưa thấy hết tầm quan trọng của tiết kiệm chi phí sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả của sản xuất, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

3.1.5 Nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp Đồng Tháp

Trình độ giám đốc của các DN NVV Đồng Tháp: Điều tra doanh nghiệp cho thấy số lượng giám đốc độ tuổi dưới 35 chỉ chiếm 10%, từ 35 đến 55 chiếm tỷ trọng rất cao (71,68%), từ 56 đến 60 tuổi chiếm 11%, có 7% giám đốc trên 60 tuổi. Điều này cho thấy giám đốc có kinh nghiệm tương đối trên thương trường.

Qua điều tra cho thấy, trình độ của các chủ doanh nghiệp hiện nay không cao. Số người có trình độ đại học - cao đẳng chiếm 20,35%; chưa qua đào tạo chiếm 59,29%, chủ yếu tập trung ở doanh nghiệp tư nhân thường được thành lập ở các huyện, do gia đình kinh doanh rồi truyền kinh nghiệm cho con sau này mở doanh nghiệp riêng. Bậc trung cấp chiếm 11,5%, đây là những doanh nghiệp được thành lập khá lâu và chủ doanh nghiệp rất có kinh nghiệm trong ngành, hoạt động chậm rãi từng bước nhưng rất chắc chắn, họ đầu tư máy móc công nghệ từng phần, có sáng tạo và cải tiến cho phù hợp với việc kinh doanh của doanh nghiệp, tuy nhiên chủ yếu là sản xuất nhỏ lẻ, quy mô không lớn, do khả năng quản lý thấp. Từ tình hình thực tế trên cho thấy trình độ học vấn của người chủ doanh nghiệp chưa được chú trọng nhiều, nguyên nhân là do một số lãnh đạo cho rằng kinh nghiệm là quan trọng nhất, tuy nhiên với sự biến động của thị trường như hiện nay, các doanh nghiệp rất cần những lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, không chỉ có kinh nghiệm, am hiểu thị trường mà còn phải có những chiến lược kịp thời ứng phó với những thay đổi khó lường của thị trường và để hạn chế thấp nhất những rủi ro có thể ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh của công ty.

Trình độ người lao động: Một trong các nhân tố quan trọng quyết định sự phát triển của một doanh nghiệp là nguồn nhân lực với trình độ cao và năng lực làm việc tốt.

Lao động trong các doanh nghiệp Đồng Tháp có độ tuổi trung bình khoảng 15 đến 34 chiếm tỷ trọng cao, chủ yếu là công nhân trong ngành chế biến chế tạo.

Qua điều tra thực tế doanh nghiệp Đồng Tháp, số lượng trình độ sau đại học hầu như không có, trình độ đại học và cao đẳng chiếm tỷ trọng rất thấp, chưa tới 1 người/doanh nghiệp, đây là lực lượng được giữ những vai trò nền tảng trong cơ cấu doanh nghiệp. Trình độ trung cấp nghề thông thường là người được trực tiếp quản lý máy móc, dây chuyền trong những doanh nghiệp, nhà máy xay xát lúa gạo, mặc dù học vấn không cao nhưng chuyên môn khá tốt nên luôn đưa ra những phương pháp cải tiến mới trong sản xuất. Về trình độ sơ cấp và người lao động đã qua đào tạo nghề hoặc chưa qua đào tạo cao nhất có nơi có 250 người/doanh nghiệp tập trung lớn ở các công ty thủy sản cần nhiều lao động trình độ thấp, một mặt giải quyết được công ăn việc làm cho người lao động trong vùng, mặt khác giảm được chi phí thuê lao động khi ký kết những hợp đồng lao động ngắn hạn, ít tốn chi phí thuê và có thể hủy hợp đồng khi không cần thiết; các công ty lúa gạo lúc trước có sử dụng lượng lao động trình độ thấp này nhiều, về sau khi các băng tải xuất hiện, dây chuyền xay xát khép kín, người lao động giảm dần được thay thế bằng công nghệ tiên tiến, nên lao động các vùng quê chuyên dần lên thành thị để kiếm việc làm, đặc biệt tập trung đông ở các khu công nghiệp. Thực tế, về phía người lao động tìm công ty có uy tín và thương hiệu trên thị trường với mong muốn công việc ổn định và thu nhập cao; về phía doanh nghiệp rất muốn tìm kiếm nhân viên trình độ cao, nhưng do chi phí trả lương theo bằng cấp nên không đủ khả năng chi trả, hay mới thành lập chưa mang tính ổn định cao. Vì thế, doanh nghiệp cần có chính sách thu hút người tài đối với từng ngành nghề và phải phù hợp tình hình kinh doanh riêng ở mỗi doanh nghiệp, đảm bảo nguồn nhân lực tốt doanh nghiệp sẽ có hướng phát triển bền vững.

Năng suất lao động: Kết quả điều tra doanh nghiệp cho thấy năng suất lao động bình quân là 2.369 triệu đồng/người/năm. Tuy nhiên, độ lệch chuẩn là 4.304 phản ánh năng suất lao động không đồng đều giữa các doanh nghiệp.

Số ngày làm việc trung bình của một lao động là 6,4 ngày, số giờ làm việc trung bình là 48,9 giờ một tuần. Đối với các doanh nghiệp có làm thêm giờ thì chỉ có 69,02% doanh nghiệp trả tiền thêm cho người lao động. Thời gian nghỉ giữa giờ của lao động trung bình là 44,05 phút. Việc bố trí sắp xếp cho lao động nghỉ ngơi giữa giờ nhằm hồi phục sức khỏe để đảm bảo năng suất lao động cao hơn. Tuy nhiên, vẫn còn 5,34% lao động có mức lương bằng hoặc dưới lương tối thiểu. Việc thực hiện chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cũng như chế độ khi sa thải cũng tương đối nhưng chưa cao, tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện dưới 40%. Công tác đào tạo lao động mới cũng như hiện tại cũng được một số doanh nghiệp quan tâm, nhưng giới hạn ở những đợt đào tạo ngắn trung bình từ 1,65 đến 3,93 ngày.

3.2 Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNNVV ở Đồng Tháp

Để đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo yếu tố ảnh hưởng, hàm phân biệt được sử dụng để phân tích các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh.

Giá trị Eigenvalues là 1,923 và chiếm đến 100% phương sai giải thích được nguyên nhân. Hệ số tương quan Canonical tương ứng là 0,811, cho thấy 65,77% của phương sai biến phụ thuộc (năng lực cạnh tranh) được giải thích bởi mô hình này. Với hệ số Wilks' Lambda là 0,342 và giá trị Sig. là 0,000 nhỏ hơn mức ý nghĩa 5%, nên có thể kết luận sự phân biệt có ý nghĩa thống kê ở mức 5%.

Kết quả phân tích cho thấy các yếu tố như trình độ của giám đốc, qui mô lao động, qui mô vốn, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, ROE, chi phí đơn vị sản phẩm, thị trường của doanh nghiệp, trình độ công nghệ, trình độ lao động, năng suất lao động là các biến độc lập có ý nghĩa thống kê ở mức 5% về gây ra sự khác biệt giữa những doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao và những doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh thấp.

Bảng 2: Mô tả biến và kỳ vọng biến trong mô hình

Biến	Diễn giải	Kỳ vọng
Năng lực cạnh tranh	Nhóm 0: có năng lực cạnh tranh thấp; Nhóm 1: có năng lực cạnh tranh cao	
Thâm niên giám đốc	Biến định lượng, thể hiện số năm làm việc của giám đốc	+/-
Giới tính của giám đốc	Biến định tính, biến giả: 0: nam; 1: nữ	+/-
Trình độ giám đốc	Biến định tính, 1: THPT trở xuống; 2: TH chuyên nghiệp; 3: Đại học cao đẳng; 4: trên đại học	+
Qui mô lao động	Biến định lượng thể hiện qui mô lao động của doanh nghiệp	+
Qui mô vốn	Biến định lượng thể hiện qui mô vốn của doanh nghiệp	+
Tỷ lệ vốn chủ sở hữu	Biến định lượng cho biết tỷ lệ vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp	+
ROE	Biến định lượng cho biết hiệu quả sử dụng vốn chủ của doanh nghiệp	+
ROA	Biến định lượng cho biết hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp	+
Chi phí đơn vị sản phẩm	Biến định lượng thể hiện chi phí đầu vào/đầu ra	-
Thị trường doanh nghiệp	Biến định tính, qui ước 1: tại chỗ; 2: ĐBSCL; 3: Toàn quốc; 4: Nước ngoài	+/-
Trình độ công nghệ	Biến định lượng thể hiện chi phí đầu tư khoa học công nghệ của doanh nghiệp	+
Trình độ người lao động	Biến định tính, biến giả: 0: chưa qua đào tạo; 1: qua đào tạo	+
Năng suất lao động	Biến định lượng thể hiện năng suất lao động trong doanh nghiệp	+
Vòng quay tài sản	Biến định lượng cho biết hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp	+

Theo kết quả phân tích “trình độ của lao động” là biến dự đoán quan trọng nhất để phân biệt hai nhóm năng lực cạnh tranh, tiếp đến là biến “thị trường của doanh nghiệp”, “chi phí đơn vị sản phẩm”, “trình độ công nghệ”, “qui mô nguồn vốn”, “năng suất lao động”, “trình độ của giám đốc”, “qui mô lao động”, “tỷ suất lợi nhuận

ROE”, “tỷ lệ vốn chủ sở hữu”. Trong các biến thì chỉ có biến “chi phí đơn vị sản phẩm” là có dấu của hệ số âm, điều đó hoàn toàn đúng vì nếu chi phí đơn vị sản phẩm càng cao sẽ làm giảm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Các biến còn lại đều mang hệ số dương mang ý nghĩa ảnh hưởng cùng chiều đến năng lực cạnh tranh.

Bảng 3: Kết quả phân tích hàm phân biệt

	Wilks' Lambda	Hệ số chuẩn hóa	Hệ số tương quan	Mức ý nghĩa
Thâm niên của giám đốc	0,992	-0,006	-0,063	0,525
Giới tính của giám đốc	0,980	-0,194	-0,102	0,306
Trình độ của giám đốc	0,917	0,343	0,216	0,033
Qui mô lao động	0,924	0,232	0,206	0,042
Qui mô vốn	0,903	0,241	0,236	0,021
Tỷ lệ vốn chủ sở hữu	0,928	0,268	0,200	0,048
ROE	0,926	0,217	0,204	0,044
ROA	0,942	0,248	0,179	0,077
Chi phí đơn vị sản phẩm	0,869	-0,544	-0,280	0,007
Thị trường doanh nghiệp	0,830	0,196	0,326	0,002
Trình độ công nghệ	0,877	0,250	0,271	0,009
Trình độ lao động	0,557	0,611	0,643	0,000
Năng suất lao động	0,908	0,282	0,230	0,024
Vòng quay tài sản	0,956	0,200	0,154	0,125
Eigenvalue				1,923 ^a
Canonical Correlation				0,811
Wilks' Lambda				0,342
Hệ số ý nghĩa mô hình (Sig.)				0,000

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế doanh nghiệp, 2011-2012

4 KẾT LUẬN

Nhìn chung, năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở Đồng Tháp còn thấp do nhiều sản phẩm của các doanh nghiệp có giá thành cao, chất lượng không ổn định, chiến lược thị trường thiếu chủ động, nhiều doanh nghiệp còn khá thụ động chưa thích ứng kịp thời với môi trường kinh doanh trong và ngoài nước có nhiều biến động, các dịch vụ hỗ trợ hoạt động kinh doanh đối với doanh nghiệp như nghiên cứu thị trường, sử dụng công nghệ thông tin, ứng dụng khoa học công nghệ còn hạn chế, kênh phân phối sản phẩm trên thị trường quốc tế của doanh nghiệp chủ yếu mới trực tiếp đến nhà nhập khẩu ở thị trường cuối cùng, chưa xây dựng được mạng lưới phân phối đến tận tay người tiêu dùng, hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp còn ở trình độ thấp, giản đơn và chưa mang lại hiệu quả. Các yếu tố như trình độ của lao động, thị trường của doanh

nh nghiệp, chi phí đơn vị sản phẩm, trình độ công nghệ, qui mô nguồn vốn, năng suất lao động, trình độ của giám đốc, qui mô lao động, tỷ suất lợi nhuận ROE, tỷ lệ vốn chủ sở hữu là những yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV ở tỉnh Đồng Tháp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thống Kê Tỉnh Đồng Tháp (2012), *Niên Giám Thống Kê*, NXB Thống Kê.
2. Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, NXB Hồng Đức.
3. Lê Nguyễn Đoàn Khôi (2013), *Quản Trị Chiến Lược*, NXB Đại học Cần Thơ.
4. Mai Văn Nam (2008), *Kinh Tế Lượng (Econometrics)*, NXB Văn hóa Thông tin.
5. Michael E. Porter (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press-Simon & Schuster, Inc.