

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ

BÁO CÁO TỔNG KẾT

ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ
Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Mã số: B2019-TCT-03

Chủ nhiệm đề tài: PGS. TS. Lê Long Hậu

Cần Thơ, 06/2021

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ

BÁO CÁO TỔNG KẾT

ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ
Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Mã số: B2019-TCT-03

Xác nhận của tổ chức chủ trì
(ký, họ tên, đóng dấu)

Chủ nhiệm đề tài
(ký, họ tên)

Lê Long Hậu

Cần Thơ, 06/2021

DANH SÁCH NHỮNG THÀNH VIÊN THAM GIA NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI

TT	Họ và tên	Đơn vị công tác và lĩnh vực chuyên môn
1.	PGS. TS. Lê Long Hậu	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Chủ nhiệm đề tài
2.	TS. Lê Tân Nghiêm	Khoa Kinh tế, Quản trị kinh doanh Thành viên chính
3.	PGS. TS. Vương Quốc Duy	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên chính
4.	ThS. Thái Văn Đại	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên chính
5.	ThS. Lê Bửu Minh Quân	Ngành Tài chính - Ngân hàng Thành viên tham gia
6.	ThS. Trần Bá Trí	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia
7.	ThS. Bùi Lê Thái Hạnh	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia
8.	ThS. Phạm Phát Tiến	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia
9.	ThS. Nguyễn Xuân Thuận	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia
10.	ThS. Nguyễn Phương Thảo	Phòng Quản lý khoa học, Luật hành chính Thư ký khoa học

DANH SÁCH NHỮNG ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH

TT	Tên đơn vị trong và ngoài nước
1.	Trung tâm đào tạo, nghiên cứu và tư vấn kinh tế, Khoa Kinh tế, Trường ĐH Cần Thơ
2.	Công ty cổ phần tư vấn đào tạo HBC

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
CHƯƠNG 1: PHẦN MỞ ĐẦU	1
1.1 TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI	1
1.2 MỤC TIÊU ĐỀ TÀI	2
1.2.1 Mục tiêu chung	2
1.2.2 Mục tiêu cụ thể	2
1.3 ĐỐI TƯỢNG, PHẠM VI NGHIÊN CỨU	2
1.3.1 Đối tượng nghiên cứu	2
1.3.2 Phạm vi nghiên cứu	3
1.4 KẾT CÁU CỦA ĐỀ TÀI	4
CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ VÂN ĐỀ NGHIÊN CỨU	6
2.1 CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA VIỆT NAM	6
2.1.1 Những chính sách chung	6
2.1.2 Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Đồng bằng sông Cửu Long	9
2.2 LUẬC KHẢO NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM VỀ DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ	13
2.2.1 Nhân tố quy mô doanh nghiệp	13
2.2.2 Nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp	14
2.2.3 Nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp	15
2.2.4 Nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp	16
2.2.5 Nhân tố tham gia hiệp hội kinh tế của doanh nghiệp	17
2.2.6 Nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất kinh doanh	18
2.2.7 Nhân tố giới tính của chủ doanh nghiệp	19
2.2.8 Nhân tố tỷ lệ chi phí trên doanh thu của doanh nghiệp	20
2.2.9 Các nhân tố khác tác động đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp	21
CHƯƠNG 3: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	22
3.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN	22
3.1.1 Cơ sở lý luận về doanh nghiệp siêu nhỏ	22
3.1.2 Khái quát về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp	24
3.1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động	25
3.2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	28
3.2.1 Phương pháp thu thập dữ liệu	28
3.2.2 Phương pháp phân tích và xử lý dữ liệu	32
CHƯƠNG 4: GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	39
4.1 ĐẶC ĐIỂM TỰ NHIÊN CỦA VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	39

4.2 ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ – XÃ HỘI.....	40
4.2.1 Lao động	40
4.2.2 Kinh tế – Văn hóa – Xã hội	41
4.3 MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.....	42
4.4 DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	43
CHƯƠNG 5: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU	46
5.1 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	46
5.1.1 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa tại tỉnh Bến Tre	46
5.1.2 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh cây giống tại tỉnh Bến Tre	47
5.1.3 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng	49
5.1.4 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ	51
5.1.5 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ	52
5.2 HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	54
5.2.1 Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp siêu nhỏ.....	54
5.2.2 Hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp siêu nhỏ	54
5.3 CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	60
5.3.1 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa.....	61
5.3.2 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh cây giống	63
5.3.3 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh tôm giống	66
5.3.4 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật	68
5.3.5 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú.....	70
5.3.6 Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long.....	72
5.4 Ý KIẾN CÁC CHUYÊN GIA.....	75

5.4.1 Tình hình hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ	75
5.4.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long.....	77
5.5 TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ	82
CHƯƠNG 6: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ	83
TAI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG	83
6.1 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH THỦ CÔNG MỸ NGHỆ DỪA.....	83
6.1.1 Cơ sở đề xuất giải pháp về doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa.....	83
6.1.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa tại Bến Tre	87
6.2 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH CÂY GIỐNG	90
6.2.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre	90
6.2.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre	95
6.3 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH TÔM GIỐNG	97
6.3.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng	97
6.3.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng	101
6.4 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH PHÂN BÓN VÀ THUỐC BẢO VỆ THỰC VẬT.....	102
6.4.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ	102
6.4.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ	105
6.5 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH KINH DOANH DỊCH VỤ LUU TRÚ.....	107
6.5.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ	107
6.5.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ	110
CHƯƠNG 7: KẾT LUẬN, HÀM Ý CHÍNH SÁCH, VÀ KHUYẾN NGHỊ	113
7.1 KẾT LUẬN	113

7.2 HÀM Ý CHÍNH SÁCH.....	114
7.2.1 Phát triển quy mô hoạt động.....	114
7.2.2 Ứng dụng khoa học công nghệ	115
7.2.3 Nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp	115
7.2.4 Tăng cường liên kết	115
7.3 KHUYẾN NGHỊ	116
7.3.1 Các doanh nghiệp siêu nhỏ	116
7.3.2 Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	117
7.4 HẠN CHẾ CỦA NGHIÊN CỨU	119
TÀI LIỆU THAM KHẢO	120
PHỤ LỤC 1	130
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VÂN DOANH NGHIỆP.....	137
PHỤ LỤC 2	167
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VÂN CHUYÊN GIA	167

DANH MỤC BẢNG

	<i>Trang</i>
Bảng 3.1 Tiêu chí xác định doanh nghiệp siêu nhỏ.....	22
Bảng 3.3 Mô tả các biến trong mô hình DEA	35
Bảng 3.4 Mô tả các biến trong mô hình hồi quy Tobit	36
Bảng 3.5 Mô phỏng mô hình phân tích SWOT.....	37
Bảng 4.1 Chỉ số năng lực cạnh tranh PCI của vùng Đồng bằng sông Cửu Long	42
Bảng 4.2 Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động tại vùng ĐBSCL năm 2018.....	43
Bảng 4.3 Tình hình hoạt động các doanh nghiệp siêu nhỏ tại vùng ĐBSCL năm 2018	44
Bảng 5.1 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ dừa tại tỉnh Bến Tre	46
Bảng 5.2 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực cây giống tỉnh Bến Tre	48
Bảng 5.3 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN trong lĩnh vực tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng	50
Bảng 5.4 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ	52
Bảng 5.5 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực lưu trú tại thành phố Cần Thơ.....	53
Bảng 5.6 Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp siêu nhỏ tại ĐBSCL	54
Bảng 5.7 Thống kê mô tả các biến trong mô hình CRS-DEA và VRS-DEA	56
Bảng 5.8 Kết quả ước lượng của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật.....	57
Bảng 5.9 Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit.....	60
Bảng 5.10 Thị trường đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long	76
Bảng 5.11 Ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp siêu nhỏ	76
Bảng 5.12 Môi trường kinh doanh tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	77
Bảng 5.13 Vốn tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ	77
Bảng 5.14 Công nghệ tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	78
Bảng 5.15 Thị trường tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	78
Bảng 5.16 Các hỗ trợ dành cho doanh nghiệp siêu nhỏ	79
Bảng 5.17 Nhân sự tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	79
Bảng 5.18 Cơ sở hạ tầng tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	80
Bảng 5.19 Dịch vụ bổ sung tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ.....	80
Bảng 5.20 Các mối quan hệ xã hội tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ	81

Bảng 6.1 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD TCMN dừa.....	83
Bảng 6.2 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD cây giống.....	90
Bảng 6.3 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD tôm giống	97
Bảng 6.4 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV	103
Bảng 6.5 Phân tích ma trận SWOT ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú.....	107

DANH MỤC HÌNH

	<i>Trang</i>
Hình 3.1 Khung nghiên cứu	28
Hình 4.1 Bản đồ hành chính Vùng đồng bằng sông Cửu Long	39
Hình 7.1 Mô hình đề xuất nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN	116

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Tên viết tắt	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt
BVTV		Bảo vệ thực vật
CRS_TE	Constant Return to Scale Technical Efficiency	Hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô
CSLT		Cơ sở lưu trú
DEA	Data Envelopment Analysis	Phân tích màng bao dữ liệu
DMU	Decision Making Unit	Đơn vị ra quyết định
DNNVV		Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNSN		Doanh nghiệp siêu nhỏ
ĐBSCL		Đồng Bằng Sông Cửu Long
PCI	Provincial Competitiveness Index	Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh
PPF	Production possibility frontier	Đường giới hạn khả năng sản xuất
SE	Scale Efficiency	Hiệu quả quy mô
SFA	Stochastic Frontier Analysis	Phân tích biên ngẫu nhiên
SXKD		Sản xuất kinh doanh
TCMN		Thủ công mỹ nghệ
TNDN		Thu nhập doanh nghiệp
VRS_TE	Variable Return to Scale Technical Efficiency	Hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô

TÓM LUỢC

Doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) từ lâu đã là nhân tố quan trọng trong mọi nền kinh tế, đặc biệt là ở một quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Hiệu quả hoạt động của các DNSN đang là một vấn đề được các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách quan tâm. Trên cơ sở dữ liệu thu thập từ các DNSN thuộc 5 ngành kinh tế, bao gồm sản xuất kinh doanh (SXKD) phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (BVTV), SXKD tôm giống, SXKD cây giống, SXKD thủ công mỹ nghệ (TCMN) dừa và kinh doanh dịch vụ lưu trú, đang hoạt động trên địa bàn các tỉnh thành ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu theo hướng tối đa hóa đầu ra ở bước 1 để đo lường hiệu quả hoạt động thông qua các chỉ số hiệu quả kỹ thuật, bao gồm chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô (CRS_TE), chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô (VRS_TE) và chỉ số hiệu quả theo quy mô (SE); sau đó sử dụng mô hình hồi quy Tobit ở bước 2 để xác định các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong từng lĩnh vực trên địa bàn nghiên cứu.

Kết quả cho thấy có sự khác biệt về hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cùng ngành nghề. Nghiên cứu cũng tìm thấy tác động đáng kể của các nhân tố như quy mô doanh nghiệp, ứng dụng khoa học công nghệ, tỷ lệ chi phí trên doanh thu đến hiệu quả hoạt động của các DNSN hoạt động trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Bên cạnh đó, những nhân tố như thời gian hoạt động của doanh nghiệp, kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp, thành viên hiệp hội kinh tế chỉ tác động đến hiệu quả hoạt động của DNSN hoạt động trong một hoặc một số ngành nghề tùy theo đặc thù của từng ngành nghề. Các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do nam làm chủ doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực mà do nữ làm chủ. Ngược lại, đối với lĩnh vực SXKD cây giống và lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp do nữ làm chủ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nam làm chủ. Tuy nhiên, nghiên cứu chưa tìm thấy mối quan hệ giữa trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 ngành. Dựa trên kết quả nghiên cứu và kinh nghiệm phát triển DNSN của các quốc gia trên thế giới, chúng tôi đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN thuộc các ngành nghề nghiên cứu nói riêng và đưa ra các hàm ý chính sách cho nhóm DNSN nói chung.

Từ khóa: Hiệu quả hoạt động, Đồng bằng sông Cửu Long, doanh nghiệp siêu nhỏ, hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả quy mô.

ABSTRACT

Microenterprises (MEs) play an important role in socio-economic development in most countries around the world, especially in a transition economy like Vietnam. The performance of MEs has become a topic of broad public interest. Based on data collected from MEs operating in 5 economic sectors in the Mekong River Delta (including production and trading of fertilizers and pesticides, production and trading of shrimp seed, production and trading of seedlings, production and trading of coconut handicraft and accommodation service business), we employ output-orientated DEA method in the first stage of analysis to measure firm performance through three technical efficiency indicators, including constant-return-to-scale technical efficiency (CRS_TE), variable-return-to-scale technical efficiency (VRS_TE), and scale efficiency (SE). Then, we apply Tobit regression model in the second stage to estimate the impact of determinant factors on technical efficiency of MEs in the study area.

The results show that there is a difference in the performance of MEs in the same industry. The study also finds considerable effects of firm size, application of science and technology, cost-to-revenue ratio on the performance of MEs in all five research areas. In addition, there are factors such as firm age, experience of business owner, membership in economic association that only have significant influences on the performance of MEs operating in one or several sectors, depending on the specific characteristics of each industry. Besides that, male-owned MEs producing and trading fertilizers and pesticides operate more efficiently than female-owned MEs in the same field. In contrast, for MEs operating in the production and trading of seedlings and in accommodation service business, female business owners are relatively more technically efficient than their male counterparts. However, the study has not found the impacts of the education level of business owner on the technical efficiency of the MEs in all 5 sectors. Considering the research results and the microenterprise development experience of foreign countries, we propose solutions to improve the performance of MEs in the research area as well as provide policy implications for MEs in general.

Keywords: Operational efficiency, Mekong Delta, microenterprise, technical efficiency, scale efficiency

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
Đơn vị: TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ

THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

1. Thông tin chung:

- Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long
- Mã số: B2019-TCT-03
- Chủ nhiệm đề tài: PGS.TS. Lê Long Hậu
- Tổ chức chủ trì: Trường Đại học Cần Thơ
- Thời gian thực hiện: Từ tháng 01 năm 2019 đến tháng 6 năm 2021

2. Mục tiêu:

Nghiên cứu nhằm đo lường hiệu quả hoạt động thông qua các chỉ số hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả quy mô; sau đó phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN ở ĐBSCL.

3. Tính mới và sáng tạo:

Nghiên cứu này là nghiên cứu đầu tiên được thực hiện trên đối tượng là các DNSN tại khu vực ĐBSCL.Thêm vào đó, nghiên cứu cũng xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của DNSN và đề ra một số giải pháp cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động của nhóm doanh nghiệp này.

4. Kết quả nghiên cứu:

Kết quả cho thấy có sự khác biệt về hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cùng ngành nghề. Cụ thể hơn, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD TCMN dừa và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD cây giống có sự khác biệt rõ rệt với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều dưới 0,7. Mặt khác, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD phân bón và thuộc BVTV, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú, và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD tôm giống tương đối đồng đều hơn với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều lớn hơn 0,8.

Nghiên cứu cũng tìm thấy tác động đáng kể của các nhân tố như quy mô doanh nghiệp, ứng dụng khoa học công nghệ, tỷ lệ chi phí trên doanh thu đến hiệu quả hoạt động của các DNSN hoạt động trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Bên cạnh đó, những nhân tố như thời gian hoạt động của doanh nghiệp, kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp, thành viên hiệp hội kinh tế chỉ tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động của DNSN hoạt động trong một hoặc một số ngành nghề tùy theo đặc thù của từng ngành

nghề. Ngoài ra, các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do nam làm chủ hoạt động hiệu quả hơn các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực mà do nữ làm chủ. Ngược lại, đối với lĩnh vực SXKD cây giống và lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp do nữ làm chủ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nam làm chủ. Tuy nhiên, nghiên cứu không tìm thấy mối quan hệ giữa nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu.

5. Sản phẩm:

❖ Sản phẩm khoa học

- 01 bài báo quốc tế: 01 bài đăng trên Journal of Asian Finance, Economics and Business Vol. 8, No. 6 (2021);
- 01 bài báo trong nước: 01 bài đăng trên Viet Nam Trade and Industry Review Vol. 15 (2021);
- 01 sách tham khảo: ISBN No.: 978-604-965-553-1, Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ, số xác nhận đăng ký xuất bản 2272-2021/CXBIPH/1-100/ĐHCT.

❖ Sản phẩm ứng dụng

- Báo cáo kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở một số quốc gia: 01
- Báo cáo đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long: 01
 - Báo cáo phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long: 01
 - Báo cáo giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long: 01

❖ Sản phẩm đào tạo

- Đào tạo thành công 01 thạc sĩ.

6. Phương thức chuyển giao, địa chỉ ứng dụng, tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu:

❖ Phương thức chuyển giao

- Tổ chức hội thảo cấp Khoa để chuyển giao kết quả nghiên cứu của đề tài.
- Viết báo cáo, bài báo khoa học và tham gia trình bày kết quả nghiên cứu tại các hội thảo chuyên ngành trong nước (hoặc ngoài nước).
- Từ kết quả thực nghiệm, xây dựng các giải pháp, cũng như các gói hỗ trợ cho các DNSN. Các gói giải pháp và hỗ trợ này được hình thành dựa theo lĩnh vực SXKD (gói hỗ trợ cho doanh nghiệp siêu nhỏ lĩnh vực sản xuất nông sản, gói hỗ trợ cho doanh nghiệp siêu nhỏ lĩnh vực thương mại dịch vụ) và chuyển giao cho các biên liên quan (Sở Công Thương, Hiệp hội các doanh nghiệp, các tổ chức đoàn thể...).

- Mô hình kết nối kinh doanh của các DNSN được đề xuất phù hợp với thực tế của vùng ĐBSCL nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của loại hình doanh nghiệp này sẽ được chuyển giao cho các Sở Công thương các tỉnh ở ĐBSCL. Đồng thời, vai trò của Trường Đại học Cần Thơ cụ thể hóa trong thực hiện các gói giải pháp và hỗ trợ đã được đề xuất chuyển giao đến các Sở Khoa học và Công nghệ.

❖ **Địa chỉ ứng dụng**

- Các trường đại học, cao đẳng, viện và trung tâm nghiên cứu.
- Các Sở Công thương, Sở Kế hoạch – Đầu tư và lãnh đạo Ủy ban nhân dân các địa phương vùng ĐBSCL.

❖ **Tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu**

▪ *Đối với lĩnh vực giáo dục và đào tạo*

- Kết quả nghiên cứu sẽ là nguồn tư liệu tham khảo bổ ích cho các viện, Trường và các giảng viên đang trực tiếp giảng dạy trong lĩnh vực kinh tế và kinh doanh.Thêm vào đó, thông qua các hội thảo học thuật, các giảng viên sẽ có điều kiện được cập nhật thông tin và kiến thức có liên quan.

- Công tác đào tạo: nâng cao chất lượng đào tạo học viên cao học và hỗ trợ đào tạo nghiên cứu sinh tiến sĩ tham gia đề tài, hoặc tham khảo thông tin và kiến thức từ kết quả đề tài.

▪ *Đối với lĩnh vực khoa học và công nghệ có liên quan*

- Nâng cao kỹ năng và trình độ nghiên cứu khoa học của giảng viên, nghiên cứu sinh, học viên và sinh viên tham gia nghiên cứu đề tài.

- Giá trị gia tăng của đề tài là đóng góp các tri thức mới vào lĩnh vực nghiên cứu khoa học chuyên sâu về DNSN.

- Nâng cao kỹ năng và nhận thức của người dân, doanh nghiệp, nhà nghiên cứu và các tổ chức kinh tế xã hội về vai trò của DNSN trong nền kinh tế nói chung, đối với ĐBSCL và Việt Nam nói riêng.

- Kết quả của đề tài là nguồn trích dẫn quan trọng đối với các nghiên cứu về DNSN trong và ngoài nước đồng thời là tiền đề để phát triển các nghiên cứu tiếp theo trong tương lai tùy vào đặc điểm của từng vùng, miền, tỉnh thành trong cả nước.

▪ *Đối với phát triển kinh tế - xã hội*

- Kết quả đề tài là cơ sở khoa học để chính quyền các địa phương xem xét và đánh giá hiệu quả kinh tế và xã hội của cộng đồng DNSN trên địa bàn ĐBSCL. Kết quả nghiên cứu DNSN còn là cơ sở dữ liệu thực tế để giúp cho các nhóm có liên quan như nhà khoa học, nhà chính sách từ cấp tỉnh đến địa phương phát triển những ý tưởng hỗ trợ kịp lúc doanh nghiệp khi gặp khó khăn.

- Kết quả nghiên cứu giúp khái quát hiện trạng các DNSN tại ĐBSCL theo ngành nghề, hoặc theo vùng sinh thái, ... và đóng góp của loại hình doanh nghiệp này đối với

kinh tế địa phương. Kết quả phân tích giúp nhận định được những khó khăn, trở ngại mà các DNSN này đang gặp phải, là thông tin quan trọng cho các tổ chức ban ngành liên quan đến xúc tiến thương mại, hỗ trợ tài chính-tín dụng, nâng cao năng lực, bảo vệ môi trường, kỹ thuật sản xuất, ... để có những giải pháp hỗ trợ các DNSN.

- Từ kết quả thực nghiệm, đưa ra các hàm ý chính sách và đề xuất các khuyến nghị liên quan đến việc phát triển các DNSN tại khu vực ĐBSCL.

▪ *Đối với tổ chức chủ trì và các cơ sở ứng dụng kết quả nghiên cứu*

- Đề tài nghiên cứu sẽ tăng thêm lượng kiến thức trong mỗi thành viên tham gia nghiên cứu.

- Đề tài nghiên cứu sẽ là cơ sở dữ liệu giúp cho các thành viên tham gia nghiên cứu trong tương lai có thể phát triển sáng tạo cũng như các hoạt động tư vấn và phát triển kinh tế-xã hội tại địa phương.

- Đề tài nghiên cứu sẽ là cơ sở dữ liệu giúp cho tổ chức chủ trì có thể phát triển những nghiên cứu tiếp theo, hỗ trợ tư vấn các DNSN về kết nối thị trường, kết nối tín dụng và các hoạt động khác liên quan.

Ngày tháng năm

Chủ nhiệm đề tài

(ký, họ và tên)

Tổ chức chủ trì
(ký, họ và tên, đóng dấu)

Lê Long Hậu

INFORMATION ON RESEARCH RESULTS

1. General information:

- Project title: Solution to improve the performance of microenterprises in the Mekong River Delta.
- Code number: B2019-TCT-03
- Coordinator: Le Long Hau, PhD
- Implementing institution: Can Tho university
- Duration: from 01/2019 to 06/2021

2. Objective(s):

The research aims to measure the performance of micro-firms, as proxied by technical efficiency and scale efficiency; then analyze determinant factors of the performance of micro-firms. Considering the empirical findings, we offer several solutions to improve the performance of micro-firms in the Mekong River Delta.

3. Creativeness and innovativeness:

This research is the first study on microenterprises in the Mekong River Delta. In addition, this study also identifies the factors affecting the technical efficiency of microenterprises and proposed some specific solutions to improve this efficiency.

4. Research results:

The results show that there is a difference in the performance of microenterprises in the same industry. More specifically, the level of technical efficiency among microenterprises operating in coconut handicraft industry and the level of technical efficiency among microenterprises operating in seedling industry are markedly different with the average estimated value of the technical efficiency of microenterprises in each industry are below 0.7. On the other hand, the level of technical efficiency among microenterprises operating in fertilizers and pesticides industry, the level of technical efficiency among microenterprises operating in shrimp seed industry, and the level of technical efficiency among microenterprises operating in accommodation services industry are relatively more equal with the average estimated value of the technical efficiency of microenterprises in each industry are greater than 0.8.

The research also finds a significant effect of firm size, application of science and technology, and cost-to-revenue ratio on the performance of micro-enterprises in all five research areas. In addition, there are factors such as firm age, experience of business owner, membership in economic association that only have significant influence on the performance of microenterprises operating in one or several sectors, depending on the specific characteristics of each industry. Besides that, male-owned

micro-enterprises producing and trading fertilizers and pesticides operate more efficiently than female-owned enterprises in the same field. In contrast, for microenterprises operating in the production and trading of seedlings and in accommodation service business, female business owners are relatively more technically efficient than their male counterparts. However, the research has not found the relationship between the education level of business owners and the performance of microenterprises in all 5 sectors.

5. Products:

❖ Scientific products

- 01 international article: 01 article in Journal of Asian Finance, Economics and Business Vol. 8, No. 6 (2021);
- 01 domestic article: 01 article in Viet Nam Trade and Industry Review Vol. 15 (2021);
- 01 reference book: ISBN No. : 978-604-965-553-1, Publisher CTU, publication registration confirmation number 2272-2021/CXBIPH/1-100/DHCT.

❖ Application products

- Report on experience in improving the performance of enterprises in some countries: 01
 - Report on the evaluation of microenterprises performance in the Mekong River Delta: 01
 - Report on the analysis of the factors affecting the performance of microenterprises in the Mekong River Delta: 01
 - Report on solutions to improve the performance of microenterprises in the Mekong River Delta: 01

❖ Training products

- Master student: 01

6. Transfer alternatives, application institutions, impacts and benefits of research results:

❖ Transfer alternatives

- Organize seminars at Faculty level to transfer research results
- Write reports, scientific articles and present research findings at domestic (or foreign) specialized seminars.
- From the empirical results, develop solutions as well as support packages for micro-firms. These support packages and solutions are formed regarding to business sector (support package for microenterprises in the field of agricultural production, support package for micro enterprises in the field of trade and service) and transfer them to the relevant parties (Department of Industry and Trade, Business

Associations, mass organizations, etc.)

- The proposed business connection model of micro-enterprises in accordance with the reality of the Mekong Delta in order to improve the competitiveness of this type of business will be transferred to the Departments of Industry and Trade of each province in the Mekong River Delta. Simultaneously, the role of Can Tho University is concretized in implementing solutions and support packages that have been proposed to be transferred to the Departments of Science and Technology.

❖ **Application institutions**

- Universities, colleges, institutes and research centers.
- Department of Industry and Trade, Department of Planning and Investment and leaders of the People's Committees of localities in the Mekong River Delta.

❖ **Impacts and benefits of research results**

▪ *For the field of education and training*

- As a useful reference source for institutes, schools and lecturers who are teaching in the field of economics and business. In addition, through academic seminars, lecturers will have the opportunity to update relevant information and knowledge.

- Training activities: improving the quality of training for master students and supporting the training of doctoral students who participate in the project or consult information and knowledge from the research results.

▪ *For the relevant field of science and technology*

- Improve skills and scientific research qualifications of lecturers, PhD students, master students and undergraduate students participating in the research.

- The added value of the project is to contribute in-depth knowledge into the field of scientific research on microenterprises.

- Improve skills and the awareness of people, businesses, researchers, and socio-economic organizations about the role of microenterprises in the economy in general, in the Mekong Delta and Vietnam in particular.

- The results of the project are an important source of citations for research on microenterprises in Vietnam and foreign countries, as well as a premise for the development of further studies depending on the characteristics of each region and province in the country.

▪ *For socio-economic development*

- The research results are the scientific basis for local authorities to consider and evaluate the economic and social efficiency of the micro-enterprise community in the Mekong River Delta. The results of research on microenterprise are also a practical database to help relevant groups such as scientists and policymakers from the

provincial to local levels to develop ideas to support businesses in a timely manner

- Research results help to generalize the current status of microenterprises in the Mekong River Delta by industry, or by ecological region, ... and the contribution of this type of business to the local economy side. The results of the analysis help to identify the difficulties and obstacles that these microenterprises are facing, which is important information for organizations and agencies related to trade promotion, financial support, capacity improvement, environmental protection, production techniques, ... to take measures or strategies to support microenterprises.

- Considering the empirical results, research provides policy implications and proposes recommendations related to the development of microenterprises in the Mekong River Delta.

- *For the implementing institution and research results application institutions*

- The research helps each member participating in the research improve their own knowledge.

- The research provides a database for future research participants to develop creativity and for consulting activities and socio-economic development in the locality.

- The research provides a database for the implementing institution to develop further studies, support and consult microenterprises about market connection, credit access and other related activities.

CHƯƠNG 1

PHẦN MỞ ĐẦU

1.1 TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo qui định pháp luật (Căn cứ Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ 2017 và Nghị định 39/2018/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 11/3/2018 của Chính phủ) và có các tiêu chí sau: Đối với lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản và lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, doanh nghiệp có số lao động bình quân tham gia bảo hiểm xã hội không quá 10 người, tổng nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng và tổng doanh thu không quá 3 tỷ đồng/năm; Đối với lĩnh vực thương mại, dịch vụ, doanh nghiệp có số lao động bình quân tham gia bảo hiểm xã hội không quá 10 người, tổng nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng và tổng doanh thu không quá 10 tỷ đồng/năm.

Doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) từ lâu đã là nhân tố quan trọng trong mọi nền kinh tế, đặc biệt là ở một quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Theo số liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm 97,6% tổng số doanh nghiệp Việt Nam, trong đó 2,1% doanh nghiệp vừa, 28,9% doanh nghiệp nhỏ và 66,6% doanh nghiệp siêu nhỏ. DNNVV đóng góp 50% GDP cả nước, tạo việc làm cho 60% lao động cả nước, đóng góp 30% thu ngân sách cả nước¹. DNSN tạo ra việc làm của lao động nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, khai thác tài nguyên sẵn có, cung cấp sản phẩm và dịch vụ đến cộng đồng với mức giá thấp. Các đơn vị tích cực tìm ra giải pháp để hiện thực hóa mục tiêu trên nhưng vẫn còn khá nhiều vướng mắc. DNSN rất đa dạng về hình thức, lĩnh vực hoạt động nhưng hiệu quả hoạt động còn thấp. Các doanh nghiệp đang đối mặt các trở ngại như kỹ thuật thấp, khả năng tiếp cận vốn, môi trường sản xuất, kiến thức thị trường, ... Bên cạnh đó, khó khăn về thủ tục hành chính cũng là một vấn đề đang được chú ý cải thiện. Mặc dù có vai trò quan trọng và tồn tại nhiều vấn đề nhưng hiện nay vẫn chưa có nhiều nghiên cứu chuyên sâu về DNSN được thực hiện ở Việt Nam. Phần lớn các nghiên cứu thường chỉ tập trung vào nhóm DNNVV. Kết quả nghiên cứu về DNSN được công bố chính thức khá hiếm hoi gây hạn chế các đề xuất, giải pháp được đề ra từ nghiên cứu mang tính khoa học. Điều này ảnh hưởng đến hoạch định chính sách phát triển kinh tế của địa phương, DNSN cũng bị hạn chế sự hỗ trợ thật sự phù hợp từ chính quyền.

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có những đóng góp quan trọng trong việc bình ổn và phát triển kinh tế xã hội của cả nước. Số lượng doanh nghiệp ở ĐBSCL, tính đến tháng 7/2016, có khoảng 74.500 doanh nghiệp đang hoạt động, tổng vốn đăng

¹ Theo báo giáo dục: <http://giaoduc.net.vn/Kinh-te/Noi-lo-cua-cac-doanh-nghiep-nho-va-sieu-nho-post176868.gd>. Ngày truy cập: 24/06/2020.

ký khoảng 605 ngàn tỷ đồng. Mặc dù có nhiều tiến bộ trong phát triển doanh nghiệp, tuy nhiên doanh nghiệp ĐBSCL đa số vẫn là những DNNVV, sức cạnh tranh còn yếu (Báo cáo diễn đàn doanh nghiệp ĐBSCL, 2016)². Chính vì vậy, việc nghiên cứu và tìm kiếm giải pháp nhằm tạo cơ sở khoa học cho các chính sách hỗ trợ, tạo động lực thúc đẩy phát triển DNSN cho khu vực ĐBSCL là rất cấp thiết. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN với sự kết hợp từ nhiều phía: bao gồm vai trò phối hợp từ Trường Đại học Cần Thơ với chính quyền địa phương, chủ doanh nghiệp và các bên liên quan khác sẽ đem lại hiệu quả tích cực và nhanh chóng hơn, góp phần giải quyết thêm nhiều việc làm tại chỗ cho lao động tại địa phương, tăng thu nhập và góp phần xóa đói giảm nghèo cho người dân ở ĐBSCL. Đồng thời, việc phát triển loại hình doanh nghiệp này cũng sẽ góp phần tăng thu ngân sách và phát triển kinh tế địa phương trong hiện tại và tương lai.

1.2 MỤC TIÊU ĐỀ TÀI

1.2.1 Mục tiêu chung

Nghiên cứu nhằm đo lường hiệu quả hoạt động thông qua các chỉ số hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả quy mô; sau đó phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN ở ĐBSCL.

1.2.2 Mục tiêu cụ thể

- Đánh giá được thực trạng hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL;
- Phân tích được hiệu quả hoạt động và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL;
- Đánh giá thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức đối với DNSN tại ĐBSCL;
- Đề xuất được các giải pháp nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL.

1.3 ĐỐI TƯỢNG, PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu

- Đối tượng phân tích là các DNSN ở khu vực ĐBSCL.
- Đối tượng khảo sát là các DNSN đang hoạt động trong 5 nhóm ngành, bao gồm: SXKD TCMN dừa, SXKD cây giống, SXKD tôm giống, SXKD phân bón và thuốc BVTV, và kinh doanh dịch vụ lưu trú. Lý do lựa chọn 5 ngành nghề này xuất phát từ việc Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định 593/QĐ-TTg về quy chế thí điểm liên kết phát triển kinh tế - xã hội vùng ĐBSCL giai đoạn 2016 – 2020 nhằm mục đích liên kết và khai thác tối đa tiềm năng, lợi thế của vùng ĐBSCL và của từng địa phương trong vùng, qua đó huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực đầu tư,

² Theo Trang tin tức-sự kiện, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, <http://ueb.edu.vn/newsdetail/tin-tai-chinh/16982/dien-dan-doanh-nghiep-vung-%C4%91ong-bang-song-cuu-long.htm>. Ngày truy cập: 24/06/2020.

thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội nhanh và bền vững. Trọng tâm của Quyết định này là phát triển nông nghiệp, sản xuất lúa gạo, trái cây và thủy sản với quy mô lớn theo chuỗi giá trị, tăng cường năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập quốc tế. Thông qua việc nghiên cứu chọn lọc các ngành nghề tại khu vực ĐBSCL, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các DNSN đang hoạt động trong 5 ngành trọng yếu có nhiều tiềm năng phát triển và có tỷ lệ DNSN lớn, tuy nhiên những ngành nghề này đang phải đối mặt với nhiều khó khăn.

Chính vì vậy, đối tượng nghiên cứu là hiệu quả hoạt động của các DNSN ở khu vực ĐBSCL đang hoạt động trong 5 nhóm ngành, bao gồm: SXKD TCMN dừa, SXKD cây giống, SXKD tôm giống, SXKD phân bón và thuốc BVTV, và kinh doanh dịch vụ lưu trú.

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu

1.3.2.1 Phạm vi không gian

Do ĐBSCL là vùng sản xuất nông nghiệp chủ lực của cả nước (ĐBSCL chiếm đến hơn 40% giá trị sản lượng nông nghiệp, thủy sản), nên để tài sỉ tập trung vào các DNSN đang hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp ở 03 tỉnh thành có số lượng doanh nghiệp lớn trong vùng ĐBSCL (Cần Thơ, Bến Tre, Sóc Trăng). Cơ sở để nhóm nghiên cứu chọn 3 tỉnh này là vì:

Thứ nhất, tỉnh Bến Tre là nơi có diện tích trồng dừa lớn nhất cả nước. Với lợi thế về ngành truyền thống cùng với nguồn nguyên liệu dồi dào từ địa phương, ngành TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre có nhiều tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong tương lai. Bên cạnh ngành TCMN dừa, tỉnh Bến Tre còn được mệnh danh là “Vương quốc cây giống”, đặc biệt tại huyện Chợ Lách – nơi có diện tích trồng cây giống lớn nhất tỉnh. Tuy nhiên, các DNSN trong ngành TCMN dừa và ngành cây giống chủ yếu hoạt động nhỏ lẻ, thiếu nghiên cứu thị trường, sản xuất chủ yếu dựa vào kinh nghiệm. Điều này làm cho doanh nghiệp chưa thể tận dụng được những lợi thế của mình để phát triển hoạt động SXKD. Chính vì tỉnh Bến Tre rất có tiềm năng phát triển ngành TCMN dừa và ngành cây giống nhưng vẫn còn vướng phải một số hạn chế, nhóm nghiên cứu lựa chọn nghiên cứu về ngành SXKD TCMN dừa và ngành SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre.

Thứ hai, tỉnh Sóc Trăng là một trong những tỉnh có tiềm năng phát triển nuôi trồng thủy sản tại khu vực ĐBSCL. Tỉnh Sóc Trăng hiện đang tích cực triển khai phát triển nuôi tôm giống, tuy nhiên các DNSN trong ngành đang phải đối mặt với nhiều khó khăn do chưa làm chủ được công nghệ và còn phụ thuộc vào các chuyên gia miền Trung, làm cho số lượng sản xuất tôm giống tại các cơ sở nuôi tôm giống ở tỉnh Sóc Trăng thấp không đảm bảo được nguồn cung ra thị trường. Vì vậy, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn khảo sát các DNSN trong ngành SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng để

đánh giá về hiệu quả hoạt động, từ đó xây dựng giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho các doanh nghiệp SXKD tôm giống tại tỉnh này.

Thứ ba, ĐBSCL là một trong những khu vực có diện tích nông nghiệp lớn nhất nước. Riêng địa bàn thành phố Cần Thơ, diện tích gieo trồng cây lúa cả năm 2018 trên địa bàn thành phố đạt 237.326 ha, diện tích gieo giống cây hàng năm khác ước đạt 2.529 ha, tổng diện tích cây lâu năm trên địa bàn đạt 20.128 ha³. Nhờ vào việc phát triển mạnh nông nghiệp ở khu vực ĐBSCL, nhu cầu về những sản phẩm gắn liền với nông nghiệp như phân bón và thuốc BVTV cũng tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, các DNSN ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV tại thành phố Cần Thơ vẫn chưa thực sự hoạt động hiệu quả do các doanh nghiệp này còn đang gặp phải một số khó khăn như chủ doanh nghiệp thiếu kỹ năng quản lý, cơ sở hạ tầng xây dựng không đúng quy định, việc bán hàng tràn lan trên thị trường và sự xuất hiện hàng giả đã phần nào gây ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Chính vì vậy, nhóm nghiên cứu thấy rằng việc nghiên cứu về ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV tại thành phố Cần Thơ là cần thiết. Bên cạnh ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV, ngành du lịch tại thành phố Cần Thơ đã và đang có những bước chuyển mình mạnh mẽ với nguồn thu du lịch mỗi năm không ngừng tăng. Cùng với sự phát triển du lịch là sự phát triển của các loại hình lưu trú đa dạng như nhà khách, nhà nghỉ, homestay, Lợi thế về phát triển du lịch và sự gia tăng các cơ sở kinh doanh lưu trú mang lại nguồn thu lớn cho ngành du lịch Cần Thơ. Tuy nhiên, hiện nay ngành du lịch phát triển quá nhanh nhưng việc đầu tư phát triển các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú tại Cần Thơ lại không được chú trọng thực hiện một cách bài bản. Nhận thấy được những hạn chế mà các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú trên địa bàn đang đối mặt, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các DNSN kinh doanh dịch vụ trên địa bàn thành phố Cần Thơ.

1.3.2.2 Phạm vi thời gian

- Nghiên cứu được thực hiện trong khoảng thời gian từ tháng 01/2019 đến tháng 06/2021.

- Dữ liệu chéo được thu thập vào năm 2019 thông qua phỏng vấn chủ DNSN theo bảng câu hỏi có sẵn và các câu hỏi mở. Các DNSN được khảo sát là các doanh nghiệp đã và đang hoạt động từ 2 năm trở lên nhằm đảm bảo yêu cầu về chất lượng của số liệu.

1.4 KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI

Nội dung của đề tài nghiên cứu được kết cấu thành 7 chương cụ thể như sau:

Chương 1: Phần mở đầu;

³ Theo UBND thành phố Cần Thơ, <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=42033&idcm=224>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

Chương 2: Tổng quan về vấn đề nghiên cứu;
Chương 3: Cơ sở lý luận và phương pháp nghiên cứu;
Chương 4: Giới thiệu doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long;
Chương 5: Kết quả nghiên cứu;
Chương 6: Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long;
Chương 7: Kết luận, hàm ý chính sách và khuyến nghị.

CHƯƠNG 2

TỔNG QUAN VỀ VĂN ĐỀ NGHIÊN CỨU

2.1 CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA VIỆT NAM

Đến hiện nay, Việt Nam chưa có văn bản có tính pháp dành riêng cho DNSN, chủ yếu là văn bản có tính hướng dẫn khung hỗ trợ cho DNNVV và cải thiện môi trường kinh doanh chung. Tuy nhiên, DNSN là một bộ phận của DNNVV nên các chính sách dành cho DNNVV sẽ áp dụng được cho cả DNSN. Ở phần này, nhóm tác giả sẽ tổng hợp các quyết định, nghị định và luật được xem là nền tảng trong chính sách hỗ trợ DNNVV nói chung và DNSN nói riêng. Sau đó, một số chính sách cụ thể dành cho doanh nghiệp của các tỉnh, thành phố ở vùng ĐBSCL sẽ được trình bày.

2.1.1 Những chính sách chung

* *Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ Về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa:* Đây là văn bản chính thức đầu tiên hướng dẫn các hỗ trợ phát triển DNNVV tại Việt Nam. Theo Nghị định này, DNNVV 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. Các hỗ trợ dành cho DNNVV được đề cập về tiếp cận tín dụng, mặt bằng sản xuất, tư vấn thông tin pháp lý, tư vấn thông tin thị trường,... Các hỗ trợ quy định tại Nghị định này chỉ mang tính định hướng, chung chung. Đặc biệt, nghị định này có nhắc đến hỗ trợ tín dụng thông qua thành lập “Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa” để bảo lãnh cho các DNNVV khi không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn của các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, nguồn duy trì Quỹ và quy chế hoạt động chính thức của Quỹ vẫn chưa được trình bày, tức là Quỹ vẫn chưa thật sự vận hành. Nội dung này được giao cho Bộ Tài chính phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng đề án.

* *Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa:* Nghị định này lần đầu quy định phân loại DNNVV theo các tiêu chí về số lượng lao động và tổng nguồn vốn; và theo lĩnh vực: Nông, lâm nghiệp và thủy sản, Công nghiệp và xây dựng và Thương mại và dịch vụ. Theo đó, DNNVV được phân thành DNSN, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa.

Nghị định đưa ra nhiều chính sách hỗ trợ DNNVV, được cụ thể hóa hơn so với Nghị định số 90/2001/NĐ-CP. Đặc biệt ở điều 7, Trợ giúp tài chính: khuyến khích và dành một số dự án hỗ trợ kỹ thuật để tăng cường năng lực cho các tổ chức tài chính phù hợp mở rộng tín dụng cho các DNNVV; đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với DNNVV, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ về tư vấn tài chính, quản lý đầu tư và các dịch vụ hỗ trợ khác cho khách hàng là đối tượng DNNVV. Thông qua các chương trình trợ giúp đào tạo, Nhà nước hỗ trợ các DNNVV nâng cao năng lực lập dự án,

phương án kinh doanh nhằm đáp ứng yêu cầu của tổ chức tín dụng khi thẩm định hồ sơ vay vốn của DNNVV.

Đặc biệt là thành lập “Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa” với mục đích hoạt động là tài trợ các chương trình giúp nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNNVV, chú trọng hỗ trợ hoạt động đổi mới phát triển sản phẩm có tính cạnh tranh cao và thân thiện với môi trường; đầu tư, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, công nghệ tiên tiến; phát triển công nghiệp hỗ trợ; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Chi phí giao cho các địa phương tăng cường lập kế hoạch đồng bộ để hỗ trợ DNNVV về Mặt bằng sản xuất; Đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật; Xúc tiến mở rộng thị trường; Tham gia kế hoạch mua sắm, cung ứng dịch vụ công; Thông tin và tư vấn; Trợ giúp phát triển nguồn nhân lực.

* *Công văn số 4695/BKHĐT-PTDN của Bộ Kế hoạch và Đầu tư ngày 18/11/2011 V/v Xây dựng Kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2011 – 2015*: Việt Nam đã xây dựng chiến lược 10 năm và kế hoạch 5 năm phát triển DNNVV giai đoạn 2011-2015. Thông qua Kế hoạch phát triển DNNVV 2011-2015, các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước về khuyến khích và trợ giúp phát triển DNNVV được công khai, minh bạch, dễ tiếp cận hơn, giúp các DNNVV phát huy hiệu quả năng lực của mình trong hoạt động đầu tư và phát triển kinh doanh.

* *Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 được Quốc hội ban hành ngày 12/06/2017 tiếp tục nâng cao hiệu lực pháp lý, đẩy mạnh thực hiện các chính sách hỗ trợ DNNVV*: Luật có hiệu lực thi hành từ 01/01/2018, với hàng loạt chính sách hỗ trợ cơ bản dành cho các DNNVV, như: hỗ trợ tiếp cận tín dụng, thông tin, phát triển nguồn nhân lực, tư vấn, công nghệ... đã tạo bước tiến quan trọng trong công tác hoàn thiện chính sách hỗ trợ tích cực cho DNNVV phát triển mạnh mẽ hơn. Sự ra đời của Luật này, lần đầu tiên hoạt động hỗ trợ đối với DNNVV Việt Nam đã được quy định tại một văn bản pháp quy ở cấp độ cao nhất. Đây là cơ sở để hình thành một hệ thống quy định và chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV trên phạm vi cả nước.

Ngoài các nội dung được hoàn thiện dựa trên Nghị định 56/2009/NĐ-CP, Luật còn cập nhật nội dung liên quan đến xu hướng khởi nghiệp và liên kết chuỗi giá trị. Cụ thể tại “Mục 2. Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh, khởi nghiệp sáng tạo, tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị”, Luật quy định một số chính sách hỗ trợ và điều kiện áp dụng:

- Hỗ trợ DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh (Điều 16)
- Hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (Điều 17)
- Đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (Điều 18)
- Hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị (Điều 19)

DNNVV được tư vấn, hướng dẫn tiếp cận quy định pháp lý và thủ tục hành chính, thủ tục thuế, hỗ trợ triển khai ý tưởng kinh doanh sáng tạo, hỗ trợ tiếp cận tín dụng và cung cấp thông tin về các chính sách hỗ trợ, ưu đãi mà doanh nghiệp đủ điều kiện tiếp cận. Đây là những trợ giúp hết sức cần thiết cho DNNVV để tận dụng được nguồn lực từ nhiều phía để khai thác tiềm năng và hoạt động hiệu quả.

Để thi hành Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Quốc hội đã sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 và Luật Đầu thầu số 43/2013/QH13. Ngoài ra, nhằm tăng cường các chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV và phong trào khởi nghiệp, Chính phủ ban hành các Nghị định số 34/NĐ-CP ngày 08/03/2018 về thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV; Nghị định số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/03/2018 quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo. Cùng với đó là cụ thể hóa các quy định, chính sách về hỗ trợ DNNVV, hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo theo quy định tại Luật Hỗ trợ DNNVV.

Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ngày càng được hoàn thiện. Cụ thể, Chính phủ đẩy mạnh vận hành, khai thác và phát triển Cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia; xây dựng cơ sở dữ liệu về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam với quốc tế. Đồng thời, hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, các hệ thống quản lý, công cụ cải tiến năng suất và chất lượng. Khuyến khích hoạt động liên ngành, tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong nước với chính sách thu hút đầu tư nước ngoài.

Đổi mới cơ chế, chính sách để hỗ trợ doanh nghiệp: Trong những năm gần đây, Chính phủ đã không ngừng triển khai thực hiện các giải pháp cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, hoàn thiện khung pháp lý nhằm đổi mới, tạo động lực cho doanh nghiệp phát triển. Trong năm 2014, Chính phủ trình và Quốc hội đã thông qua Luật Đầu tư và Luật doanh nghiệp (sửa đổi); Luật Chuyển giao công nghệ và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng (năm 2010); Luật Cảnh tranh (năm 2018)... Việc triển khai một số luật quan trọng này nhằm tạo sự thay đổi tích cực môi trường đầu tư kinh doanh. Cùng với đó, Luật Đất đai, Luật Thương mại, Luật Phá sản, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và hàng loạt các văn bản quy phạm pháp luật đã được ban hành, tác động tích cực tới cộng đồng doanh nghiệp

Hàng năm, Chính phủ đã ban hành kịp thời các nghị quyết để đáp ứng yêu cầu của thực tiễn mà các DNNVV đặt ra, như Nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16/05/2016 và Chỉ thị số 26/CT-TTg ngày 06/06/2017 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020; Nghị quyết số 75/NQ-CP ngày 09/08/2017 về cắt giảm mức phí, chi phí cho doanh nghiệp; Nghị quyết số 98/NQ-CP ngày 03/10/2017 về Chương trình hành động của Chính phủ triển khai thực hiện Nghị quyết số 10-NQ/TW ngày 03/06/2017

của Đảng về phát triển kinh tế tư nhân; Nghị quyết số 19/NQ-CP ngày 15/05/2018 về cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia... Việc triển khai thực hiện các nghị quyết này đã làm đơn giản hóa và giảm bớt điều kiện kinh doanh, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, bình đẳng, minh bạch cho mọi thành phần kinh tế, trợ giúp phát triển DNNVV. Nhiều chính sách được sửa đổi, bổ sung và ban hành mới đã hướng đến mục tiêu mở rộng các quyền và nghĩa vụ của các đối tượng kinh tế tư nhân liên quan đến đất đai, tạo môi trường thuận lợi để doanh nghiệp, nhà đầu tư mở rộng quy mô đầu tư, SXKD.

Bên cạnh đó, Chính phủ đã ban hành và chỉ đạo thực hiện việc đẩy mạnh công tác cải cách hành chính, ban hành Quyết định số 225/QĐ-TTg ngày 04/02/2016 phê duyệt kế hoạch cải cách hành chính nhà nước giai đoạn 2016-2020. Điều đó đã tạo sự chuyển biến, nâng cao chất lượng phục vụ của Chính phủ, chính quyền các cấp đối với người dân và doanh nghiệp, xóa bỏ mọi rào cản, đảm bảo quyền tự do bình đẳng kinh doanh của cá nhân và doanh nghiệp

Thông tư số 132/2018/TT-BTC hướng dẫn chế độ kê toán cho DNSN. Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 15/2/2019, áp dụng cho năm tài chính bắt đầu hoặc sau ngày 1/4/2019. DNSN nộp thuế TNDN tính theo tỷ lệ % trên doanh thu bán hàng hóa, dịch vụ không bắt buộc phải lập báo cáo tài chính để nộp cho cơ quan thuế.

2.1.2 Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Đồng bằng sông Cửu Long

Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 và Nghị định số 39/2018/NĐ-CP làn văn bản có ý nghĩa như khung hướng dẫn từ cấp trung ương, mỗi địa phương sẽ điều chỉnh và áp dụng tùy thuộc vào điều kiện cụ thể tại địa bàn. Theo đó, các tỉnh, thành phố thuộc vùng DBSCL đã ban hành những nghị quyết cụ thể để triển khai các chính sách hỗ trợ DNNVV tại địa phương. Các nội dung hỗ trợ chung được xoáy sâu là hỗ trợ về mặt bằng, hỗ trợ tư vấn pháp lý và thông tin thị trường. Cùng với xu thế khuyến khích phát triển chuỗi liên kết giá trị trong sản xuất nông nghiệp, các nghị quyết và đề án của các tỉnh dành nhiều ưu đãi cho các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp như Nghị quyết số 236/2019/NQ-HĐND ngày 10/07/2020 tại tỉnh Kiên Giang, Nghị quyết số 08/2021/QĐ-UBND ngày 20/05/2021 tại tỉnh Tiền Giang, Nghị quyết số 331/2020/NQ-HĐND ngày 10/07/2020 tại tỉnh Đồng Tháp,...

Theo Hội đồng nhân dân Thành phố Cần Thơ (2018), nghị quyết số 07/2018/NQ-HĐND ban hành ngày 07/12/2018 Quy định chính sách hỗ trợ đầu tư các dự án ngoài ngân sách nhà nước; chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo nghị quyết này, DNNVV sẽ được hỗ trợ 20% giá thuê mặt bằng (không bao gồm phí hạ tầng) tại các khu công nghiệp, khu công nghệ cao, cụm công nghiệp với tổng mức hỗ trợ tối đa không quá 100 triệu đồng/doanh nghiệp trong suốt 05 năm kể từ ngày ký hợp đồng

thuê mặt bằng. Ngoài ra, nếu các DNNVV sẽ được hỗ trợ lãi suất vay của các tổ chức tín dụng trong thời gian nhất định nếu đầu tư vào các ngành nghề sau: a) Du lịch công đồng; b) Vận tải hành khách công cộng bằng xe buýt; c) Phát triển hạ tầng các cụm công nghiệp tại các quận, huyện; d) Các chợ xã xây dựng và nâng chất nông thôn mới, không gắn với đầu tư khu dân cư nông thôn; đ) Các dự án bảo quản sau thu hoạch đối với trái cây. DNSN chiếm khá cao trong tổng DNNVV ngành du lịch tại Thành phố Cần Thơ, sẽ được hưởng lợi từ chính sách hỗ trợ lãi suất. Về hỗ trợ giá thuê mặt bằng, DNSN hầu như không đủ quy mô và nguồn lực để thuê mặt bằng tại các khu, cụm công nghiệp, chỉ có doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ có thể được hưởng lợi trực tiếp. Tỉnh Trà Vinh cũng có chính sách hỗ trợ DNNVV tương tự Thành phố Cần Thơ về ưu đãi cho mặt bằng tại Nghị quyết số 67/2018/NQ-HĐND.

Tại tỉnh Bến Tre, Hội đồng nhân dân tỉnh Bến Tre (2019) đã ban hành nghị quyết số 23/2019/NQ-HĐND ngày 06/12/2019 Về việc ban hành Quy định một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Bến Tre giai đoạn 2020-2025. Văn bản quy định cụ thể những hỗ trợ chung dành cho DNNVV và những hỗ trợ riêng cho nhóm DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, các doanh nghiệp tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị trên địa bàn trong giai đoạn 5 năm. Các hỗ trợ chung cho DNNVV bao gồm mặt bằng SXKD, đổi mới công nghệ và phát triển nguồn nhân lực. Về mặt bằng sản xuất, kinh doanh, DNNVV được hỗ trợ 100% chi phí thuê mặt bằng tại các khu, cụm công nghiệp (không bao gồm chi phí thuê hạ tầng, dịch vụ khác) trong 02 năm hoặc 05 năm tùy địa bàn, mức hỗ trợ tối đa 500 triệu đồng/doanh nghiệp trong suốt quá trình hoạt động. Về hỗ trợ đổi mới công nghệ, sở hữu trí tuệ, tỉnh hỗ trợ cho vay vốn từ Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ tỉnh Bến Tre với hạn mức, lãi suất ưu đãi hơn thị trường. Về hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực, miễn chi phí đào tạo kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh, khởi nghiệp sáng tạo, kỹ năng cơ bản về quản lý và điều hành doanh nghiệp; kê khai thuế, lập kế hoạch kinh doanh, quản lý dự án đầu tư, các thủ tục pháp lý, quản trị tài chính do Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Khởi nghiệp tỉnh Bến Tre tổ chức. Ngoài ra, các DNNVV được hỗ trợ 50% học phí tham gia các khóa đào tạo kỹ năng, kiến thức quản lý cấp trung, cấp cao và đào tạo chuyên đề khác theo nhu cầu của doanh nghiệp do Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Khởi nghiệp tỉnh Bến Tre tổ chức có thu học phí. Các DNSN hoàn toàn có thể được hưởng lợi từ những chính sách liên quan tiếp cận vốn đổi mới công nghệ và đặc biệt là nâng cao năng lực chuyên môn, quản lý doanh nghiệp.

Tương tự tỉnh Bến Tre, Nghị quyết số 10/2020/NQ-HĐND của tỉnh Vĩnh Long quy định những chính sách hỗ trợ của tỉnh dành cho DNNVV về mở rộng thị trường, xúc tiến thương mại, phát triển nguồn nhân lực và chuyển đổi loại hình. Đối với hỗ trợ đào tạo nhân lực, tỉnh không những hỗ trợ đào tạo về khởi sự kinh doanh, quản trị kinh

doanh cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, mà còn hỗ trợ đào tạo nghề cho lao động. Bên cạnh đó, khuyến khích thành lập doanh nghiệp thông qua hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh, cụ thể: hỗ trợ 50% chi phí sử dụng dịch vụ tư vấn thực hiện hồ sơ đăng ký thành lập doanh nghiệp lần đầu (thực hiện tại đơn vị sự nghiệp công lập của tỉnh), tối đa 400 ngàn đồng/hợp đồng; hỗ trợ 50% chi phí sử dụng dịch vụ khai báo thuế, kê toán trong 2 năm đầu (tính từ thời điểm sau khi chuyển đổi) nhưng tối đa không quá 10 triệu đồng mỗi năm. Đây là động lực thúc đẩy thiết thực cho các DNNVV hình thành và đi vào hoạt động ổn định, cũng như phát triển lâu dài. Tuy nhiên, chính sách hỗ trợ xúc tiến thương mại của tỉnh chỉ dừng lại ở hỗ trợ chi phí tham gia hội chợ triển lãm xúc tiến thương mại trong nước theo Chương trình xúc tiến thương mại của tỉnh, vẫn còn rất hạn chế đối với DNSN.

Ở Cà Mau, Ủy ban nhân dân tỉnh Cà Mau quan tâm hỗ trợ DNNVV thông qua xúc tiến thương mại và hỗ trợ pháp lý. Quy chế phối hợp trong công tác hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Cà Mau được thể hiện tại quyết định số 20/2017/QĐ-UBND. Theo đó, các sở ban ngành phải phối hợp đồng bộ để hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp bao gồm phối hợp trong việc xây dựng thể chế, chính sách của tỉnh liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp; phối hợp xây dựng và khai thác cơ sở dữ liệu pháp luật phục vụ hoạt động của doanh nghiệp; phối hợp phổ biến, bồi dưỡng kiến thức pháp luật cho doanh nghiệp; phối hợp tiếp nhận kiến nghị của doanh nghiệp và hoàn thiện pháp luật và phối hợp tổ chức khảo sát nhu cầu hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp. Về xúc tiến thương mại, quyết định số 01/2020/QĐ-UBND ngày 17/01/2020 Ban hành Quy chế phối hợp trong thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, xúc tiến du lịch và hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Cà Mau. Các doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ nhiều nội dung liên quan đến xúc tiến thương mại như được cập nhật thông tin nhu cầu thị trường tiêu thụ hàng hóa, đề xuất giải pháp tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Các cơ quan liên quan sẽ phối hợp để tổ chức hội chợ, triển lãm giới thiệu các sản phẩm và định hướng xuất khẩu trong nước và nước ngoài; hỗ trợ tuyên truyền, quảng bá thương hiệu hàng hóa, các sản phẩm đặc trưng của tỉnh. Ngoài ra, tổ chức các hoạt động truyền thông, các hoạt động xúc tiến thương mại thông qua báo giấy, báo điện tử, truyền thanh, truyền hình, ấn phẩm... tổ chức đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn kỹ năng phát triển thị trường; xây dựng chương trình phát triển thị trường trong và ngoài nước. Các DNNVV hay DNSN đều rất cần những hỗ trợ về đầu ra sản phẩm để tiếp cận được nhiều khách hàng, gia tăng doanh thu. Những chính sách này giúp cải thiện năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

Tại tỉnh Đồng Tháp, chính quyền địa phương lại quan tâm theo hướng hỗ trợ tiếp cận tín dụng cho DNNVV. Đề án thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp

nhỏ và vừa tỉnh Đồng Tháp đã được thông qua từ năm 2014. Đến năm 2017, Quỹ này đổi tên thành “Quỹ Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa và hỗ trợ khởi nghiệp tỉnh Đồng Tháp”. Tiếp cận tín dụng là cơ hội để các DNNVV nói chung và DNSN nói riêng có đủ nguồn vốn để đầu tư SXKD, mở rộng quy mô hay đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ phù hợp với nhu cầu thực tế. Quỹ bảo lãnh tín dụng là giải pháp hỗ trợ hữu ích cho DNSN tiếp cận được các nguồn tài trợ tín dụng khi không có đủ tài sản đảm bảo theo quy định của các tổ chức tín dụng.

Tỉnh Sóc Trăng đã ban hành Nghị quyết số 03/2018/NQ-HĐND ngày 10/07/2018 Ban hành Quy định Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng. Các chính sách hỗ trợ quy định trong Nghị quyết này bao gồm nhiều khía cạnh hỗ trợ doanh nghiệp từ lúc thành lập đến quá trình hoạt động. Các doanh nghiệp chuyển đổi từ hộ kinh doanh hoặc khởi nghiệp sáng tạo sẽ được ưu đãi lệ phí đăng ký thành lập, hỗ trợ thủ tục hành chính thuế và chế độ kê toán, lệ phí môn bài. Riêng DNSN sẽ được hướng dẫn thủ tục thuế và chế độ kê toán đơn giản, theo quy định hiện hành. Ké đó, DNNVV được hỗ trợ tiếp cận các thông tin phục vụ SXKD với sự phối hợp của các Sở, ban ngành liên quan. Về phát triển nguồn nhân lực, tỉnh hỗ trợ nâng cao năng lực quản trị cho chủ doanh nghiệp và đào tạo nghề cho lao động. Chủ DNNVV sẽ được hỗ trợ học phí khi tham gia các khóa học về khởi sự kinh doanh và quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là đối tượng DNNVV do nữ giới làm chủ. Đối tượng DNNVV do nữ giới làm chủ đang được khuyến khích và nhận được sự hỗ trợ cần thiết để ổn định hoạt động. Song song đó, DNNVV cũng được hỗ trợ chi phí đào tạo trực tiếp tại doanh nghiệp, chi phí khi cho người lao động tham gia các khóa đào tạo trình độ sơ cấp hoặc chương trình đào tạo dưới 3 tháng. Về hỗ trợ tiếp cận tín dụng, đối tượng chỉ là DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Tuy nhiên, chính sách ở đây lại rất khả thi khi ứng dụng, các DNNVV sẽ được tư vấn xây dựng phương án SXKD khả thi để tiếp cận được nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng trên địa bàn. Đồng thời, các doanh nghiệp còn được tham gia vào các chương trình kết nối với ngân hàng. Chính sách này giải quyết được khó khăn chính của các DNNVV khi tiếp cận vốn vay là không có phương án kinh doanh khả thi, một phần bắt buộc trong hồ sơ vay vốn. Sau cùng, các DNNVV được hỗ trợ kết nối thị trường, xúc tiến thương mại. Ngoài chính sách hỗ trợ tham gia các hội chợ, triển lãm trong nước, tỉnh Sóc Trăng còn quan tâm tư vấn và hỗ trợ chi phí đăng ký bảo hộ nhãn hiệu cho sản phẩm địa phương.

Có thể thấy các tỉnh, thành phố tại vùng DBSCL đã rất tích cực triển khai các văn bản trung ương để áp dụng tại địa phương, có sự điều chỉnh phù hợp với ngành nghề trọng điểm và khả năng của tỉnh. Tuy nhiên, đến nay, vẫn còn nhiều địa phương chưa có văn bản chính thức triển khai Nghị định số 39/2018/NĐ-CP. Mặt khác, các hỗ trợ

còn chung chung, chưa có chính sách dành riêng cho đối tượng DNSN, vốn chiếm tỷ lệ rất cao trong nhóm doanh nghiệp tại DBSCL.

2.2 LUẬC KHẢO NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM VỀ DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ

Nhiều nghiên cứu của các quốc gia đã và đang phát triển trên thế giới đã cho thấy tầm quan trọng của việc phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa đối với nền kinh tế. Nghiên cứu của Pfeffermann (2001) đã nhấn mạnh tầm quan trọng của các doanh nghiệp tư nhân, chủ lực là các DNSN trong việc xóa đói giảm nghèo ở các quốc gia đang phát triển. Tại Việt Nam cũng đã có rất nhiều nghiên cứu được thực hiện để đánh giá vai trò và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Một số nghiên cứu tiêu biểu có thể kể đến như nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) đã chỉ ra rằng DNNVV với mức độ đầu tư không lớn, linh hoạt, rất phù hợp cho phát triển kinh tế tư nhân. DNNVV là phương thức phù hợp và hữu hiệu để huy động nguồn lực từ dân cho phát triển kinh tế. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu của Lê Duy Bình (2017) đã khẳng định các DNSN có vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Đặc biệt, DNSN được xem là một giải pháp hữu hiệu để làm giảm tình trạng đói nghèo và tình trạng thất nghiệp.

Thật vậy, các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa không chỉ đáp ứng sự đa dạng trong lĩnh vực hoạt động từ sản xuất công nghiệp, xây dựng, thương mại, dịch vụ, ... mà còn chiếm số lượng lớn trong tổng số doanh nghiệp hoạt động tại các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa tác động đến nền kinh tế thông qua việc giải quyết vấn đề việc làm cho người lao động góp phần cải thiện đời sống xã hội. Với lợi thế quy mô nhỏ, nên các DNSN dễ dàng phân tán khắp cả nước từ nông thôn đến thành thị qua đó khai thác tiềm năng thế mạnh của từng vùng, thúc đẩy cân bằng phát triển các khu vực trong cả nước để đảm bảo phân phối thu nhập giữa các vùng, đóng góp vào phát triển kinh tế của địa phương. Ở những nền kinh tế có đặc điểm phát triển khác nhau vai trò của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa được thể hiện ở các mức độ khác nhau. Các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa tồn tại như một bộ phận không thể thiếu của nền kinh tế mỗi quốc gia.

Chủ đề liên quan đến các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa cũng được nhiều nhà nghiên cứu trong và ngoài nước quan tâm. Qua việc tổng quan các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, nhóm nghiên cứu sẽ trình bày các nhân tố có tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau như sau:

2.2.1 Nhân tố quy mô doanh nghiệp

Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng nhân tố quy mô có tác động mạnh đến

hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Cụ thể, các kết quả nghiên cứu của các tác giả Thái Thanh Hà (2009), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Amornkitvikai et al. (2014), Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014), Charoenrat and Harvie (2017) đã chỉ ra rằng quy mô có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có quy mô nhỏ thường không có khả năng tận dụng lợi thế kinh tế quy mô, khó tiếp cận tín dụng để mở rộng đầu tư, thiếu nguồn nhân lực có trình độ, ... nên hiệu quả hoạt động của các công ty này thấp. Mặt khác, các công ty quy mô lớn thường tận dụng được lợi thế kinh tế quy mô và phạm vi, có nguồn nhân lực dồi dào. Những đặc điểm này cho phép các công ty lớn hơn có hiệu quả hoạt động vượt trội hơn so với các công ty có quy mô nhỏ (Penrose, 1959).

Tuy nhiên, các tác giả Hoxha (2009), Reid (1993), Majumdar (1997) đã có kết quả nghiên cứu trái ngược với các nghiên cứu trên. Các tác giả này đã chỉ ra rằng nhân tố quy mô của DSN ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các công ty. Điều này có nghĩa là lợi nhuận sẽ giảm dần khi công ty mở rộng quy mô. Mối tương quan nghịch giữa quy mô doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp có thể được lý giải như sau: Các doanh nghiệp có quy mô lớn có thể gặp khó khăn trong việc điều chỉnh hoạt động SXKD theo nhu cầu của thị trường; trong khi việc phát triển linh hoạt các công nghệ sản xuất với quy mô hiệu quả tối thiểu thấp hơn đáng kể cho phép các doanh nghiệp nhỏ cạnh tranh tốt hơn. Ngoài ra, quy mô gia tăng có xu hướng liên quan đến tình trạng quan liêu hóa cao hơn.

2.2.2 Nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp

Mối quan hệ giữa thời gian hoạt động của doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động luôn là một lĩnh vực nghiên cứu được rất nhiều các nhà nghiên cứu quan tâm. Trên thực tế, đã có nhiều nghiên cứu liên quan đến mối quan hệ giữa thời gian hoạt động của công ty và hiệu quả hoạt động của công ty. Tuy nhiên, các nhà nghiên cứu đã đưa ra các kết quả trái ngược nhau. Trong khi một số tác giả cho rằng các công ty hoạt động càng lâu năm thì hiệu quả hoạt động càng cao, những tác giả khác lại chỉ ra mối quan hệ ngược lại.

Các nghiên cứu của các tác giả Yegon et al. (2015), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Charoenrat and Harvie (2017), Amornkitvikai et al. (2014) đã kết luận rằng nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của họ. Có nhiều ý kiến cho rằng hầu hết các doanh nghiệp mới thành lập đều gặp phải những khó khăn trong giai đoạn đầu khởi nghiệp như rủi ro lớn hơn và khả năng thất bại cao hơn. Theo kết quả nghiên cứu của tác giả Stinchcombe (1965), các tổ chức mới thành lập dễ thất bại hơn vì họ chưa có nhiều kinh nghiệm, thiếu các mối quan hệ đối tác đáng tin cậy và chưa có được nhóm khách hàng trung thành. Do đó, các công ty mới có hiệu quả hoạt động thấp hơn so với các công ty đã

tồn tại lâu năm trên thị trường. Bên cạnh đó, các công ty hoạt động lâu năm trên thị trường thường đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm, hiểu biết sâu hơn về diễn biến thị trường, tạo được vị thế thị trường vững vàng và có được mạng lưới kinh doanh rộng lớn, trên cơ sở đó, các doanh nghiệp này thường có hiệu quả kinh doanh tốt hơn và hiệu quả hoạt động cao hơn.

Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu của hai tác giả Madhok and Osegowitsch (2000) đã chỉ ra rằng nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp có thể giúp các doanh nghiệp đã tồn tại lâu năm nâng cao hiệu quả hoạt động nhưng cũng có thể kìm hãm hoạt động của các doanh nghiệp đó. Kết quả nghiên cứu của các tác giả Hoxha (2009), Purmiyati et al. (2018), Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014) đã chứng minh rằng thời gian hoạt động của doanh nghiệp có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, hay nói cách khác, các doanh nghiệp đã tồn tại lâu năm trên thị trường có hiệu quả hoạt động trung bình thấp hơn các doanh nghiệp còn non trẻ. Nghiên cứu của hai tác giả Hannan and Freeman (1989) đã cho thấy rằng các công ty lâu đời, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy trình SXKD cố định, thường ít chấp nhận thay đổi các thói quen đã được tạo ra từ trước, có tính bảo thủ cao, và thiếu linh hoạt trong hoạt động SXKD. Do đó các tổ chức này sẽ khó thích nghi trong thị trường thường xuyên biến động và luôn thay đổi theo thời gian (Ahuja and Majumdar, 1998).

2.2.3 Nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp

Lý thuyết vốn nhân lực được sử dụng rộng rãi để giải thích hiệu quả hoạt động của công ty. Vốn nhân lực được coi là một nhân tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp thông qua việc giúp nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động của họ (Bartel, 1989). Do đó, việc kiểm soát tác động của vốn nhân lực đối với hoạt động của doanh nghiệp trở thành một yêu cầu quan trọng. Đã có nhiều nghiên cứu thực nghiệm về mối liên hệ giữa vốn nhân lực và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các tác giả thường tập trung nghiên cứu mối liên hệ giữa vốn nhân lực và hiệu quả hoạt động của các công ty có quy mô lớn, nên ít có nghiên cứu về mối liên hệ giữa vốn nhân lực và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp có quy mô nhỏ (Sels et al., 2006).

Trong các tài liệu chuyên sâu về đề tài vốn nhân lực và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, tùy thuộc vào sự sẵn có của dữ liệu và lựa chọn của tác giả, các chỉ số đại diện cho vốn nhân lực đã được sử dụng như số năm đi học, kinh nghiệm làm việc, kinh nghiệm quản lý, đào tạo tại chỗ, Tuy nhiên, chỉ số vốn nhân lực được sử dụng thường xuyên nhất là trình độ học vấn. Theo hai tác giả Cooper and Gimeno-Gascon (1992), giáo dục liên quan đến kiến thức, kỹ năng, khả năng giải quyết vấn đề, kỷ luật, tạo động lực và sự tự tin. Trình độ học vấn cao hơn có thể nâng cao khả năng tiếp thu và giải mã các thông tin thị trường. Liên quan đến hiệu quả hoạt động của doanh

nghiệp, chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn cao có khả năng kết hợp các nhân tố đầu vào một cách hợp lý để tạo ra mức đầu ra mong muốn.

Trên thực tế vốn nhân lực là nhân tố quan trọng góp phần tạo nên thành công và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các tác giả Hoxha (2009), Thái Thanh Hà (2009), Quan Minh Nhựt (2010), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Yegon et al. (2015), Purmiyati et al. (2018), Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019) đều đã tìm thấy mối quan hệ cùng chiều giữa trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Thông thường với trình độ học vấn càng cao, các quyết định của lãnh đạo sẽ mang đến những cơ hội thành công nhiều hơn. Trình độ học vấn càng cao, lãnh đạo doanh nghiệp sẽ bỏ trí nguồn lực cho sản xuất hiệu quả hơn. Tác giả Honig (2001) cũng đã nghiên cứu mức độ tác động của vốn nhân lực (khi chủ doanh nghiệp được đào tạo chính quy) đến hoạt động kinh doanh. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng các đặc điểm về vốn con người của chủ sở hữu DNSN có mối liên hệ chặt chẽ với thành công của họ. Ngược lại, các đặc điểm về vốn con người của chủ sở hữu các công ty lớn hơn được cho là ít quan trọng hơn. Lý do là vì các DNSN sử dụng rất ít nhân viên, nên một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của doanh nghiệp là nền tảng giáo dục của chính chủ doanh nghiệp đó. Các chủ DNSN đóng vai trò quan trọng trong việc tổ chức sản xuất hàng hóa và dịch vụ trong các doanh nghiệp của họ. Chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn cao sẽ có khả năng quản lý công ty và tối đa hóa sản lượng với các đầu vào đã có. Chính vì vậy, sự thành công hay thất bại của công ty là do chính chủ doanh nghiệp quyết định.

Tuy nhiên, không phải tất cả các nghiên cứu trước đây đều tìm thấy mối quan hệ cùng chiều giữa trình độ giáo dục của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động. Kết quả nghiên cứu của hai tác giả Alvarez and Crespi (2003) đã kết luận rằng trình độ giáo dục của chủ sở hữu doanh nghiệp ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả này có thể được giải thích bằng cách giả định rằng chủ doanh nghiệp có lịch làm việc với khoảng thời gian cố định (Oi, 1983), do đó chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn cao có thể có chi phí cơ hội cao hơn cho việc giám sát và họ sẽ ít tập trung vào các hoạt động giám sát này. Chính vì vậy, hiệu quả hoạt động của công ty có thể bị ảnh hưởng tiêu cực khi chủ doanh nghiệp ít dành thời gian giám sát công việc của nhân viên.

2.2.4 Nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp

Kinh nghiệm của nhà quản lý có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Một nhà quản lý nhiều kinh nghiệm sẽ có khả năng dẫn dắt doanh nghiệp vượt qua khó khăn và phát triển lớn mạnh hơn. Nghiên cứu của Purmiyati et al. (2018) đã sử dụng DEA và hồi quy Tobit để đo lường hiệu quả hoạt động và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của 135 DNSN ở miền Đông Java,

Indonesia. Các tác giả này đã chỉ ra kinh nghiệm quản lý của lãnh đạo và của chủ doanh nghiệp là nhân tố có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của các DNSN. Hai tác giả Irz and Mckenzie (2003) đã nghiên cứu về hiệu quả hoạt động trong nuôi thủy sản của các cơ sở nuôi ở Philippines. Hai tác giả đã sử dụng hàm sản xuất biên ngẫu nhiên và chỉ ra rằng những hộ nông dân có kinh nghiệm trong giám sát hoạt động của cơ sở nuôi thường xuyên đạt được mức hiệu quả kỹ thuật cao hơn.

Tại Việt Nam, cũng đã có nhiều nghiên cứu liên quan đến mối quan hệ giữa kinh nghiệm quản lý của lãnh đạo/chủ doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Nguyễn Minh Tân và cộng sự (2015), Trần Thụy Ái Đông và Thạch Kim Khánh (2017) cũng cho rằng nhân tố kinh nghiệm sản xuất đóng góp tích cực vào việc cải thiện hiệu quả hoạt động của nông hộ. Theo kết quả nghiên cứu của hai tác giả Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), nếu chủ doanh nghiệp có số năm làm quản lý càng nhiều thì họ sẽ có khả năng xử lý những biến động về kinh tế cũng như những dự đoán về những biến động trong tương lai sẽ tốt hơn, từ đó góp phần giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

2.2.5 Nhân tố tham gia hiệp hội kinh tế của doanh nghiệp

Các hợp tác xã đã và đang đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các hộ SXKD nhỏ lẻ tiếp cận thị trường, tín dụng và thông tin. Đặc biệt, các hợp tác xã nông nghiệp ở Hoa Kỳ và Tây Âu đã đóng vai trò kinh tế quan trọng trong việc mang lại lợi nhuận và sức cạnh tranh cho những hộ nông dân độc lập (Chaddad et al., 2005). Các hợp tác xã ở những nước này được thành lập với tư cách là nhà cung cấp dịch vụ và chủ yếu nhằm mục đích chống lại sức mạnh thị trường của các đối tác thương mại của nhà sản xuất, duy trì các lựa chọn thị trường và giảm thiểu rủi ro cho các hộ sản xuất. Chính phủ cũng đã có những chính sách hỗ trợ các hợp tác xã để khuyến khích vai trò điều phối thị trường của các hợp tác xã trong kinh doanh nông sản (Staatz, 1987, 1989).

Trong các tài liệu về nghiên cứu về hiệu quả hoạt động, có những công trình thực nghiệm cho thấy vai trò tích cực của việc là thành viên trong các tổ chức sản xuất hoặc hợp tác xã trong việc giảm thiểu tình trạng hoạt động kém hiệu quả (Binam et al., 2005; Chirwa, 2003; Idiong, 2007; Jaime and Salazar, 2011). Các hợp tác xã hỗ trợ các hộ SXKD nhỏ lẻ tiếp cận với thị trường đầu vào và đầu ra. Các hợp tác xã, với tư cách là nhà tổ chức sản xuất, có nhiệm vụ cung cấp đầu vào cùng với việc cung cấp các dịch vụ phụ trợ và tạo điều kiện cho nông dân liên kết với các nhà cung cấp dịch vụ khuyến nông; do đó, các thành viên được kỳ vọng sẽ hoạt động hiệu quả hơn về mặt kỹ thuật. Các thành viên trong hợp tác xã sẽ thuận lợi hơn trong việc tối đa hóa đầu ra từ các nhân tố đầu vào nhất định, từ đó, nâng cao hiệu quả hoạt động của các thành viên. Abate et al. (2014) cũng đã thực hiện nghiên cứu nhằm đánh giá tác động của các hợp tác xã nông nghiệp đối với hiệu quả kỹ thuật của các hộ nông dân nhỏ tại Ethiopia. Kết

quả cho thấy khi các thành viên của các hợp tác xã nông nghiệp nhận được các dịch vụ hỗ trợ từ hợp tác xã thì các thành viên này sẽ có hiệu quả kỹ thuật cao hơn. Bởi vì các hợp tác xã nông nghiệp giúp tăng cường khả năng tiếp cận các đầu vào sản xuất và tạo điều kiện cho các thành viên liên kết khuyến nông. Kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng việc tăng cường tham gia vào các hợp tác xã nông nghiệp sẽ cải thiện hiệu quả hoạt động của các hộ nông dân có quy mô sản xuất nhỏ.

Nghiên cứu của hai tác giả Charoenrat and Harvie (2017) đã áp dụng phương pháp DEA và mô hình hồi quy Tobit hai giới hạn để đo lường hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Thái Lan và xác định các nhân tố đặc thù đóng góp vào hiệu quả hoạt động của công ty vào các năm 1997 và 2007. Kết quả thực nghiệm cho thấy các doanh nghiệp sản xuất quy mô nhỏ và vừa tại Thái Lan đang là thành viên của hợp tác xã sẽ có hiệu quả hoạt động cao hơn các công ty không tham gia bất kỳ hiệp hội hay hợp tác xã nào. Các nghiên cứu trong nước như nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) trên địa bàn thành phố Cần Thơ, nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019) trên địa bàn tỉnh Bến Tre cũng đều kết luận rằng nhân tố tham gia hiệp hội kinh tế của doanh nghiệp có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của DNNVV tại Việt Nam.

2.2.6 Nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất kinh doanh

Nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước đã chứng minh rằng nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ trong SXKD cũng là một trong những nhân tố đóng góp đáng kể trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho các doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu của Amara et al. (1999) đã chỉ ra rằng kinh nghiệm canh tác và việc ứng dụng các công nghệ trong sản xuất đều là những nhân tố quan trọng giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của các nông hộ. Và khi những hộ nông dân canh tác hiệu quả, họ có khả năng tạo ra lợi nhuận cao hơn và từ đó sẽ tái đầu tư vào các hoạt động cải tiến công nghệ và ứng dụng nhiều công nghệ hiện đại vào hoạt động canh tác của họ. Kết quả nghiên cứu của hai tác giả Alvarez and Crespi (2003) cũng cho thấy rằng hiệu quả hoạt động gắn liền với kinh nghiệm của người lao động, với việc hiện đại hóa cơ sở vật chất và đổi mới sản phẩm. Nghiên cứu của Fernández-Menéndez et al. (2009) cũng cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động tích cực của việc sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp Tây Ban Nha. Các doanh nghiệp có khả năng ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông vào các hoạt động quản lý chung, hoạt động sản xuất, mua hàng hoặc bán hàng sẽ có hiệu quả hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp chưa ứng dụng được các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào SXKD. Việc ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông vào hoạt động SXKD làm giảm chi phí giao dịch vì nó tạo điều kiện thuận lợi cho sự hợp tác giữa các công ty và giữa các bộ phận khác nhau của cùng một công ty. Qua đó, các doanh nghiệp sẽ có

những cải tiến đáng kể về hiệu quả hoạt động, giảm chi phí, tăng tốc độ vận chuyển hàng hóa trên thị trường và quản lý các giao dịch. Đối với các công ty chuyên cung cấp dịch vụ, việc ứng dụng khoa học công nghệ càng đóng vai trò quan trọng hết sức quan trọng. Kết quả nghiên cứu của Masud et al. (2019) đã chỉ ra rằng hiệu quả hoạt động của các tổ chức bảo hiểm nhân thọ ở Malaysia được cải thiện chủ yếu là do nhờ vào sự thay đổi công nghệ.

Các nghiên cứu trong nước như nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019) đã tìm ra được 06 nhân tố có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bến Tre, bao gồm: Đặc điểm doanh nghiệp, đặc điểm chủ doanh nghiệp, vốn, mối quan hệ xã hội, chính sách hỗ trợ, hoạt động đổi mới. Cụ thể hơn, hoạt động của doanh nghiệp trên địa bàn hiện nay chịu sự tác động mạnh của công nghệ thông tin, trong đó cơ sở hạ tầng thông tin là một trong những nhân tố tác động trực tiếp đến công tác quản trị cũng như hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, việc phát triển cơ sở hạ tầng và ứng dụng công nghệ thông tin có ý nghĩa quan trọng trong bối cảnh hiện nay. Phát triển cơ sở hạ tầng, triển khai và ứng dụng nền tảng công nghệ thông tin trong bối cảnh hiện nay sẽ giúp nâng cao hiệu quả quản trị nguồn lực thông tin doanh nghiệp, nhờ đó, nâng cao hiệu quả kỹ thuật và thúc đẩy hoạt động SXKD chung của các DNNVV trên địa bàn tỉnh Bến Tre. Nghiên cứu này cũng đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp như các doanh nghiệp trên địa bàn cần chủ động trong việc tìm kiếm nguồn nguyên liệu, sử dụng hiệu quả các trang thiết bị công nghệ đã đầu tư, cải tiến trang bị kỹ thuật công nghệ phù hợp với khả năng sản xuất của doanh nghiệp, đảm bảo tính hệ thống và đồng bộ.

2.2.7 Nhân tố giới tính của chủ doanh nghiệp

Mối liên hệ giữa giới tính của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ngày càng được các nhà nghiên cứu quan tâm bởi vì sự khác biệt giữa nam và nữ trong phong cách lãnh đạo, trong mối quan tâm, trong tính cách có thể tác động đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu của Yegon et al. (2015) đã chứng minh rằng giới tính của chủ hộ sản xuất có mối liên hệ cùng chiều với sự kém hiệu quả kỹ thuật trong sản xuất đậu tương. Hay nói cách khác, hộ sản xuất đậu tương do nam làm chủ hộ sản xuất kém hiệu quả hơn so với hộ sản xuất do nữ làm chủ hộ.

Tuy nhiên, các tác giả Due and Gladwin (1991), Akinwumi and Djato (1997), Hernandez-Trillo et al. (2005), Otitoju and Arene (2010), Yiadom-Boakye et al. (2013) đã có kết quả nghiên cứu hoàn toàn trái ngược với nghiên cứu trên. Yiadom-Boakye et al. (2013) cho rằng chủ nông hộ là nam trồng lúa tương đối hiệu quả hơn so với chủ nông hộ là nữ. Sự khác biệt về giới tính trong hiệu quả hoạt động đã được chứng minh là do sự khác biệt về cường độ sử dụng các nhân tố đầu vào sản xuất (như

phân bón, phân chuồng, đất đai và lao động, tín dụng, đào tạo khuyến nông và trình độ học vấn) hơn là do sự khác biệt về hiệu quả hoặc phong cách quản lý của nam và nữ (Quisumbing, 1996). Do nữ chủ hộ ít có khả năng tiếp cận với tín dụng để tài trợ cho việc mua các vật tư đầu vào, đặc biệt là trang bị máy móc kỹ thuật hiện đại, do đó, họ có xu hướng sản xuất ít hơn và đa phần cây trồng của họ sẽ được tiêu thụ trong gia đình, hơn là đem bán ra thị trường (Gladwin, 2002). Kết quả thống kê cũng cho thấy phụ nữ có trình độ học vấn tương đối thấp hơn, có diện tích đất canh tác nhỏ hơn, sử dụng ít phân bón hơn và có năng suất tương đối nhỏ hơn và tổng doanh thu thấp hơn so với nam. Những điều này có thể là nguyên nhân dẫn đến sự kém hiệu quả trong hoạt động của các cơ sở trồng lúa do nữ làm chủ hộ. Kết quả nghiên cứu của Otitoju and Arene (2010) cũng chỉ ra rằng các hộ do nam làm chủ hộ hoạt động ít kém hiệu quả hơn so với các hộ do nữ làm chủ hộ. Kết quả nghiên cứu của Hernandez-Trillo et al. (2005) khẳng định rằng nhân tố giới tính có tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, cụ thể chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp do nam đứng đầu cao hơn chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp do nữ đứng đầu.

2.2.8 Nhân tố tỷ lệ chi phí trên doanh thu của doanh nghiệp

Davidova and Latruffe (2007) đã đưa ra phân tích đầu tiên về mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính và hiệu quả kỹ thuật trong canh tác tại Trung và Đông Âu trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Kết quả chỉ ra rằng rủi ro tài chính là nguyên nhân dẫn đến sự kém hiệu quả đối với tất cả các trang trại chăn nuôi của công ty do những khó khăn trong việc điều chỉnh hoạt động. Tuy nhiên, các kết quả thực nghiệm không ủng hộ phương pháp tiếp cận lý thuyết đại diện đối với các trang trại trồng trọt riêng lẻ, kết quả thực nghiệm cho thấy sự gia tăng đòn bẩy tài chính có mối liên hệ tích cực đến điểm hiệu quả kỹ thuật của các trang trại đó. Cũng trong năm 2007, nghiên cứu hai tác giả Tian and Estrin (2007) cũng khẳng định rằng sự gia tăng các khoản vay ngân hàng dẫn đến sự gia tăng quy mô đặc quyền của quản lý và dòng tiền tự do, dẫn đến làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Về các nghiên cứu trong nước liên quan đến chủ đề này, nghiên cứu của hai tác giả Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) cho rằng doanh thu của doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Cần Thơ, trung tâm của ĐBSCL.

Tuy nhiên có một vài nghiên cứu lại cho rằng việc các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất có tiềm lực tài chính mạnh đầu tư nhiều vào đào tạo lao động lành nghề, quản lý, trang bị máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ đồng bộ sẽ giúp các doanh nghiệp này nâng cao chất lượng, công dụng, giá trị cảm quan của sản phẩm cũng như làm ra nhiều sản phẩm độc đáo hơn. Do đó, việc đầu tư nhiều vào tài sản cố định, nguồn nhân lực và các hoạt động đổi mới tuy sẽ làm tỷ lệ tổng chi phí trên doanh

thu của các doanh nghiệp này càng cao, nhưng điều này có thể giúp các doanh nghiệp tăng điểm hiệu quả kỹ thuật.

2.2.9 Các nhân tố khác tác động đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Ngoài các nhân tố kể trên, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp còn chịu sự tác động của các nhân tố khác như tay nghề của lao động, địa điểm, giá trị tài sản cố định, chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng, loại hình sở hữu doanh nghiệp, đầu tư nước ngoài, xuất khẩu, ...

Kết quả của nghiên cứu của Amornkitvikai et al. (2014) chỉ ra rằng vị trí của doanh nghiệp ở Bangkok, vốn đầu tư nước ngoài và hỗ trợ của chính phủ có mối tương quan đáng kể và tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nghiên cứu của Charoenrat and Harvie (2017) cũng kết luận rằng trình độ tay nghề của lao động, địa điểm, loại hình sở hữu doanh nghiệp, việc tham gia vào các hợp tác xã, đầu tư nước ngoài và xuất khẩu là những nhân tố quan trọng góp phần vào việc tăng hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất của Thái Lan. Nghiên cứu của Purmiyati et al. (2018) kết luận rằng lợi nhuận, vốn, đòn bẩy tài chính, khả năng tiếp cận chương trình tín dụng của chính phủ và thời gian thực hiện tín dụng có ảnh hưởng tích cực và đáng kể đến mức hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp.

Nghiên cứu trong nước của tác giả Quan Minh Nhựt (2009) đã chỉ ra rằng các công ty xay xát lúa gạo hoạt động hiệu quả hơn các công ty chế biến thủy sản vì họ phân bổ chi phí hiệu quả hơn. Vào năm tiếp theo, tác giả Quan Minh Nhựt (2010) cũng thực hiện nghiên cứu về các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp thủy sản ở ĐBSCL. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng tín dụng, loại hình doanh nghiệp và quy mô vốn được coi là những nhân tố chính ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp thủy sản tại địa bàn nghiên cứu. Bên cạnh đó, nghiên cứu của hai tác giả Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) cho rằng việc tiếp cận các chính sách khuyến khích quốc gia có ảnh hưởng đến hiệu quả của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Cần Thơ, trung tâm của ĐBSCL.

Tóm lại, từ việc tổng quan các nghiên cứu thực nghiệm trước đây, nhóm nghiên cứu nhận thấy hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều nhân tố, trong đó có thể kể đến nhân tố quy mô, thời gian hoạt động của doanh nghiệp, trình độ học vấn, kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp, tay nghề lao động, ứng dụng khoa học công nghệ vào SXKD, địa điểm, tổng doanh thu, giá trị tài sản cố định, chính sách hỗ trợ tiếp cận tín dụng, loại hình sở hữu, tham gia hiệp hội kinh tế, đầu tư nước ngoài, xuất khẩu. Ngoài ra, tùy theo lĩnh vực, ngành nghề, phạm vi không gian, phạm vi thời gian, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp có thể chịu tác động của các nhân tố khác mà nghiên cứu này chưa đề cập đến.

CHƯƠNG 3

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN

3.1.1 Cơ sở lý luận về doanh nghiệp siêu nhỏ

3.1.1.1 Khái niệm về doanh nghiệp siêu nhỏ tại Việt Nam

Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 30/06/2009 về “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa” đã đưa ra khái niệm về DNNVV như sau: DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy 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).

Khái niệm về DNNVV dần được hoàn thiện và công nhận như một khái niệm chung tại Việt Nam thông qua Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa ban hành ngày 12/6/2017. Cụ thể, DNNVV bao gồm doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa, có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 200 người và đáp ứng một trong hai tiêu chí về tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng và tổng doanh thu của năm trước liền kề không quá 300 tỷ đồng.

Căn cứ Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa có hiệu lực từ ngày 01/01/2018 và Nghị định 39/2018/NĐ-CP của Chính phủ về “Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa” có hiệu lực từ ngày 11/03/2018, các tiêu chí phân loại DNNVV được dựa trên số lượng lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm; tổng nguồn vốn hoặc tổng doanh thu năm trước liền kề.

Bảng 3.1 trình bày các tiêu chí phân loại DNNVV và đây là cơ sở để các chính quyền địa phương, các sở ban ngành có liên quan giám sát hoạt động của nhóm DNNVV tại Việt Nam:

Bảng 3.1 Tiêu chí xác định doanh nghiệp siêu nhỏ

Khu vực	Số lao động	Tổng Doanh thu	Tổng nguồn vốn
I. Nông, lâm nghiệp, thủy sản	≤10 người	≤3 tỷ	≤3 tỷ
II. Công nghiệp và xây dựng	≤10 người	≤3 tỷ	≤3 tỷ
III. Thương mại và dịch vụ	≤10 người	≤10 tỷ	≤3 tỷ

Nguồn: Nghị định 39/2018/NĐ-CP của Chính phủ về “Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa”

3.1.1.2 Đặc điểm của doanh nghiệp siêu nhỏ

a) Đặc điểm về hoạt động

Tính năng động, linh hoạt với sự biến động nhu cầu của thị trường. Quy mô nhỏ và vừa, bộ máy quản lý gọn nhẹ, dễ dàng tìm kiếm và đáp ứng những yêu cầu có hạn trong những thị trường chuyên môn hóa. Mặt khác, doanh nghiệp có mối liên hệ trực

tiếp với thị trường và người tiêu thụ nên có phản ứng nhanh nhạy với sự biến động của thị trường. Hoạt động của DNSN thiếu vững chắc, thiếu liên kết và dễ bị tác động bởi những biến động vĩ mô. Với ưu thế linh hoạt, cơ cấu ngành nghề đa dạng, đáp ứng được nhiều nhu cầu của thị trường nhưng do khả năng tài chính hạn chế doanh nghiệp dễ bị tác động của yếu tố vĩ mô trên thị trường như tình trạng suy thoái, lạm phát, giá dầu mỏ tăng cao, ... nên dễ làm các doanh nghiệp rơi vào tình trạng bế tắc, phá sản.

b) Đặc điểm về tổ chức, quản lý

DNSN được tạo lập dễ dàng, quản lý theo quy mô hộ gia đình. Để thành lập một doanh nghiệp với quy mô nhỏ và vừa chỉ cần một số vốn đầu tư ban đầu, mặt bằng sản xuất, quy mô nhà nhà xưởng không lớn. Các doanh nghiệp rất linh hoạt trong việc học hỏi, phát triển và tránh những thiệt hại to lớn do môi trường khách quan tác động.

DNSN khó thu hút được nhà quản lý và lao động giỏi. Với quy mô SXKD không lớn, tài chính hạn chế và sản phẩm tiêu thụ không nhiều, DNSN khó có thể trả lương cao cho người lao động, đặc biệt là tìm kiếm nhân tài phục vụ cho công tác điều hành, quản lý.

Trình độ quản lý của DNSN thấp dẫn đến hạn chế trong việc tiếp cận thông tin, tiếp cận thị trường. Doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong tiếp cận thông tin thị trường, tiếp cận công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý tiên tiến. Do đó, trình độ quản lý của đội ngũ điều hành trong các doanh nghiệp bị hạn chế. Cho nên các doanh nghiệp chỉ quan tâm đến thị trường truyền thống và những khách hàng thường xuyên của mình mà không quan tâm đến việc cung cấp và mở rộng ra thị trường mới.

Văn hóa trong các doanh nghiệp chưa được chú trọng. Các DNSN Việt Nam hiện nay chưa chú trọng về các giá trị văn hóa như chuẩn mực đạo đức, triết lý kinh doanh, hành vi, tư tưởng kinh doanh và phương thức quản lý, chủ yếu là do người đứng đầu các doanh nghiệp đặt ra. Hơn nữa, trong các doanh nghiệp do số lượng công nhân và quy mô còn khá nhỏ nên hầu như vấn đề này ít được chú trọng, thậm chí không cần thiết đối với người quản lý doanh nghiệp.

c) Đặc điểm về tài chính

DNSN có quy mô vốn thấp là nguyên nhân của những bất lợi trong hoạt động về quy mô doanh nghiệp không lớn, khả năng tài chính hạn hẹp, ít được hưởng các khoản ưu đãi từ việc mua hàng. Trong trường hợp cần phải nhập các linh kiện của nước ngoài, DNSN thường thiếu ngoại tệ và không mua được trực tiếp thường phải thông qua nhà phân phối độc quyền trong nước nên giá cả đắt đỏ hơn. Bên cạnh đó, khả năng tài chính hạn hẹp nên khó có thể dành ra một khoản tiền đủ lớn để thực hiện chiến lược quảng bá cho thương hiệu cũng như cho sản phẩm, và do đó khó có khả năng vươn ra thị trường khu vực và thế giới. Quy mô vốn thấp cũng gây ra những bất lợi trong việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng. Vốn chủ sở hữu ít, do đó tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên

vốn vây thấp nên khả năng vay vốn của doanh nghiệp cũng rất hạn chế. Các DNSN thường thiếu tài sản thế chấp cho khoản tiền dự định vay. Ngay ở những nước phát triển như Mỹ, Nhật Bản, ... các ngân hàng cũng e ngại khi cho các DNSN vay vốn vì khả năng rủi ro rất lớn khi cho vay.

Ngoài ra, DNSN đặc biệt dễ bị tổn thương bởi các rào cản thương mại. Họ thường xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ với khối lượng nhỏ hơn các doanh nghiệp khác. Do đó chi phí cho mỗi đơn vị xuất khẩu của DNSN cao hơn các doanh nghiệp lớn hơn. Vì vậy, doanh nghiệp lớn hơn có năng suất cao hơn DNSN. Hiện nay, khoảng cách về năng suất giữa các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ có xu hướng tăng nhanh rõ rệt ở các nước đang phát triển so với các nước công nghiệp hóa. Các DNSN Việt Nam phụ thuộc rất lớn vào thị trường nội địa nên doanh thu thấp.

3.1.2 Khái quát về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Theo cách tiếp cận truyền thống, hiệu quả hoạt động được đo lường bằng các chỉ số tài chính như ROE, ROA, tốc độ tăng trưởng doanh thu, vòng quay tổng tài sản, ... Trong đề tài này, nhóm nghiên cứu tập trung phân tích hai chỉ số tài chính gồm tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA) và hệ số vòng quay tổng tài sản. Trong đó, chỉ số ROA là một trong những chỉ số thể hiện khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Chỉ số này cho biết mỗi đồng đầu tư vào tài sản sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản. Chỉ số ROA được tính bằng cách lấy lợi nhuận sau thuế chia tổng tài sản của doanh nghiệp. Về hệ số vòng quay tổng tài sản, hệ số này dùng để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng tài sản của công ty. Chỉ số này thể hiện với mỗi một đồng tài sản có bao nhiêu đồng doanh thu được tạo ra. Chỉ số này càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của công ty vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả. Hệ số vòng quay tổng tài sản được tính bằng cách lấy doanh thu thuần chia tổng tài sản bình quân. Trong vòng khoảng 30 năm trở lại đây, các nhà nghiên cứu đã sử dụng cách tiếp cận mới, dựa trên khái niệm về khái niệm về đường giới hạn khả năng sản xuất (Production Possibility Frontiers) được làm rõ và cụ thể hóa thành hiệu quả kỹ thuật (Technical Efficiency) và hiệu quả phân bổ (Allocative Efficiency) (Farrell, 1957).

Koopmans (1951) đưa ra khái niệm chính thức đầu tiên về hiệu quả kỹ thuật như sau: Doanh nghiệp đạt được điểm hiệu quả kỹ thuật khi và chỉ khi điểm hiệu quả đó là khả thi và không tồn tại điểm nào khác “tốt hơn” điểm đó. Như vậy, doanh nghiệp đạt được hiệu quả kỹ thuật chỉ có thể gia tăng sản lượng lên một mức cao hơn khi và chỉ khi doanh nghiệp đó phải gia tăng ít nhất một yếu tố đầu vào. hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp bất kỳ phản ánh mối quan hệ giữa lượng đầu ra (outputs) và đầu vào (inputs) của một tổ chức trong sự so sánh với giá trị đầu vào tối thiểu hay đầu ra tối đa mà tổ chức đó có thể đạt được (Land et al., 1992). Chính vì vậy, hiệu quả kỹ thuật là

khả năng tạo ra một khối lượng đầu ra cho trước từ một khối lượng đầu vào nhỏ nhất hay khả năng tạo ra một khối lượng đầu ra tối đa từ một lượng đầu vào cho trước, ứng với một trình độ công nghệ nhất định.

Về hiệu quả phân bổ, khái niệm này giúp phản ánh việc kiểm soát chi phí của doanh nghiệp, do đó cũng có thể được gọi là hiệu quả chi phí. Hiệu quả phân bổ cho biết khả năng của doanh nghiệp kết hợp các yếu tố đầu vào để sản xuất tối đa đầu ra với mức ngân sách thấp nhất. Như vậy, nếu như hiệu quả kỹ thuật có thể được ước lượng từ hàm sản xuất thì hiệu quả phân bổ đòi hỏi được tính toán thông qua hàm chi phí, hàm doanh thu hoặc hàm lợi nhuận

Trong những thập kỷ gần đây, nhiều nghiên cứu đã tách hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô (CRS – Constant Returns to Scale) ra làm hai phần: phần thứ nhất là sự không hiệu quả kỹ thuật thuần tuý (“Pure” Technical Inefficiency) và phần thứ hai là sự không hiệu quả do quy mô (Scale Inefficiency). Vì thế, sự đo lường về hiệu quả quy mô (SE – Scale Efficiency) có thể được sử dụng để xác định số lượng theo đó năng suất có thể được nâng cao bằng cách thay đổi quy mô sản xuất theo một quy mô sản xuất tối ưu được xác định (Coelli et al., 2005).

3.1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

Qua quá trình lược khảo tài liệu, các kết quả nghiên cứu trước đây đã chỉ ra các nhân tố có tác động đến hiệu quả kỹ thuật bao gồm: quy mô doanh nghiệp, thời gian hoạt động của doanh nghiệp, trình độ học vấn, kinh nghiệm quản lý, giới tính của chủ doanh nghiệp, thành viên hiệp hội kinh tế, tỷ lệ chi phí trên doanh thu, và ứng dụng khoa học công nghệ. Nghiên cứu đề xuất các giả thuyết sau:

3.1.3.1 Mối quan hệ giữa thời gian hoạt động của doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp được đo lường bằng số năm chính thức hoạt động kể từ khi thành lập. Nghiên cứu của Admassie and Matambalya (2002) tại Tanzania đã chứng minh có mối quan hệ giữa thời gian hoạt động và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các tác giả lập luận rằng thời gian hoạt động của doanh nghiệp có tác động tích cực lên hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua lý thuyết học kinh nghiệm làm thực tế (learning-by-doing). Lý thuyết này chỉ ra rằng trải qua nhiều năm hoạt động, các doanh nghiệp đã đúc kết nhiều kinh nghiệm trong sản xuất, do đó, các doanh nghiệp càng lâu năm sẽ càng có mức hiệu quả hoạt động cao. Lý thuyết này phù hợp với phát hiện của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Yegon et al. (2015), Charoenrat and Harvie (2017).

H₁: Thời gian hoạt động của doanh nghiệp tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.2 Mối quan hệ giữa quy mô doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Quy mô doanh nghiệp thường được đo lường thông qua các chỉ tiêu về số lượng lao động, tổng tài sản và doanh thu. Với nghiên cứu này, nhóm tác giả chọn cách đo lường quy mô theo giá trị tổng tài sản của doanh nghiệp. Các kết quả nghiên cứu của các tác giả Thái Thanh Hà (2009), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Amornkitvikai et al. (2014), Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014), Charoenrat and Harvie (2017) đã chỉ ra rằng quy mô có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có quy mô nhỏ thường không có khả năng tận dụng lợi thế kinh tế quy mô, khó tiếp cận tín dụng để mở rộng đầu tư, thiếu nguồn nhân lực có trình độ, ... nên hiệu quả hoạt động của các công ty này thấp. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu của Majumdar (1997), Hoxha (2009) cho thấy tồn tại mối quan hệ ngược chiều giữa nhân tố quy mô và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

H₂: Quy mô doanh nghiệp tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.3 Mối quan hệ giữa tỷ lệ chi phí trên doanh thu của doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Về nhân tố chi phí, nghiên cứu hai tác giả Tian and Estrin (2007) khẳng định rằng sự gia tăng các khoản vay ngân hàng dẫn đến sự gia tăng quy mô đặc quyền của quản lý và dòng tiền tự do, dẫn đến làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Về doanh thu, nghiên cứu Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) cho rằng doanh thu của doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các DNNVV tại thành phố Cần Thơ. Việc gia tăng chi phí quá cao sẽ làm gia tăng tỷ lệ tổng chi phí trên doanh thu của các doanh nghiệp, các doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả nguồn đầu vào, điều này có thể làm cho doanh nghiệp giảm hiệu quả hoạt động.

H₃: Tỷ lệ chi phí trên doanh thu tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.4 Mối quan hệ giữa kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Hầu hết các nghiên cứu trước đây chỉ ra rằng những nhà quản lý có kinh nghiệm đóng góp tích cực vào hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, điển hình như các nghiên cứu của Purmiyati et al. (2018), Irz and Mckenzie (2003), Nguyễn Minh Tân và cộng sự (2015), Trần Thụy Ái Đông và Thạch Kim Khánh (2017). Theo kết quả nghiên cứu của hai tác giả Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), nếu chủ doanh nghiệp có số năm làm quản lý càng nhiều thì họ sẽ có khả năng xử lý những biến động về kinh tế cũng như dự đoán về những biến động trong tương lai tốt hơn, từ đó góp phần giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

H₄: Kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp tác động tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.5 Mối quan hệ giữa thành viên hiệp hội kinh tế và hiệu quả hoạt động

Các hợp tác xã đã và đang đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các hộ SXKD

nhỏ lẻ tiếp cận thị trường, tín dụng và thông tin. Đặc biệt, các hợp tác xã nông nghiệp ở Hoa Kỳ và Tây Âu đã đóng vai trò kinh tế quan trọng trong việc mang lại lợi nhuận và sức cạnh tranh cho những hộ nông dân độc lập (Chaddad et al., 2005). Ngoài hợp tác xã, hiện nay các doanh nghiệp còn có thể tham gia vào các hiệp hội ngành nghề, hiệp hội doanh nghiệp theo địa phương để dễ dàng tiếp cận với các chính sách hỗ trợ từ chính quyền địa phương, nắm bắt được thông tin, tăng cường liên kết tận dụng quy mô, gia tăng cơ hội phát triển doanh nghiệp tốt hơn.

H₅: Thành viên hiệp hội kinh tế tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.6 Mối quan hệ giữa ứng dụng khoa học công nghệ và hiệu quả hoạt động

Ứng dụng khoa học công nghệ vào SXKD hiện nay là xu thế chung của các doanh nghiệp kể cả DNNVV hay DNSN. DNSN với quy mô sản xuất nhỏ, có thể ứng dụng khoa học công nghệ trong việc gia tăng sự tham gia của máy móc, thiết bị trong quá trình sản xuất để tăng năng suất. Bên cạnh đó, doanh nghiệp có thể ứng dụng công nghệ vào công tác quản trị doanh nghiệp như sử dụng các phần mềm quản lý xuất nhập kho, bán hàng hay tận dụng các kênh thương mại điện tử, mạng xã hội để quảng bá sản phẩm, nâng cao hiệu quả hoạt động. Kết quả nghiên cứu của Amara et al. (1999) đã chỉ ra rằng kinh nghiệm canh tác và việc ứng dụng các công nghệ trong sản xuất đều là những nhân tố quan trọng giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của các nông hộ. Và khi những hộ nông dân canh tác hiệu quả, họ có khả năng tạo ra lợi nhuận cao hơn và từ đó sẽ tái đầu tư vào các hoạt động cải tiến công nghệ và ứng dụng nhiều công nghệ hiện đại vào hoạt động canh tác của họ. Nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019) cũng cho thấy việc đầu tư ứng dụng khoa học công nghệ đã ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tại thành phố Bến Tre.

H₆: Ứng dụng khoa học công nghệ tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

3.1.3.7 Mối quan hệ giữa giới tính của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Sự khác biệt về giới tính của chủ doanh nghiệp (mối quan tâm, tính cách, phong cách lãnh đạo) sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Trong kết quả nghiên cứu của Yegon et al. (2015) với ngành kinh doanh đậu tương chủ hộ sản xuất là nữ sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn. Ngược lại, các tác giả Due and Gladwin (1991), Akinwumi and Djato (1997), Hernandez-Trillo et al. (2005), Otitoju and Arene (2010), Yiadom-Boakye et al. (2013) chỉ ra rằng các chủ doanh nghiệp là nam hoạt động hiệu quả hơn.

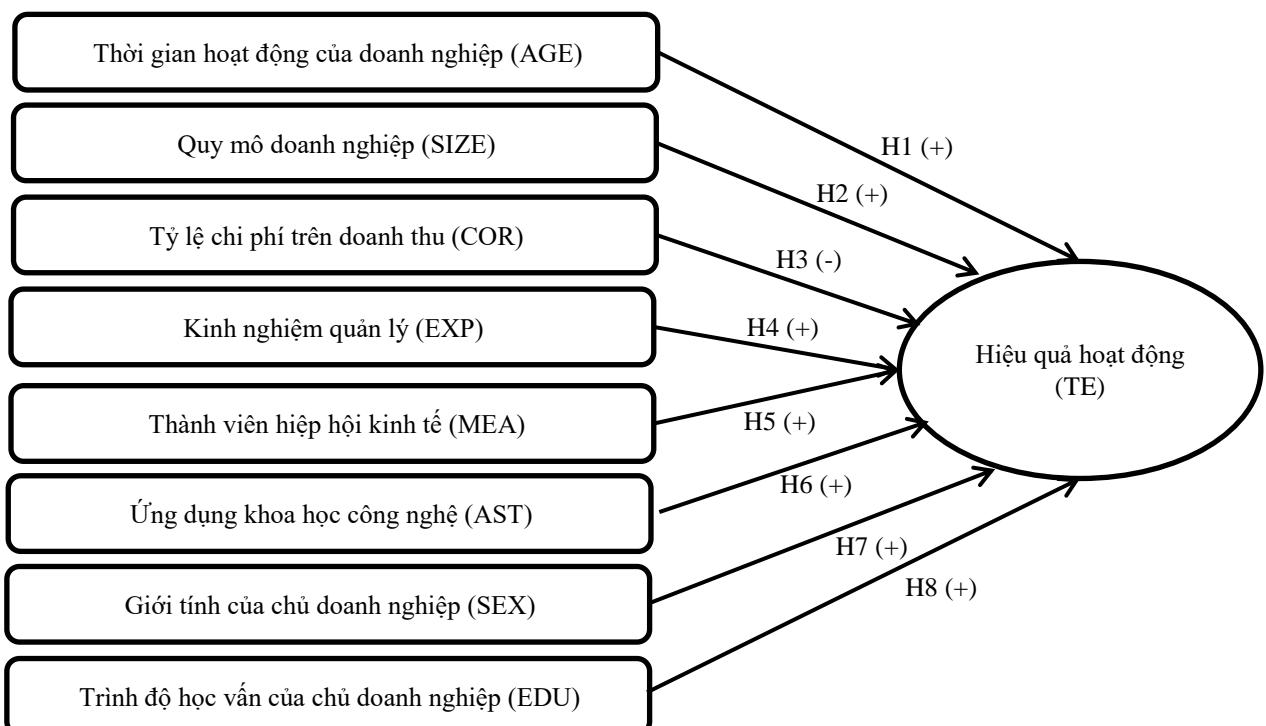
H₇: Doanh nghiệp do nam làm chủ có hiệu quả hoạt động cao hơn doanh nghiệp do nữ làm chủ.

3.1.3.8 Mối quan hệ giữa trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động

Ngày nay, nhân tố quản trị đóng vai trò càng lớn trong việc nâng cao hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD. Nguyễn Minh Tân và cộng sự (2015) đã chứng minh được mối quan hệ cùng chiều giữa trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động. Tương tự, nghiên cứu của Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) cũng cho thấy trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp càng cao sẽ ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, thể hiện ở khả năng tiếp cận thông tin cũng như các phương thức khoa học quản lý hiện đại giúp công ty phát triển hơn và có nhiều cơ hội hơn, đồng thời có mối quan hệ rộng hơn, thông hiểu về các thể chế, quy định chính sách nhiều hơn, có thể học hỏi từ nhiều công ty lớn khác để vận dụng phù hợp với thực tế tại doanh nghiệp.

H₈: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động.

Từ những giả thuyết trên, đề tài đề xuất khung nghiên cứu như sau:



Hình 3.1 Khung nghiên cứu

3.2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.2.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

Mẫu nghiên cứu được thu thập theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên thuận tiện. Dữ liệu được thu thập thông qua điều tra các DNSN thuộc các tỉnh thành ở ĐBSCL bao gồm: 110 DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV tại thành phố Cần Thơ, 120 DNSN SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng, 120 DNSN SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre, 120 DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ và 120

DNSN SXKD TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre. Nhóm nghiên cứu thực hiện phỏng vấn trực tiếp các chủ doanh nghiệp dựa theo bảng câu hỏi được thiết kế sẵn kết hợp với các câu hỏi mở để thu thập các thông tin về thông tin doanh nghiệp, yếu tố đầu vào, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, những thuận lợi, khó khăn và những vấn đề chủ doanh nghiệp đặc biệt quan tâm trong quá trình SXKD.

Lý do lựa chọn 5 ngành nghề này xuất phát từ việc Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định 593/QĐ-TTg về quy chế thí điểm liên kết phát triển kinh tế - xã hội vùng ĐBSCL giai đoạn 2016 – 2020 nhằm mục đích liên kết và khai thác tối đa tiềm năng, lợi thế của vùng ĐBSCL và của từng địa phương trong vùng, qua đó huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực đầu tư, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội nhanh và bền vững. Trọng tâm của Quyết định này là phát triển nông nghiệp, sản xuất lúa gạo, trái cây và thủy sản với quy mô lớn theo chuỗi giá trị, tăng cường năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập quốc tế. Thông qua việc nghiên cứu chọn lọc các ngành nghề tại khu vực ĐBSCL, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các DNSN đang hoạt động trong 5 ngành trọng yếu có nhiều tiềm năng phát triển và có tỷ lệ DNSN lớn, tuy nhiên những ngành nghề này đang phải đối mặt với nhiều khó khăn. Cơ sở để nhóm nghiên cứu chọn 5 ngành này là vì:

Đầu tiên, đối với ngành TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre, cây dừa là cây trồng chủ lực của tỉnh và tỉnh Bến Tre là nơi có diện tích trồng dừa lớn nhất cả nước. Theo Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Bến Tre⁴, giá trị sản xuất công nghiệp các sản phẩm dừa năm 2020 ước đạt 5.880 tỷ đồng, thực hiện đạt 130,67% so mục tiêu là 4.500 tỷ; chiếm 17,5% tổng giá trị sản xuất công nghiệp của tỉnh; giai đoạn 2016-2020 tăng trưởng bình quân 18,66%/năm (cao hơn mục tiêu là 6,19%). Kết quả này phần nào cho thấy được tiềm năng phát triển ngành công nghiệp dừa của tỉnh Bến Tre. Với lợi thế về ngành truyền thống cùng với nguồn nguyên liệu dồi dào từ địa phương, ngành TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre có nhiều tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong tương lai. Mặc dù vậy, các DNSN trong ngành TCMN dừa chủ yếu hoạt động nhỏ lẻ, thiếu nghiên cứu thị trường, sản xuất dựa vào thủ công hoặc bán thủ công. Điều này làm cho doanh nghiệp chưa thể tận dụng được những lợi thế của mình để phát triển hoạt động SXKD. Chính vì ngành TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre rất có tiềm năng phát triển nhưng vẫn còn vướng phải một số hạn chế, nhóm nghiên cứu lựa chọn nghiên cứu về ngành SXKD TCMN dừa tại tỉnh Bến Tre.

Thứ hai, tỉnh Bến Tre còn được mệnh danh là “Vương quốc cây giồng”, đặc biệt tại huyện Chợ Lách – nơi có diện tích trồng cây giồng lớn nhất tỉnh. Theo Báo Nhân

⁴ Theo Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Bến Tre, <http://dost-bentre.gov.vn/tin-tuc/2492/ben-tre-to-chuc-phat-trien-nganh-dua>. Ngày truy cập: 28/12/2020

dân⁵, tính đến nay, toàn tỉnh Bến Tre có khoảng 7.000 hộ nông dân SXKD cây giống, với diện tích hơn 1.200 ha, sản lượng khoảng 45 triệu cây/năm, chủ yếu là các loại như sầu riêng, bưởi da xanh, chôm chôm, bơ, nhãn, xoài, mít, ... Sản phẩm cây giống của tỉnh Bến Tre không chỉ được phân phối ở khu vực ĐBSCL mà còn phân phối mở rộng ra các vùng miền khác và xuất khẩu sang Campuchia, Lào, Tương tự như ngành TCMN dừa, ngành SXKD cây giống có lợi thế về thời gian hoạt động và tay nghề cao, đây cũng được xem là một trong những ngành nghề chủ lực tại địa phương với tiềm năng phát triển cao. Tuy nhiên, do quy mô nhỏ lẻ, sản xuất chủ yếu dựa vào kinh nghiệm, vườn ươm chưa đáp ứng được nhu cầu sản xuất, nên sản phẩm cây giống chưa đảm bảo được tiêu chuẩn dẫn đến năng suất cây giống thấp. Điều này tác động không nhỏ đến uy tín, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh trên thị trường của các doanh nghiệp SXKD cây giống trên địa bàn tỉnh Bến Tre. Chính vì vậy, nhóm nghiên cứu nhận thấy việc nghiên cứu về ngành SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre là cần thiết.

Thứ ba, nhóm nghiên cứu lựa chọn nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng là bởi vì tỉnh Sóc Trăng là một trong những tỉnh thành có tiềm năng phát triển nuôi trồng thủy sản tại khu vực ĐBSCL, nhưng hiện nay ngành SXKD tôm giống ở tỉnh Sóc Trăng đang phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Theo Vụ nuôi trồng thuỷ sản⁶, khu vực sản xuất tôm giống trọng điểm của nước ta là thuộc các tỉnh Nam Trung Bộ. Mặc dù, hiện nay các tỉnh phía Nam, trong đó có tỉnh Sóc Trăng đang tích cực triển khai phát triển nuôi tôm giống, tuy nhiên các DNSN phải đối mặt với nhiều khó khăn do chưa làm chủ được công nghệ và còn phụ thuộc vào các chuyên gia miền Trung, làm cho số lượng sản xuất tôm giống tại các cơ sở nuôi tôm giống ở tỉnh Sóc Trăng thấp không đảm bảo được nguồn cung ra thị trường. Vì vậy, nguồn tôm giống ở tỉnh Sóc Trăng chủ yếu được mua từ các tỉnh miền Trung. Vì vậy, việc nghiên cứu về các DNSN SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng là hết cần thiết nhằm xây dựng giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho các doanh nghiệp cũng như phát triển ngành SXKD tôm giống tại khu vực ĐBSCL.

Thứ tư, ĐBSCL là một trong những khu vực có diện tích nông nghiệp lớn nhất nước. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn⁷, năm 2020, các tỉnh ĐBSCL đã gieo sạ 4 triệu ha, năng suất bình quân 60,76 tạ/ha; sản lượng lúa ước đạt tới 24,3 triệu tấn. Bên cạnh cây lúa, theo quy hoạch nông nghiệp, nông thôn vùng ĐBSCL⁸, đến

⁵ Theo báo Nhân dân, <https://nhandan.vn/tin-tuc-kinh-te/tang-cuong-quan-ly-san-xuat-kinh-doanh-giong-cay-trong-638276/>. Ngày truy cập: 13/03/2021

⁶ Theo báo Thuỷ sản Việt Nam, <https://thuysanvietnam.com.vn/hien-trang-san-xuat-va-cung-ung-tom-giong/>. Ngày truy cập 06/07/2020.

⁷ Theo Liên minh Hợp tác xã Việt Nam, <https://vca.org.vn/san-xuat-lua-nam-2020-o-dbscl-no-luc-dat-thang-loi-a20775.html>. Ngày truy cập: 30/03/2020

⁸ Theo báo Kinh tế Việt Nam, <http://kinhtevn.com.vn/trai-cay-dong-bang-song-cuu-long-tim-giai-phap-tieu-thu-on-dinh-43960.html>. Ngày truy cập: 08/10/2020

năm 2020, tầm nhìn 2030 có trên 300.000ha trồng cây ăn trái và sản lượng đạt 3,8 triệu tấn. Trong đó, trồng tập trung 9 nhóm cây ăn trái chủ lực khoảng 185.000ha. Riêng trên địa bàn thành phố Cần Thơ, diện tích gieo trồng cây lúa cả năm 2018 trên địa bàn thành phố đạt 237.326ha, diện tích gieo giống cây hàng năm khác ước đạt 2.529ha, tổng diện tích cây lâu năm trên địa bàn đạt 20.128ha⁹. Nhờ vào việc phát triển mạnh nông nghiệp ở khu vực ĐBSCL, nhu cầu về những sản phẩm gắn liền với nông nghiệp như phân bón và thuốc BVTV cũng tăng lên đáng kể. Việc sử dụng các sản phẩm phân bón và thuốc BVTV với nồng độ và liều lượng phù hợp sẽ giúp người nông dân phòng trừ sâu bệnh hiệu quả. Mặc dù ngành phân bón và thuốc BVTV đang phát triển, tuy nhiên, nhiều DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV vẫn chưa thực sự hoạt động hiệu quả do các doanh nghiệp này còn đang gặp phải một số khó khăn như chủ doanh nghiệp thiếu kĩ năng quản lý, cơ sở hạ tầng xây dựng không đúng quy định, việc bán hàng tràn lan trên thị trường và sự xuất hiện hàng giả đã phần nào gây ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Chính vì vậy, nhóm nghiên cứu thấy rằng việc nghiên cứu về ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV tại thành phố Cần Thơ là cần thiết.

Cuối cùng, ngành du lịch là một trong những động lực phát triển kinh tế quan trọng của vùng ĐBSCL nói chung và của thành phố Cần Thơ nói riêng. Ngành du lịch tại thành phố Cần Thơ đã và đang có những bước chuyển mình mạnh mẽ với nguồn thu du lịch mỗi năm không ngừng tăng. Hiệp hội Du lịch Cần Thơ¹⁰ cho biết năm 2019 thành phố đã đón 8,8 triệu lượt khách, khách lưu trú đạt trên 3 triệu lượt, trong đó lưu trú quốc tế đạt trên 409.000 lượt khách. Cùng với sự phát triển du lịch là sự phát triển của các loại hình lưu trú đa dạng như nhà khách, nhà nghỉ, homestay, Lợi thế về phát triển du lịch và sự gia tăng các cơ sở kinh doanh lưu trú mang lại nguồn thu cho ngành du lịch Cần Thơ. Tuy nhiên, hiện nay ngành du lịch phát triển quá nhanh nhưng việc đầu tư phát triển các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú lại không được chú trọng thực hiện một cách bài bản. Điều này dẫn đến nhiều DNSN không thể cạnh tranh nổi với các doanh nghiệp có quy mô lớn và dần rút ra khỏi thị trường đầy tiềm năng này. Nhận thấy được những hạn chế mà các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú đang đối mặt, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các DNSN kinh doanh dịch vụ trên địa bàn thành phố Cần Thơ.

Ngoài ra, nghiên cứu còn thu thập số liệu thứ cấp từ các báo cáo của các báo cáo kinh tế- xã hội địa phương, các công trình nghiên cứu khoa học và một số website liên quan đến đề tài nghiên cứu.

⁹ Theo UBND thành phố Cần Thơ, <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=42033&idcm=224>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

¹⁰ Theo Báo Dân Trí, <https://dantri.com.vn/du-lich/nam-2019-nganh-du-lich-can-tho-don-88-trieu-luot-khach-20200106101822273.htm>. Ngày truy cập: 15/10/2020.

3.2.2 Phương pháp phân tích và xử lý dữ liệu

Đầu tiên, phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để khái quát về dữ liệu của các biến độc lập tham gia vào mô hình. Kế đến, để đo lường hiệu quả kỹ thuật (TE) và hiệu quả quy mô (SE) của các DSN tại DBSCL, nghiên cứu sử dụng phân tích màng bao dữ liệu (DEA). Kết quả đo lường này sẽ được đưa vào mô hình hồi quy Tobit để tìm ra các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động. Cuối cùng, nghiên cứu dựa trên kết quả nghiên cứu thực nghiệm và sử dụng ma trận SWOT để đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của DSN.

3.2.2.1 Phân tích thống kê mô tả

Phương pháp phân tích tần số và bảng chéo: sử dụng cho biến định tính để phản ánh sự tham gia vào các hiệp hội kinh tế, tình trạng ứng dụng khoa học công nghệ và giới tính của chủ doanh nghiệp.

Phương pháp thống kê mô tả: được sử dụng cho biến định lượng để phản ánh Thời gian hoạt động của doanh nghiệp, quy mô doanh nghiệp, tỷ lệ chi phí trên doanh thu, kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp và trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp.

3.2.2.2 Ước lượng hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả quy mô

Phương pháp phân tích biên ngẫu nhiên (SFA) và phương pháp phân tích bao dữ liệu (DEA) là các phương pháp được áp dụng rộng rãi trong phân tích hiệu quả hoạt động khi đối tượng nghiên cứu là các doanh nghiệp (Coelli et al., 1998). Ý tưởng cơ bản của hai phương pháp này đều bắt nguồn từ việc cố gắng xây dựng lên đường giới hạn sản xuất (PPF), vốn thay đổi tùy tính chất của ngành sản xuất (Farrell, 1957). Theo đó, các đơn vị ra quyết định (DMU) đạt đến đường cong PPF được coi là hiệu quả hơn, trong khi các DMU không đạt đến đường cong PPF được coi là kém hiệu quả hơn (so với các DMU khác). Phương pháp DEA sẽ thực hiện so sánh giữa tỷ lệ đầu vào trên đầu ra để tìm ra doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất, tương ứng với mức hiệu quả kỹ thuật tương đối bằng 1. Các doanh nghiệp kém hiệu quả hơn sẽ nằm trong đường bao dữ liệu và đạt chỉ số hiệu quả kỹ thuật bé hơn 1. Phương pháp DEA được vận dụng trong nghiên cứu này bởi vì:

- Thứ nhất, DEA là phương pháp phi tham số nên không đòi hỏi các ràng buộc về hình dáng của đường biên thực hiện tốt nhất, cũng như không đòi hỏi các ràng buộc về phân phôi của yếu tố phi hiệu quả như cách tiếp cận tham số;

- Thứ hai, DEA được xây dựng dựa trên các điểm thực tế (observed data) nên nó có thể được áp dụng với các mẫu nghiên cứu (sample size) nhỏ, khác với phương pháp phân tích hồi quy thường yêu cầu cỡ mẫu lớn (Quan Minh Nhựt, 2011);

- Thứ ba, phương pháp SFA chỉ ước tính được hiệu quả kỹ thuật (TE) mà không thể ước tính các thông số khác như hiệu quả theo quy mô (SE), ... Trong khi đó, nhóm

nghiên cứu muốn có cái nhìn toàn diện hơn về hiệu quả của doanh nghiệp, nên nhóm nghiên cứu không chỉ quan tâm đến hiệu quả kỹ thuật, mà còn quan tâm đến hiệu quả theo quy mô của doanh nghiệp. Phương pháp DEA vừa ước tính được hiệu quả kỹ thuật, vừa ước tính được hiệu quả theo quy mô và các thông số khác.

Hiệu quả hoạt động được đo lường thông qua việc ước lượng chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô (VRS_TE), chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô (CRS_TE) và hiệu quả quy mô (SE) bằng cách sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu theo định hướng tối đa hóa đầu ra (Output-oriented DEA). Mô hình DEA theo định hướng tối đa hóa đầu ra rất hữu ích khi các DMU có thể đạt mức đầu ra cao nhất khi các yếu tố đầu vào không đổi. Theo đó, hiệu quả kỹ thuật là sự gia tăng các yếu tố đầu ra, trong khi yếu tố đầu vào không đổi. Lý do nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu theo định hướng tối đa hóa đầu ra (Output-oriented DEA) thay vì phương pháp phân tích màng bao dữ liệu theo định hướng tối thiểu hóa đầu vào (Input-oriented DEA) là vì phụ thuộc vào sự sẵn có của dữ liệu thu thập được từ các DNSN đang hoạt động trong 5 lĩnh vực trên địa bàn nghiên cứu. Điều kiện tiên quyết để sử dụng được phương pháp DEA theo hướng tối thiểu hóa đầu vào là nghiên cứu phải có số lượng và đơn giá cho từng loại yếu tố đầu vào và yếu tố đầu ra. Ví dụ, liên quan đến yếu tố nhân công thì phải có thông tin về số lượng nhân công, số ngày công và mức lương theo ngày; còn liên quan đến yếu tố đầu ra thì phải có thông tin về sản lượng sản xuất/số lượng sản phẩm và giá bán. Tuy nhiên, nhiều các DNSN không có hệ thống ghi chép đầy đủ, nên các chủ DNSN không thể tách riêng đơn giá và số lượng của các loại chi phí đầu vào lẫn đầu ra, mà họ chỉ cung cấp được thông tin về các loại chi phí và doanh thu đã được chuẩn hóa bằng đơn vị tiền tệ. Chính vì những hạn chế trên, nghiên cứu phải sử dụng phương pháp DEA theo hướng tối đa hóa đầu ra để ước lượng hàm sản xuất tối đa hóa doanh thu.

Mô hình DEA theo hướng tối đa hóa đầu ra với giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS Output-Oriented DEA) có thể được mô tả như sau (Charnes et al., 1978):

$$\begin{aligned}
 & \max_{\mu_k v_i} \quad \sum_{k=1}^p \mu_k y_{k0} \\
 \text{s.t.} \quad & \sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1 \\
 & \sum_{k=1}^p \mu_k y_{kj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \leq 0 \\
 & \mu_k \geq \varepsilon, v_i \geq \varepsilon
 \end{aligned}$$

$$j = 1, \dots, n \quad k = 1, \dots, p \quad i = 1, \dots, m \quad (1)$$

Trong đó y_{kj} là lượng đầu ra k từ DMU j, x_{ij} là lượng đầu vào i từ DMU j, u_k là trọng số cho đầu ra k, v_i là trọng số cho đầu vào i, n là số DMU, p là số lượng đầu ra, m là số lượng đầu vào, ε là hệ thập phân “non-Archimedean”, y_{k0} là lượng đầu ra k từ DMU mục tiêu (DMU_0), x_{i0} là lượng đầu vào i từ DMU_0 .

Tuy nhiên, khi một số yếu tố như cạnh tranh không hoàn hảo, hạn chế tài chính, sự can thiệp của chính phủ, ... ngăn cản các DMU hoạt động ở quy mô tối ưu, thì giả định về hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS) sẽ hợp lý hơn. Banker et al. (1984) đã mở rộng mô hình DEA theo định hướng tối đa hóa đầu ra với giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS Output-Oriented DEA), như sau:

$$\begin{aligned} & \max_{\mu_k v_i} \quad \sum_{k=1}^p \mu_k y_{k0} - \mu_0 \\ \text{s.t.} \quad & \sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1 \\ & \sum_{k=1}^p \mu_k y_{kj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} - \mu_0 \leq 0 \\ & \mu_k \geq \varepsilon, v_i \geq \varepsilon \\ & j = 1, \dots, n \quad k = 1, \dots, p \quad i = 1, \dots, m \end{aligned} \quad (2)$$

Trong đó y_{kj} là lượng đầu ra k từ DMU j, x_{ij} là lượng đầu vào i từ DMU j, u_k là trọng số cho đầu ra k, v_i là trọng số cho đầu vào i, n là số DMU, p là số lượng đầu ra, m là số lượng đầu vào, ε là hệ thập phân “non-Archimedean”, y_{k0} là lượng đầu ra k từ DMU mục tiêu (DMU_0), x_{i0} là lượng đầu vào i từ DMU_0 , u_0 là đại lượng vô hướng.

Hiệu quả quy mô (SE) là chỉ số thể hiện quy mô hoạt động tối ưu. Chỉ số này được đo lường bằng cách so sánh chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô (CRS_TE) với chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô (VRS_TE). Hiệu quả theo quy mô được tính toán theo công thức sau:

$$SE = \frac{CRS_TE}{VRS_TE} \quad (3)$$

Nếu có sự khác biệt giữa CRS_TE và VRS_TE đối với từng DMU cụ thể, chúng ta có thể kết luận rằng có sự không hiệu quả về quy mô (Scale Inefficiency = 1 - SE). Chỉ số SE có giá trị dao động từ 0 đến 1. Kết quả của chỉ số SE sẽ cho biết một DMU nên giữ nguyên quy mô hiện tại (Constant Returns to Scale), giảm quy mô hiện tại (Decrease Returns to Scale) hay tăng quy mô hiện tại (Increase Returns to Scale) để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất ngoài việc nâng cao hiệu quả kỹ thuật.

Việc ước lượng hiệu quả kỹ thuật theo mô hình (1), (2) và hiệu quả theo quy mô theo công thức (3) được thực hiện bằng cách sử dụng chương trình DEAP phiên bản 2.1.

Để xác định được chỉ số CRS_TE, VRS_TE, và SE của các DSN tại khu vực ĐBSCL, nhóm nghiên cứu đã sử dụng một biến đầu ra là doanh thu từ hoạt động SXKD (REV); và ba biến đầu vào là tài sản cố định (FA), chi phí nhân công (LC) và tổng chi phí hoạt động (TC). Nghiên cứu sử dụng các biến giá trị thay vì các biến lượng vì đối với các DSN, nhóm nghiên cứu không thu thập được dữ liệu chính xác về số lượng lao động, số lượng các sản phẩm được tạo ra/sản lượng sản xuất. Vì vậy, mặc dù nhóm nghiên cứu biết rằng khi sử dụng các biến giá trị sẽ có thể dẫn đến sai số trong nghiên cứu, nhóm nghiên cứu phải sử dụng các biến đã được chuẩn hóa bằng đơn vị tiền tệ, gồm chi phí nhân công, giá trị của tài sản cố định, tổng chi phí phục vụ SXKD, và doanh thu từ SXKD với đơn vị tính cho các biến đầu vào và đầu ra này đều là triệu đồng. Bảng 3.3 trình bày các biến sử dụng trong mô hình DEA.

Bảng 3.2 Mô tả các biến trong mô hình DEA

Biến	Điễn giải	Đơn vị tính	Nghiên cứu trước đây
Biến đầu vào			
TC	Tổng chi phí phục vụ SXKD	Triệu đồng	(1)
LC	Chi phí nhân công phục vụ SXKD	Triệu đồng	(1), (2), (3)
FA	Giá trị của tài sản cố định phục vụ SXKD	Triệu đồng	(2)
Biến đầu ra			
REV	Doanh thu từ SXKD	Triệu đồng	(2), (4)

Ghi chú: (1) Purmiyati et al. (2018); (2) Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014); (3) Quan Minh Nhựt (2009); (4) Nguyễn Thị Hạnh và Nguyễn Hà Thành Thảo (2017).

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3.2.2.3 Xác định các nhân tố tác động hiệu quả hoạt động

Mô hình CRS (với giả định hiệu quả không thay đổi theo quy mô) là mô hình đơn giản hóa nhất với giả định các doanh nghiệp hoạt động ở một quy mô tối ưu (optimal scale), khi nguyên liệu đầu vào tăng lên với một tỉ lệ nhất định thì sản lượng đầu ra (output) cũng tăng lên với tỉ lệ tăng tương ứng. Mô hình này được dùng để phân tích sơ bộ dữ liệu và chỉ đúng trong điều kiện thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Thực tế, do các quy định quản lý của nhà nước, điều kiện hạn chế về tài chính, thị trường cạnh tranh không hoàn hảo..., vì vậy các doanh nghiệp thường không hoạt động ở mức tối ưu. Trong trường hợp này mô hình VRS (với giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô) sẽ phù hợp hơn. Do đó, nghiên cứu này chỉ tập trung phân tích về VRS_TE và SE để

thấy rõ được sự ảnh hưởng của quy mô lên hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả từ phân tích theo phương pháp DEA sẽ được sử dụng trong mô hình hồi quy Tobit để tìm ra các nhân tố tác động lên hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Với tính chất đặc trưng là các chỉ số hiệu quả kỹ thuật từ 0 tới 1, mô hình hồi quy Tobit được xem là mô hình thích hợp nhất dành cho các dạng dữ liệu bị chặn trong khoảng như vậy (Gujarati, 2011; Cameron and Trivedi, 2009). Rios and Shively (2004) nghiên cứu về hiệu quả sản xuất lĩnh vực nông nghiệp tại Việt Nam cũng áp dụng kỹ thuật DEA và hồi quy Tobit.

Nghiên cứu sử dụng chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến động theo quy mô (VRS_TE) thu được từ mô hình VRS-DEA theo định hướng tối đa hóa đầu ra làm biến phụ thuộc trong mô hình hồi quy Tobit. Theo mô hình nghiên cứu được đề xuất ở phần trên, tám biến độc lập được sử dụng trong mô hình Tobit bao gồm thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), quy mô doanh nghiệp (SIZE), tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR), kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP), trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU), thành viên hiệp hội kinh tế (MEA), ứng dụng khoa học công nghệ (AST) và giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX).

Mô hình hồi qui Tobit được trình bày như sau:

$$TE_i = TE^* = \beta_0 + \beta_1 AGE_i + \beta_2 SIZE_i + \beta_3 COR_i + \beta_4 EXP_i + \beta_5 MEA_i + \beta_6 AST_i + \beta_7 SEX_i + \beta_8 EDU_i + u_i$$

Nếu $TE^* \leq 0$, thì $TE_i = 0$

Nếu $TE^* \geq 1$, thì $TE_i = 1$

Nếu $0 < TE^* < 1$, thì $TE_i = TE^*$

Trong đó: TE_i là chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến động theo quy mô (VRS_TE) thu được từ mô hình (2); β là hệ số hồi quy của các biến độc lập; i là thứ tự quan sát; u_i là phần sai số ước lượng; AGE, SIZE, COR, EXP, MEA, AST, SEX, EDU là các biến độc lập.

Bảng 3.4 trình bày các biến sử dụng trong mô hình hồi qui Tobit

Bảng 3.3 Mô tả các biến trong mô hình hồi quy Tobit

Biến	Điễn giải	Kỳ vọng	Nghiên cứu trước đây
Biến phụ thuộc			
Hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến động theo quy mô (VRS_TE)	Thu được từ mô hình DEA		
Biến độc lập			
Thời gian hoạt động của	Số năm hoạt động của doanh	(+)	(1), (3), (6),

Biến	Điễn giải	Kỳ vọng	Nghiên cứu trước đây
doanh nghiệp (AGE)	nghiệp (năm)		(8)
Quy mô doanh nghiệp (SIZE)	Tổng tài sản của doanh nghiệp (triệu đồng)	(+)	(3), (5), (6), (8)
Tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR)	Tổng chi phí / Tổng doanh thu (%)	(-)	(9)
Kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP)	Số năm quản lý của chủ doanh nghiệp (năm)	(+)	(4)
Thành viên hiệp hội kinh tế (MEA)	Biến giả, 1 = có, 0 = không	(+)	(3), (6), (7)
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	Biến giả, 1 = có, 0 = không	(+)	(7)
Giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX)	Biến giả, 1 = nam, 0 = nữ	(+)	(1)
Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU)	Biến giả, 1 = trình độ từ trung cấp trở lên 0 = trình độ từ phổ thông trở xuống	(+)	(2), (3), (4), (5), (7)

Ghi chú: (1) Yegon et al. (2015); (2) Hoxha (2009); (3) Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011); (4) Purmiyati et al. (2018); (5) Thái Thanh Hà (2009); (6) Charoenrat and Harvie (2017); (7) Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019); (8) Amornkitvikai et al. (2014); (9) Davidova and Latruffe (2007).

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3.2.2.3 Phân tích SWOT

Phương pháp này sẽ là cơ sở hỗ trợ cho việc xây dựng các giải pháp để các DNSN tồn tại và phát triển. Phương pháp này được thực hiện với mục đích tổng hợp các yếu tố từ bên trong và các yếu tố bên ngoài (điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức) của đối tượng nghiên cứu, nhằm nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện trên nhiều khía cạnh. Trên cơ sở đó, đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động, góp phần phát triển các DNSN trên địa bàn nghiên cứu.

Bảng 3.4 Mô phỏng mô hình phân tích SWOT

	Yếu tố bên trong
--	-------------------------

SWOT		Liệt kê các điểm mạnh (S) S ₁ : S ₂ : S _n :	Liệt kê các điểm yếu (W) W ₁ : W ₂ : W _n :
Yếu tố bên ngoài	Liệt kê các cơ hội (O) O ₁ : O ₂ : O _n :	Phát triển, đầu tư S ₁ +O ₁ S ₂ + O _n S _n + O ₂	Tận dụng, khắc phục W ₁ , W ₃ +O ₁ W ₂ + O _n W _n + O ₂
	Liệt kê các thách thức (T) T ₁ : T ₂ : T _n :	S ₁ +T ₁ S ₂ , S ₃ + T _n S _n + T ₂ Duy trì, khống chế	W ₁ +T ₁ , T ₄ W ₂ , W ₃ + T _n W _n + T ₂ Khắc phục, né tránh

Trong đó:

+ *Các điểm mạnh (S)*: bao gồm các nguồn lực, các điều kiện thuận lợi có tác dụng thúc đẩy sự phát triển một cách nhanh chóng và tốt hơn. Vì vậy, nên tận dụng và phát huy các mặt mạnh này trong quá trình xây dựng các giải pháp phát triển.

+ *Các điểm yếu (W)*: bao gồm các yếu tố, các điều kiện gây bất lợi làm hạn chế sự phát triển, ngăn chặn sự thành công. Do đó, phải tìm cách khắc phục và cải thiện các mặt yếu này.

+ *Các cơ hội (O)*: bao gồm các yếu tố thuận lợi cho sự phát triển, nằm bên ngoài nhưng tác động tích cực đến quá trình phát triển. Vì vậy, cần phải tận dụng các cơ hội.

+ *Các thách thức (T)*: bao gồm các yếu tố có khả năng khống chế, triệt tiêu sự phát triển. Chúng nằm bên ngoài nhưng có tác động tiêu cực đến quá trình phát triển.

Ma trận SWOT có thể đưa ra mô hình kết hợp lần lượt từng cặp giữa các yếu tố bên trong (các điểm mạnh và các điểm yếu) và yếu tố bên ngoài (các cơ hội và các thách thức). Sự kết hợp này nhằm tận dụng một cách tốt nhất các yếu tố thuận lợi và giảm thiểu hoặc né tránh các yếu tố bất lợi.

+ Phối hợp S-O: sử dụng các mặt mạnh để tận dụng tốt các cơ hội.

+ Phối hợp W-O: khắc phục các yếu kém để tận dụng tốt các cơ hội, đồng thời tận dụng các cơ hội để khắc phục yếu kém hiện nay.

+ Phối hợp S-T: sử dụng các mặt mạnh để khắc phục, né tránh các thách thức.

+ Phối hợp W-T: khắc phục những mặt yếu kém, hạn chế để giảm các nguy cơ.

CHƯƠNG 4

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

4.1 ĐẶC ĐIỂM TỰ NHIÊN CỦA VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG



Hình 4.1 Bản đồ hành chính Vùng đồng bằng sông Cửu Long

Vùng ĐBSCL là vùng cực nam của Việt Nam, nằm ở hạ lưu chau thổ sông Mekong, còn được gọi là Vùng đồng bằng sông Mê Kông, Vùng đồng bằng Nam Bộ, Vùng Tây Nam Bộ, Cửu Long hoặc theo cách gọi của người dân Việt Nam ngắn gọn là Miền Tây. Giới hạn địa lý của vùng này được xác định từ vĩ độ $8^{\circ}30'N - 10^{\circ}40'N$ và kinh độ $104^{\circ}26'E - 106^{\circ}40'E$.

Địa giới hành chính của vùng gồm 01 thành phố trực thuộc trung ương là thành phố Cần Thơ và 12 tỉnh: Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Vĩnh Long, Trà Vinh, Hậu Giang, Sóc Trăng, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang, Bạc Liêu và Cà Mau. Trong đó, các tỉnh giáp biên giới Campuchia: Long An, Đồng Tháp, An Giang và Kiên Giang; các tỉnh ven biển giáp vịnh Thái Lan: Kiên Giang và Cà Mau; các tỉnh ven biển giáp biển Đông: Tiền Giang, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau.

Tổng diện tích tự nhiên vùng ĐBSCL là 4.046.400 ha, trong đó 80,3% diện tích dành cho nông nghiệp - thủy sản. ĐBSCL có chiều dài bờ biển khoảng 780 km, chiếm 23,92% chiều dài bờ biển cả nước, vùng đặc quyền kinh tế rộng khoảng 360.000 km (chiếm 37,1% tổng diện tích đặc quyền kinh tế của cả nước). Toàn vùng ĐBSCL có 22

cửa biển lớn nhỏ với diện tích vùng triều khoảng 600.000 – 800.000 ha.

ĐBSCL đại diện cho hệ sinh thái phù sa nước ngọt với nhiều loại trái cây đặc sản, các loài sinh vật quý hiếm hơn 15 loại sếu còn sót lại, 200 loài chim có những loài quý hiếm được ghi trong sách Đỏ. Về du lịch biển phải nhắc đê đảo Phú Quốc với nhiều bãi biển đẹp, có thể phát triển thành khu du lịch mang tầm cỡ khu vực và quốc tế. Bên cạnh đó ĐBSCL có một nền văn hóa Phù Nam đang tồn tại dưới dạng di chỉ khảo cổ phân bố ở hầu hết các tỉnh, những di tích lịch sử, hệ thống chùa Khmer và những lễ hội dân gian mang sắc thái chung cho văn hóa lúa nước. Ngoài ra còn có các làng nghề độc đáo gắn liền với nét văn hóa, điều kiện tự nhiên của vùng sông nước. Chính những điều này đã tạo nên điểm nhấn khác biệt, thu hút đông đảo khách du lịch trong và ngoài nước trải nghiệm, khám phá và nghiên cứu. Tuy nhiên, tình trạng xâm nhập mặn diễn ra ngày càng nghiêm trọng trong những năm gần đây. Các vùng dọc theo các nhánh hệ thống sông Cửu Long cách biển khoảng 20 -35km sẽ có đường đầm mặn 4g/l quanh năm, cá biệt có năm có thể lấn sâu đến 50 - 60km. Đi dọc theo hướng các nhánh sông Cửu Long, độ mặn giảm dần và tỉ lệ nghịch với khoảng cách đến biển Đông. Nhưng điều này còn phụ thuộc vào lưu lượng nước phân bố giữa các nhánh sông cũng như chế độ lũ. Nhìn chung, mức độ xâm nhập mặn lớn nhất là vào tháng 4-5 hàng năm trên các nhánh sông và yếu nhất vào tháng 10. Từ tháng 6, do ảnh hưởng của sự gia tăng nước ngọt thượng nguồn vào những tháng đầu mùa lũ và mùa mưa tại đồng bằng, nước mặn bị đẩy ra xa vùng ven biển.

4.2 ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ – XÃ HỘI

4.2.1 Lao động

Năm 2018, dân số của vùng ĐBSCL có khoảng 17.804,7 nghìn người, chiếm 18,8% cả nước. Mật độ dân số trung bình của cả vùng đạt 436 người/Km², gấp 1,5 lần mật độ trung bình của cả nước. Lực lượng lao động toàn vùng năm 2018 là 10.667,1 nghìn người chiếm 19,3% lao động cả nước xếp thứ ba sau Đồng bằng sông Hồng và vùng duyên hải miền Trung. Chất lượng nguồn lao động của toàn vùng được nâng lên khá nhanh, tuy nhiên tỷ lệ lao động qua đào tạo của Vùng năm 2018 mới đạt 13,3% (bình quân cả nước là 21,9%). Ngoài ra con số sự chênh lệch lớn giữa các địa phương trong Vùng (Cần Thơ: 24,1%; Vĩnh Long: 18%; Bạc Liêu 8,2%; và Hậu Giang: 9,7%).

Tỷ lệ thất nghiệp liên tục giảm qua các năm, tuy nhiên vẫn ở mức cao năm 2018 tỷ lệ thất nghiệp của toàn vùng là 2,67% trong khi tỷ lệ trung bình cả nước là 2,01%. Trong cơ cấu lao động, tỷ lệ lao động trong lĩnh vực nông – lâm – ngư nghiệp chiếm tỷ lệ cao, mặc dù trong những năm gần đây tỷ lệ này giảm liên tục do quá trình đô thị hóa chuyển đổi lao động sang các lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ nhưng nhìn chung tốc độ chuyển đổi của vùng vẫn chậm hơn cả nước.

Theo Báo cáo kinh tế thường niên Đồng bằng sông Cửu Long (2020), khu vực DBSCL, nguồn nhân lực khá dồi dào, nhanh nhạy, sẵn sàng tiếp cận nhận các cơ hội việc làm song lại có điểm yếu là lực lượng lao động đang bị già hóa, lao động trẻ có xu hướng di cư sang khu vực khác. Hiện nay, DBSCL có tỷ lệ nhập cư thấp nhất và tỷ lệ xuất cư cao nhất. Đây cũng là vùng duy nhất trong cả nước có tốc độ tăng trưởng dân số là 0% trong giai đoạn 2009-2019.

4.2.2 Kinh tế – Văn hóa – Xã hội

ĐBSCL là vùng có vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng trong phát triển kinh tế – xã hội của cả nước, có các điều kiện và lợi thế để phát triển công nghiệp, dịch vụ, đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa; phát triển công nghiệp công nghệ cao, công nghiệp điện tử, tin học, công nghiệp dầu khí và sản phẩm hóa dầu; phát triển dịch vụ cao cấp, dịch vụ du lịch, dịch vụ viễn thông, tài chính, ngân hàng; nghiên cứu, ứng dụng và triển khai khoa học và công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực có trình độ cao.

ĐBSCL là một trong những đồng bằng màu mỡ trên thế giới với các điều kiện tự nhiên, thổ nhưỡng thuận lợi cho phát triển nông nghiệp, có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế của cả nước. Nông, lâm, ngư nghiệp phát triển toàn diện, từng bước hình thành vùng sản xuất tập trung, chuyên canh, phát huy lợi thế sản phẩm chủ lực của vùng (lúa gạo, thủy sản, trái cây), thể hiện vai trò trung tâm lớn về sản xuất lúa gạo, nuôi trồng, đánh bắt chế biến thủy sản của cả nước. Với 1,5 triệu ha đất trồng lúa, vùng ĐBSCL luôn giữ vai trò then chốt trong đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, đóng góp 50% sản lượng lương thực, gần 70% kim ngạch xuất khẩu thuỷ sản, 90% sản lượng gạo xuất khẩu của cả nước (khoảng 7 - 8 triệu tấn/năm, chiếm 1/5 sản lượng gạo thương mại toàn cầu) và 65% sản lượng thủy sản xuất khẩu của cả nước. Năm 2019, tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) đóng góp trên 12% cho GDP cả nước. Riêng nông nghiệp của vùng chiếm 34,6% GDP toàn ngành nông nghiệp, đóng góp 54% sản lượng lúa, 70% sản lượng nuôi trồng thủy sản và 60% lượng trái cây của cả nước.

Hơn nữa, đây còn là vùng có vị trí chiến lược về an ninh quốc phòng với đường biên giới đất liền với Campuchia. Vùng có tiềm năng phát triển kinh tế biển với hơn 700 km bờ biển, bằng 23% bờ biển cả nước, 360.000 km² vùng biển và vùng đặc quyền kinh tế, có nhiều bãi biển đẹp, cùng hệ thống sông ngòi, kênh rạch, vườn cây, có đến 3 khu dự trữ sinh quyển, vườn quốc gia, khu bảo tồn tự nhiên được công nhận là khu Ramsar của thế giới. Đây là nguồn tài nguyên du lịch sinh thái hết sức quý giá. Với vị trí địa - kinh tế và địa - chiến lược do nằm kè tuyến hàng hải Đông - Tây, vùng là một cửa ngõ quan trọng, sôi động. Đó là tiềm năng về năng lượng tái tạo lớn như năng lượng gió, năng lượng mặt trời, năng lượng thủy triều, ...

Thương mại, dịch vụ, du lịch của vùng có bước phát triển khá, đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu thụ và đời sống nhân dân. Giáo dục – đào tạo, dạy nghề, giải quyết việc

làm, xóa đói giảm nghèo, chăm sóc y tế có nhiều tiến bộ. Thực hiện các chính sách dân tộc, tôn giáo, xây dựng Đảng trong sạch, vững mạnh, kiện toàn hệ thống chính trị.

4.3 MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Môi trường kinh doanh tại DBSCL cũng được cải thiện đáng kể qua các năm, cùng quan sát các chỉ số năng lực cạnh tranh (PCI) qua các năm của các tỉnh, thành phố của vùng. Theo Báo cáo năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2020 của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2020), nhìn chung chỉ số PCI của các tỉnh, thành phố tại vùng DBSCL đạt mức khá, trên 60 điểm. Đồng Tháp, Long An, Vĩnh Long, Bến Tre là các tỉnh nằm trong nhóm rất tốt và tốt so với cả nước. Theo báo cáo này, Đồng Tháp xác lập năm thứ 13 liên tiếp nằm trong nhóm 5 tỉnh, thành phố đứng đầu PCI cả nước. Lần lượt ở vị trí thứ 3 và thứ 4 là Long An (70,37 điểm) và Bình Dương (70,16 điểm). Các tỉnh, thành phố tiếp theo trong nhóm 10 tỉnh, thành phố đứng đầu PCI 2020 bao gồm Đà Nẵng (70,12 điểm), Vĩnh Long (69,34 điểm), Hải Phòng (69,27 điểm), Bến Tre (69,08 điểm), Hà Nội (66,93 điểm) và Bắc Ninh (66,74 điểm).

Bảng 4.1 Chỉ số năng lực cạnh tranh PCI của vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Tỉnh/Thành phố	2018	2019	2020
An Giang	63,65	66,44	64,72
Bạc Liêu	62,53	63,78	59,61
Bến Tre	67,67	69,34	69,08
Cà Mau	61,73	64,10	62,82
Cần Thơ	64,98	68,38	66,33
Đồng Tháp	70,19	72,10	72,81
Hậu Giang	61,87	64,14	63,11
Kiên Giang	63,42	64,99	60,01
Long An	68,09	68,82	70,37
Sóc Trăng	61,82	63,70	62,34
Tiền Giang	62,75	63,91	62,78
Trà Vinh	61,79	63,20	62,44
Vĩnh Long	65,53	71,30	69,34
TP. Hồ Chí Minh	65,34	67,16	65,70
Cả nước	63,32	65,66	64,38

Nguồn: Báo cáo PCI, 2018-2020

Tuy nhiên vẫn còn Kiên Giang, Bạc Liêu nằm ở nhóm tương đối thấp với điểm trung bình PCI xấp xỉ 60 điểm trong năm 2020. So với thành phố Hồ Chí Minh với PCI đạt 65,34 điểm, đa số PCI ở các vùng thuộc DBSCL thấp hơn, ngoại trừ các tỉnh thành Bến Tre, Đồng Tháp, Long An và Vĩnh Long. Tuy nhiên, so với mức trung bình

cả nước hầu hết các vùng đều năng lực cạnh tranh cao, trừ các vùng thuộc khu vực có PCI thấp như Trà Vinh, Sóc Trăng, Hậu Giang, Cà Mau.

4.4 DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẮNG SÔNG CỬU LONG

ĐBSCL có những đóng góp quan trọng trong việc ổn định và phát triển kinh tế xã hội của cả nước. Số lượng doanh nghiệp ở ĐBSCL, tính đến năm 2018 có khoảng 57.157 doanh nghiệp đang hoạt động, tổng vốn đăng ký khoảng 154 ngàn tỷ đồng.

Bảng 4.2 Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động tại vùng ĐBSCL năm 2018

Tỉnh/Thành phố	Doanh nghiệp	DNSN	Tỷ lệ DNSN (%)
Cà Mau	3.406	2.295	67,4
Bạc Liêu	1.779	834	46,9
Sóc Trăng	2.324	1.346	57,9
Hậu Giang	1.899	1.102	58,0
Cần Thơ	7.824	4.826	61,7
Kiên Giang	7.375	4.184	56,7
An Giang	4.470	2.530	56,6
Đồng Tháp	3.266	1.912	58,5
Vĩnh Long	2.454	1.337	54,5
Trà Vinh	1.878	1.093	58,2
Bến Tre	3.169	1.662	52,4
Tiền Giang	4.347	2.586	59,5
Long An	8.883	3.052	34,4
Trung bình vùng	4.083	2.212	54,2
Hồ Chí Minh	198.979	144.085	72,4
Cả nước	610.637	382.444	62,6

Nguồn: Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam, 2019

Trong đó, số doanh nghiệp siêu nhỏ đạt 30.971 doanh nghiệp cho toàn khu vực, chiếm 54,2% trong tổng số doanh nghiệp. Tuy nhiên, tỷ lệ này vẫn còn thấp hơn so với tỷ lệ DNSN của cả nước (chiếm 62,6%) (Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam, 2019). So sánh các vùng ĐBSCL với thành phố Hồ Chí Minh, xét về tổng các doanh nghiệp hay các DNSN đều thấp hơn. Số doanh nghiệp hoạt động của khu vực ĐBSCL là 57.157 doanh nghiệp, trong khi đó chỉ riêng thành phố Hồ Chí Minh đạt đến 198.979 doanh nghiệp. Xét các DNSN, thành phố Hồ Chí Minh có tỷ lệ DNSN khá cao đạt đến 72,4% với số doanh nghiệp đạt đến 144.085, đây là một con số khá lớn không chỉ riêng ở khu vực ĐBSCL. Theo số liệu thống kê, Long An là địa phương đứng đầu về số lượng doanh nghiệp nhưng lại có tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ thấp nhất 34,4%, do tỉnh giáp với vùng Đông Nam Bộ, nơi phát triển mạnh mẽ công nghiệp với quy mô lớn. Kế đến là Cần Thơ và Kiên Giang, có số lượng doanh nghiệp siêu nhỏ cao

nhất vùng (trên 4.000 doanh nghiệp). Tỷ lệ DNSN tại ĐBSCL hiện đang rất cao, từ 50-60% trên tổng số doanh nghiệp đang hoạt động. Điều này là phù hợp với đặc thù kinh tế vùng, các DNSN hình thành từ các ngành nghề nông nghiệp và dịch vụ quy mô nhỏ, nhu cầu thị trường lớn, yêu cầu vốn đầu tư thấp và đem lại lợi nhuận nhanh. Tuy nhiên, DNSN của vùng cũng gặp nhiều trở ngại trong phát triển, đặc biệt là thiếu nguồn nhân lực có trình độ và ứng dụng công nghệ để cạnh tranh trong thời đại mới.

Bảng 4.3 Tình hình hoạt động các doanh nghiệp siêu nhỏ tại vùng ĐBSCL năm 2018

Tỉnh/Thành phố	Lao động của doanh nghiệp (người)	Thu nhập bình quân của lao động (nghìn đồng)	Nguồn vốn (tỷ đồng)	Doanh thu thuần (tỷ đồng)	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)
An Giang	10.014	4.126	10.873	6.768	116
Bạc Liêu	3.766	3.894	4.071	3.677	1.018
Bến Tre	5.761	5.064	6.435	4.957	47
Cà Mau	9.289	3.702	8.198	7.283	14
Cần Thơ	21.857	3.851	21.882	7.391	-21
Đồng Tháp	7.388	3.896	7.039	4.685	86
Hậu Giang	4.742	3.164	6.781	2.807	54
Kiên Giang	16.876	4.457	47.524	8.336	-58
Long An	12.398	6.050	20.785	6.577	-327
Sóc Trăng	5.517	3.967	4.797	3.936	1
Tiền Giang	8.879	3.606	8.757	5.811	60
Trà Vinh	4.132	4.841	3.121	2.965	13
Vĩnh Long	5.399	3.001	3.891	2.935	-3
Trung bình	8.924	4.125	11.858	5.241	77
Hồ Chí Minh	407.493	7.191	2.100.011	197.612	-22.677
Cả nước	1.450.611	6.717	3.981.904	614.783	-39.520

Nguồn: Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam, 2019

Hiệu quả hoạt động và phân bổ nguồn lực giữa các tỉnh có sự chênh lệch lớn. Trong khi lao động tập trung quá nhiều tại Cần Thơ, Kiên Giang (gấp 2 lần mức bình quân của vùng) thì Bạc Liêu, Hậu Giang, Trà Vinh lại có số lao động chỉ bằng $\frac{1}{2}$ mức bình quân của vùng. Cần Thơ là trung tâm kinh tế của vùng nên quy tụ nhiều doanh nghiệp, đa dạng lĩnh vực, mở ra nhiều cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp mới nên số lượng lao động cũng tương xứng với số DNSN đang hoạt động. Tuy nhiên, mức thu nhập của lao động tại thành phố này vẫn còn thấp (3.851 nghìn đồng), thấp hơn mức 4.125 nghìn đồng của bình quân vùng. Trong khi đó, các DNSN tại tỉnh Long An, Bến

Tre đem lại mức thu nhập tốt hơn cho người lao động (5-6 triệu đồng) mặc dù vẫn là mức thấp so với mặc bằng chung cả nước, chưa thể cải thiện mức sống cho người dân. Xét về nguồn vốn của doanh nghiệp, với tổng nguồn vốn hơn 154 tỷ trên 28.759 doanh nghiệp, bình quân vốn mỗi doanh nghiệp khoảng 5,3 tỷ đồng, xấp xỉ 50% giá trị quy định của Nhà nước về DNSN (10 tỷ đồng). Tại Trà Vinh, Vĩnh Long, giá trị này còn thấp hơn 4 tỷ đồng. Hiệu quả kinh doanh của DNSN còn chưa rõ ràng và không đồng đều khi nhìn vào doanh thu thuần và lợi nhuận trước thuế. Doanh thu thuần chưa tương xứng với nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn tại Long An đạt 20.785 tỷ đồng nhưng doanh thu thuần chủ đạt 6.577 tỷ đồng, hoặc tại Kiên Giang nguồn vốn 47.524 tỷ đồng chỉ mang về doanh thu 8.336 tỷ đồng. Nhiều doanh nghiệp thua lỗ hoặc lời không nhiều thể hiện qua lợi nhuận trước thuế âm (Long An, Cần Thơ, Vĩnh Long) hoặc rất thấp (Sóc Trăng, Cà Mau), cho thấy các DNSN tại vùng chưa hoạt động hiệu quả và sử dụng tối ưu nguồn lực của mình.

Mặc dù có nhiều tiến bộ trong phát triển doanh nghiệp, tuy nhiên doanh nghiệp DBSCL đa số vẫn là DNNVV, sức cạnh tranh còn yếu (Báo cáo diễn đàn doanh nghiệp DBSCL, 2016)¹¹. Chính vì vậy, việc nghiên cứu và tìm kiếm giải pháp nhằm tạo cơ sở khoa học cho các chính sách hỗ trợ, động lực thúc đẩy phát triển DNSN cho khu vực DBSCL là rất cấp thiết. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN sẽ đem lại hiệu quả tích cực và nhanh chóng hơn, góp phần giải quyết thêm nhiều việc làm tại chỗ cho lao động địa phương, tăng thu nhập và góp phần xóa đói giảm nghèo cho người dân ở DBSCL. Đồng thời, việc phát triển loại hình doanh nghiệp này sẽ góp phần tăng thu ngân sách và phát triển kinh tế địa phương trong hiện tại và tương lai.

¹¹ Theo Trang tin tức-sự kiện, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, <http://ueb.edu.vn/newsdetail/tin-tai-chinh/16982/dien-dan-doanh-nghiep-vung-%C4%91ong-bang-song-cuu-long.htm>. Ngày truy cập: 24/06/2020.

CHƯƠNG 5

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

5.1 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

5.1.1 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa tại tỉnh Bến Tre

Từ mẫu nghiên cứu của 120 DNSN hoạt động trong lĩnh vực SXKD TCMN dừa tỉnh Bến Tre, bảng 5.1 chỉ ra thời gian hoạt động trung bình của các DNSN trong lĩnh vực TCMN dừa là 14,5 năm. Sự chênh lệch khá lớn về thời gian hoạt động của các doanh nghiệp, với độ lệch chuẩn là 6,3 năm. Doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu nhất đạt đến 25 năm, còn mới nhất là 2 năm. Các doanh nghiệp hoạt động lâu năm đang tồn tại song song với các doanh nghiệp mới thành lập.

Quy mô của các DNSN này cũng có sự chênh lệch lớn. Giá trị trung bình của quy mô đạt 2.128,5 triệu đồng. Nhưng sự chênh lệch đến 629,3 triệu đồng. Nguyên nhân do một số doanh nghiệp trẻ mới thành lập chưa mở rộng quy mô. Điều này, thể hiện thông qua quy mô lớn nhất đến 2.992 triệu đồng trong khi nhỏ nhất chỉ 736 triệu đồng.

Bảng 5.1 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ dừa tại tỉnh Bến Tre

Các biến định lượng

Tên biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE)	năm	14,5	6,3	2,0	25,0
Quy mô (SIZE)	triệu đồng	2.128,5	629,3	736,0	2.992,0
Kinh nghiệm quản lý (EXP)	năm	12,2	6,9	2,0	25,0
Chi phí trên doanh thu (COR)	%	73,5	26,4	61,5	94,4

Các biến định tính

Tên biến	Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Trình độ học vấn (EDU)	1 = Trình độ từ trung cấp trở lên 0 = Trình độ từ phổ thông trở xuống	5 115	4,2 95,8
Tham gia hiệp hội (MEA)	1 = Có 0 = Không	30 90	25,0 75,0
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	1 = Có 0 = Không	82 38	68,3 31,7
Giới tính (SEX)	1 = Nam	97	80,8

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Cũng như số năm hoạt động, kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp tương đối cao, đồng thời cũng có sự chênh lệch lớn giữa các DNSN. Nếu người quản lý và người sáng lập doanh nghiệp là cùng một người thì số năm hoạt động sẽ bằng với kinh nghiệm quản lý. Kinh nghiệm quản lý trung bình của doanh nghiệp là 12,2 năm, có sự chênh lệch lớn với độ lệch chuẩn là 6,9 năm. Số năm quản lý lớn nhất là 25 năm và nhỏ nhất là 2 năm.

Tỷ lệ chi phí trên doanh thu của các DNSN hoạt động TCMN dừa là khá lớn. Do sự chênh lệch của các doanh nghiệp hoạt động lâu năm và các doanh nghiệp mới thành lập ảnh hưởng đến sự chênh lệch của các doanh nghiệp thể hiện qua độ lệch chuẩn 26,4%. Giá trị trung bình chi phí trên doanh thu là 73,5%, trong đó giá trị lớn nhất là 94,4%, nhỏ nhất là 61,5%. Trình độ học vấn của chủ các doanh nghiệp chủ yếu là từ phổ thông trở xuống chiếm đến 95,8%. Điều này có thể giải thích rằng nghề TCMN dừa có truyền thống lâu đời, đa số được truyền từ đời này sang đời khác hoặc học tập từ những người lành nghề. Ngành nghề này được xem là nghề thủ công, quan trọng nhất là nhân tố tay nghề, nên vấn đề học vấn chưa được quan tâm đúng mức.

Số lượng doanh nghiệp tham gia hiệp hội khá thấp, chỉ khoảng 25% trong tổng 120 doanh nghiệp. Mặc dù ở Bến Tre có nhiều hiệp hội như Hiệp hội Dừa Bến Tre và các hiệp hội ở địa phương. Tuy nhiên, các DNSN chưa tham gia mà chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Việc này sẽ gây ra nhiều bất lợi cho doanh nghiệp. Số lượng các doanh nghiệp ứng dụng khoa học công nghệ là khá nhiều với tỷ lệ 68,3%. Đây có thể là một bước tiến mới cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, trình độ công nghệ (thiết bị quản lý, nhân lực) vẫn đánh giá ở mức trung bình. Chủ các DNSN trong lĩnh vực TCMN dừa đa phần là nam với tỷ lệ là 80,8%. Điều này cho thấy rằng, trong lĩnh vực này, nam điều hành quản lý rất phổ biến.

5.1.2 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh cây giống tại tỉnh Bến Tre

Mẫu nghiên cứu của các DNSN hoạt động SXKD cây giống tỉnh Bến Tre được thu thập từ 120 DNSN đang hoạt động trên địa bàn. SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre cũng được xem là một trong những ngành chủ yếu tại địa phương. Thời gian hoạt động của các DNSN khá dài, có giá trị trung bình là 13,3 năm. Mức chênh lệch các năm cũng tương đối lớn là 4 năm. Có những doanh nghiệp chỉ mới hoạt động khoảng 2 năm, cũng có những doanh nghiệp có thời gian lên đến 20 năm.

Quy mô của các doanh nghiệp SXKD ngành nghề này cũng khá cao, so với việc SXKD tôm giống và SXKD phân bón thuộc BVTM. Giá trị trung bình của quy mô hơn 1.994,5 triệu đồng. Mức độ chênh lệch của doanh nghiệp tương đối cao hơn

576,4 triệu đồng. Giá trị quy mô lớn nhất hơn 2951,1 triệu đồng, đây là đối với những doanh nghiệp có thời gian hoạt động dài. Trong đó, giá trị nhỏ nhất cũng hơn 1.031,6 triệu đồng.

Bảng 5.2 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực cây giống tỉnh Bến Tre

Các biến định lượng

Tên biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE)	năm	13,3	4,0	2,0	20,0
Quy mô (SIZE)	triệu đồng	1.994,5	576,4	1.031,6	2.951,1
Kinh nghiệm quản lý (EXP)	năm	12,0	2,7	2,0	18,0
Chi phí trên doanh thu (COR)	%	51,4	16,5	25,9	92,9

Các biến định tính

Tên biến	Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Trình độ học vấn (EDU)	1=Trình độ từ trung cấp trở lên 0=Trình độ từ phổ thông trở xuống	8 112	6,7 93,3
Tham gia hiệp hội (MEA)	1 = Có 0 = Không	52 68	43,3 56,7
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	1 = Có 0 = Không	52 68	43,3 56,7
Giới tính (SEX)	1 = Nam 0 = Nữ	61 59	50,8 49,2

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Kinh nghiệm quản lý các DNSN hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh cây giống tỉnh Bến Tre có giá trị trung bình là 12 năm. Trong đó, người quản lý có kinh nghiệm lâu năm nhất là 18 năm và có những doanh nghiệp số năm quản lý thấp nhất là 2 năm. Tuy nhiên, mức chênh lệch giữa kinh nghiệm quản lý chỉ khoảng 2,7 năm, cho thấy các DNSN kinh doanh cây giống có được kinh nghiệm quản lý lâu năm, đây sẽ là một lợi thế đối với doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả hoạt động. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu của các DNSN kinh doanh cây giống khá cao. Điều này, có thể thấy giá trị trung bình 51,4%. Tỷ lệ chi phí trên doanh nghiệp chênh lệch khá cao lên đến hơn 16,5%, có những doanh nghiệp có giá trị đến 92,9% và những doanh nghiệp có tỷ lệ chỉ 25,9%. Sự biến đổi của chi phí có thể do một số doanh nghiệp thành lập, khoản đầu tư chi phí lớn nhưng chưa đạt được hiệu quả về doanh thu. Hoặc, những doanh nghiệp đầu tư vào cơ sở vật chất hay đổi mới công nghệ để mở rộng phát triển.

Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp từ phổ thông trở xuống chiếm đến 93,3%. Có thể thấy rằng, SXKD cây giống không đòi hỏi trình độ quá cao. Đa phần dựa doanh nghiệp hoạt động theo kiểu gia đình và kinh nghiệm tích luỹ. Tuy nhiên, để các DNSN có thể hoạt động hiệu quả hơn, phát triển các loại cây giống mới mẻ, đa dạng cần có những giải pháp để trang bị thêm kỹ năng nghề nghiệp cho các chủ doanh nghiệp này. Các DNSN này tham gia vào các hiệp hội thuộc hợp tác xã cũng ở mức tương đối cao. Tỷ lệ chiếm 43,3% trong tổng 120 doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh cây giống. Đây cũng là tiền bối của các doanh nghiệp, các chủ doanh nghiệp có thể chia sẻ kinh nghiệm, học hỏi từ các doanh nghiệp khác để phục vụ hoạt động SXKD của mình.

Đồng thời, các chủ doanh nghiệp này cũng đã ứng dụng khoa học công nghệ vào trong SXKD. Có khoảng 52 doanh nghiệp đã ứng dụng khoa học công nghệ vào trong hoạt động kinh doanh của mình chiếm 43,3% trong 120 doanh nghiệp. Nhìn chung, chủ các doanh nghiệp SXKD cây giống là nam chiếm hơn 50,7% và nữ là 49,2%. Nhưng với tỷ lệ cũng cho thấy được, trong lĩnh vực SXKD cây giống thì việc nam hay nữ quản lý không có sự khác biệt quá lớn.

5.1.3 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng

Mẫu điều tra được thu thập từ 120 DNSN SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng đã đưa ra kết quả ở bảng 5.3. Về thời gian hoạt động của doanh nghiệp, các DNSN trong lĩnh vực SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng có thời gian hoạt động khá cao, đồng thời mức chênh lệch không quá lớn. Số năm hoạt động của doanh nghiệp có giá trị trung bình là 12,9 năm. Trong đó, giá trị nhỏ nhất đến 5 năm và giá trị lớn nhất là 15 năm.

Quy mô của các doanh nghiệp này không đồng đều với mức chênh lệch 330,1 triệu đồng. Trong đó, giá trị trung bình là 1.758,8 triệu đồng, với giá trị lớn nhất là hơn 2.069,8 triệu đồng và giá trị nhỏ nhất chỉ 220,2 triệu đồng. SXKD tôm giống không chỉ cần kinh nghiệm mà cũng cần đảm bảo nguồn vốn để có hiệu quả hoạt động tốt. Kinh nghiệm quản lý là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả DNSN trong lĩnh vực SXKD tôm giống, chủ doanh nghiệp sẽ đưa ra những quyết định cho các vấn đề phát sinh. Các nhà quản lý có kinh nghiệm đến 8,6 năm, mức chênh lệch không quá lớn. Có những nhà quản lý có kinh nghiệm đến 10 năm.

Tỷ lệ chi phí trên doanh thu cũng ở mức khá thấp chỉ 2,7%. Tuy nhiên, mức chênh lệch giữa các doanh nghiệp là khá lớn đến hơn 10,3%. Mức chi phí cao nhất hơn 67,3% trên doanh thu, mức nhỏ nhất chỉ 0,2%. Các DNSN SXKD tôm giống gặp nhiều khó khăn do chưa có nguồn đầu vào ổn định, cũng như thị trường đầu ra. Tình

hình dịch bệnh trên tôm giống cũng là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng đến chi phí của doanh nghiệp.

Bảng 5.3 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN trong lĩnh vực tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng

Các biến định lượng

Tên biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE)	năm	12,9	1,7	5,0	15,0
Quy mô (SIZE)	triệu đồng	1.758,8	330,1	220,2	2.069,8
Kinh nghiệm quản lý (EXP)	năm	8,6	1,5	2,0	10,0
Chi phí trên doanh thu (COR)	%	2,7	10,3	0,2	67,3

Các biến định tính

Tên biến	Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Trình độ học vấn (EDU)	1=Trình độ từ trung cấp trở lên 0=Trình độ từ phổ thông trở xuống	6 114	5,0 95,0
Tham gia hiệp hội (MEA)	1 = Có 0 = Không	22 98	18,3 81,7
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	1 = Có 0 = Không	60 60	50,0 50,0
Giới tính (SEX)	1 = Nam 0 = Nữ	63 57	52,5 47,5

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Ở biến trình độ học vấn, các chủ doanh nghiệp trong lĩnh vực SXKD tôm giống chủ yếu có trình độ từ phổ thông trở xuống chiếm 95% trong tổng 120 doanh nghiệp. Trong lĩnh vực này, chủ doanh nghiệp cần có kỹ năng tiếp thu và vận hành công nghệ tốt, khả năng quản lý hoạt động để đạt được hiệu quả hoạt động tốt hơn.

Các DNSN SXKD tôm giống ít tham gia vào các hiệp hội hợp tác xã. Đây được xem là một bất lợi đối với doanh nghiệp, việc tham gia hiệp hội không chỉ giúp các doanh nghiệp nâng cao kinh nghiệm mà còn mở rộng thị trường kinh doanh, từ đó nâng cao khả năng hoạt động của doanh nghiệp. Chỉ có 22 doanh nghiệp trên 120 doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu, chỉ chiếm khoảng 18%. Các doanh nghiệp kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng đã ứng dụng khoa học công nghệ vào trong hoạt động SXKD. 60 doanh nghiệp ứng dụng khoa học công nghệ, chiếm 50% trong tổng doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu. Như đã đề cập, các doanh nghiệp có khả năng ứng dụng công nghệ vào các hoạt động quản lý chung, hoạt động SXKD sẽ có hiệu quả hoạt

động tốt hơn các doanh nghiệp chưa ứng dụng. Đây có thể xem là một hướng đi tốt của các DNSN trong ngành này.

Sự chênh lệch giới tính của nam và nữ không quá lớn giữa các doanh nghiệp. Cụ thể, nam chiếm tỷ lệ cao hơn là 52,5% và nữ là 47,5% trong số 120 doanh nghiệp được khảo sát. Đây cũng được xem là một sự tiến bộ trong thời đại hiện nay và bình đẳng giới, nữ có thể tham gia vào hoạt động quản lý.

5.1.4 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

Số liệu thu thập từ mẫu điều tra của 110 DNSN hoạt động trong lĩnh vực SXKD phân bón và thuốc BVTV tại thành phố Cần Thơ. Từ bảng 5.4, các doanh nghiệp SXKD phân bón và thuốc BVTV có thời gian hoạt động dài với số năm trung bình là 16 năm đây là một con số tương đối cao. Trong đó, có doanh nghiệp hoạt động lâu nhất là 20 năm, thấp nhất là 5 năm. Doanh nghiệp hoạt động lâu năm có nhiều kinh nghiệm hơn, đồng thời sẽ có lượng khách thân thiết và xây dựng được uy tín của doanh nghiệp.

Với quy mô của DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV có giá trị trung bình là khoảng 1.692,9 triệu đồng. Tuy nhiên, quy mô các doanh nghiệp này không đồng đều với mức chênh lệch đến 253,1 triệu đồng, trong đó, giá trị lớn nhất đạt hơn 2.075 triệu đồng và nhỏ nhất là 758,7 triệu đồng. Thời gian hoạt động dài kèm theo đó kinh nghiệm quản lý của doanh nghiệp cũng tương đối cao đạt giá trị đến 6,5 năm. Đồng thời, mức chênh lệch không quá lớn giữa các doanh nghiệp với nhau. Kinh nghiệm hoạt động lâu nhất là 8 năm và nhỏ nhất khoảng 3 năm. Kinh nghiệm quản lý lâu năm giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả hoạt động tốt hơn. Đồng thời, cũng cho thấy được xu hướng của doanh nghiệp là thuê người quản lý có kinh nghiệm hoặc chính chủ doanh nghiệp tự quản lý.

Tỷ lệ chi phí trên doanh thu tương đối thấp, với giá trị trung bình trong khoảng 4,5%. Giá trị thấp nhất đạt khoảng 0,7%, nhưng giá trị lớn nhất đến 76,5%, mức chênh lệch giữa các doanh nghiệp là khá lớn. SXKD thuốc BVTV không cần nguồn vốn quá lớn, việc giảm được khoảng chi phí đầu vào cũng góp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Trình độ học vấn từ trung cấp trở lên của chủ doanh nghiệp SXKD phân bón và thuốc BVTV là 14 người trong 110 chiếm 12,7%. Hầu hết, trình độ học vấn từ phổ thông trở xuống đến 96 người chiếm 87,3%. Điều này có thể gây hạn chế trong điều hành và phát triển doanh nghiệp.

Đồng thời, các doanh nghiệp này thường không tham gia vào các hiệp hội, hợp tác xã, điều này thể hiện ở mẫu nghiên cứu, chỉ có khoảng 18 doanh nghiệp tham gia trong 110 doanh nghiệp được khảo sát. Việc không tham gia vào các hiệp hội có thể mang lại bất lợi cho doanh nghiệp để tiếp cận thị trường điều này sẽ ảnh hưởng đến

hiệu quả hoạt động. Về việc áp dụng các khoa học công nghệ vào trong hoạt động SXKD, có 51 doanh nghiệp áp dụng khoa học công nghệ (chiếm 46,4% tổng doanh nghiệp). Trong khi đó, 59 doanh nghiệp không ứng dụng khoa học công nghệ vào SXKD. Tỷ lệ này chỉ nằm ở mức tương đối. Phát triển khoa học công nghệ sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn cho doanh nghiệp.

Bảng 5.4 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

Các biến định lượng

Tên biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE)	năm	16,0	2,9	5,0	20,0
Quy mô (SIZE)	triệu đồng	1.692,9	253,1	758,7	2.075,0
Kinh nghiệm quản lý (EXP)	năm	6,5	1,1	3,0	8,0
Chi phí trên doanh thu (COR)	%	4,5	13,8	0,7	76,5

Các biến định tính

Tên biến	Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Trình độ học vấn (EDU)	1=Trình độ từ trung cấp trở lên 0=Trình độ từ phổ thông trở xuống	14 96	12,7 87,3
Tham gia hiệp hội (MEA)	1 = Có 0 = Không	18 92	16,4 83,6
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	1 = Có 0 = Không	51 59	46,4 53,6
Giới tính (SEX)	1 = Nam 0 = Nữ	70 40	63,6 36,4

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Các doanh nghiệp SXKD phân bón và thuốc BVTV do tính chất đặc thù của ngành hầu hết là nam chiếm đến 63,6% trong tổng 110 doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu. Trong khi đó, doanh nghiệp do nữ làm chủ chỉ chiếm 36,4%.

5.1.5 Tổng quan mẫu nghiên cứu của các doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

Số liệu của mẫu nghiên cứu được thu thập từ 120 DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ. Trong kết quả bảng 5.5, thời gian hoạt động của các doanh nghiệp ở mức tương đối, số năm hoạt động trung bình là 11,9 năm. Tuy nhiên, độ lệch chuẩn thấp 1,7 năm, tương ứng số năm hoạt động không có sự chênh lệch của các DNSN kinh doanh lưu trú. Cụ thể, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú lâu nhất là

13 năm, doanh nghiệp trẻ nhất là chỉ 2 năm. Thành phố Cần Thơ đang trên đà phát triển, ngành du lịch Cần Thơ trở thành ngành kinh tế mũi nhọn vào năm 2020, có nhiều dự án phát triển, tạo điều kiện thu hút gia tăng doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú đáp ứng nhu cầu khách du lịch.

Đồng thời, quy mô DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú được đầu tư mạnh mẽ nhằm phục vụ cho nhu cầu SXKD. Giá trị trung bình của quy mô doanh nghiệp là 2.854,7 triệu đồng và mức chênh lệch của quy mô không lớn chỉ hơn 77,1 triệu đồng. Với quy mô doanh nghiệp nhỏ nhất là 2.726,5 triệu đồng và doanh nghiệp có quy mô lớn nhất là 2.998,6 triệu đồng.

Bảng 5.5 Mô tả các biến trong mô hình nghiên cứu các DNSN hoạt động trong lĩnh vực lưu trú tại thành phố Cần Thơ

Các biến định lượng

Tên biến	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE)	năm	11,9	1,7	2,0	13,0
Quy mô (SIZE)	triệu đồng	2.854,7	77,1	2.726,5	2.998,6
Kinh nghiệm quản lý (EXP)	năm	9,2	1,3	3,0	10,0
Chi phí trên doanh thu (COR)	%	1,8	7,4	0,04	52,8

Các biến định tính

Tên biến	Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Trình độ học vấn (EDU)	1=Trình độ từ trung cấp trở lên 0=Trình độ từ phổ thông trở xuống	52 68	43,3 56,7
Tham gia hiệp hội (MEA)	1 = Có 0 = Không	44 76	36,7 63,3
Ứng dụng khoa học công nghệ (AST)	1 = Có 0 = Không	64 56	53,3 46,7
Giới tính (SEX)	1 = Nam 0 = Nữ	67 53	55,8 44,2

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Đối với nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp, với kinh nghiệm trung bình là 9,2 năm, chủ doanh nghiệp có kinh nghiệm ít nhất là 3 năm, nhiều nhất là 10 năm. Độ lệch chuẩn tương đối thấp, điều này cho thấy không có quá nhiều chênh lệch về kinh nghiệm quản lý của các chủ doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú. Đối với tỷ lệ chi phí trên doanh thu, do đặc thù ngành nghề lưu trú cần bù ra một khoảng chi phí tương đối cao. Được sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các DNSN kinh

doanh dịch vụ lưu trú được sự trợ giúp về mặt pháp lý khi thành lập hoặc trong quá trình vận hành từ trung tâm hỗ trợ thuộc sở Kế hoạch đầu tư, thêm vào đó, ngành du lịch Cần Thơ đang phát triển giúp gia tăng doanh thu, vì vậy tỷ lệ chi phí trên doanh thu khá thấp với giá trị trung bình là 1,8%. Tuy nhiên, mức chênh lệch giữa các doanh nghiệp khá cao. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu lớn nhất đến 52,8%, trong khi đó, doanh nghiệp có chi phí trên doanh thu nhỏ nhất chỉ 0,04%.

Trình độ học vấn của DNSN chủ yếu là từ phổ thông trở xuống chiếm hơn 56,7%. Điều này phản ánh là dù hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú đặc thù như hiện nay việc đầu tư kiến thức vẫn chưa được quan tâm đúng mức, chủ yếu hoạt động theo kiểu gia đình. Việc tham gia vào các hiệp hội của DNSN cũng khoảng 36,7%. Việc liên kết, tham gia vào các hiệp hội giúp các doanh nghiệp này sẽ có nhiều cơ hội hơn để mở rộng phát triển kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú đã ứng dụng khoa học công nghệ vào trong hoạt động kinh doanh với tỷ lệ doanh nghiệp là 53,3%. Việc đầu tư phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ sẽ tạo tiền đề phát triển cho các DNSN lưu trú hiện nay vì đây là ngành nghề cần nhiều sự đa dạng, sáng tạo để thu hút được khách hàng. Nhìn chung, nam tham gia quản lý của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú chiếm 55,8% và nữ chiếm 44,2%. Sự chênh lệch này không quá lớn, cho thấy trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú thì việc nam hay nữ quản lý không có sự khác biệt quá lớn.

5.2 HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

5.2.1 Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp siêu nhỏ

Bảng 5.6 Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp siêu nhỏ tại ĐBSCL

Tên biến	Đơn vị tính	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Đối với các DNSN SXKD thủ công mỹ nghệ dừa						
ROA	%	120	9,14	48,42	-113,37	90,58
Vòng quay TTS	vòng	120	1,04	0,63	0,21	3,11
Đối với các DNSN SXKD cây giồng						
ROA	%	120	46,01	21,46	4,13	99,63
Vòng quay TTS	vòng	120	0,89	0,35	0,42	2,07
Đối với các DNSN SXKD tôm giồng						
ROA	%	120	49,98	19,37	9,63	99,56
Vòng quay TTS	vòng	120	0,92	0,89	0,45	8,09
Đối với các DNSN SXKD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật						
ROA	%	110	45,25	24,41	0,59	94,89
Vòng quay TTS	vòng	110	0,86	0,31	0,34	1,83
Đối với các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú						
ROA	%	120	43,92	15,04	18,1	81,19
Vòng quay TTS	vòng	120	0,59	0,14	0,35	0,82

Nguồn: Kết quả tính toán từ số liệu điều tra

Chỉ số ROA và chỉ số vòng quay TTS trung bình của các DNSN SXKD TCMN

ngdùa lần lượt đạt 9,14% và 1,04 vòng. Hiệu quả tài chính giữa các DSN SXKD TCMN dùa có sự khác biệt chênh lệch khá cao. Cụ thể, giá trị nhỏ nhất và lớn nhất của ROA lần lượt là -113,37% và 90,58%. Giá trị nhỏ nhất và lớn nhất của vòng quay TTS là 0,21 vòng và 3,11 vòng. Điều này, thể hiện các DSN SXKD TCMN có hoạt động không đồng đều.Thêm vào đó, mặc dù doanh thu của doanh nghiệp tạo ra tương đối cao nhưng lợi nhuận thu được là không đáng kể.

Các DSN SXKD cây giống có hiệu quả tài chính tương đối tốt. Chỉ số ROA trung bình là 46,01% và chỉ số vòng quay TTS trung bình là 0,89 vòng. Sự chênh lệch các doanh nghiệp không quá lớn, được thể hiện rõ qua độ lệch chuẩn là 21,46% (ROA) và 0,35 vòng (Vòng quay TTS).

Các DSN SXKD tôm giống có khả năng sinh lời đạt được khá cao, với vòng quay TTS trung bình của doanh nghiệp 0,92 vòng và ROA trung bình đạt được là 49,98%. Mặc dù, có sự chênh lệch lớn vòng quay TTS của các doanh nghiệp khá cao với độ lệch chuẩn là 0,89 vòng, nhưng không sự có chênh lệch quá lớn về tỷ số ROA được thể hiện qua độ lệch chuẩn là 19,37%. Đồng thời sự chênh lệch không quá lớn của doanh thu và lợi nhuận cho thấy các DSN SXKD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật hoạt động tương đối hiệu quả.

Cũng như các DSN SXKD cây giống, các DSN SXKD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật có hiệu quả tài chính tương đối tốt, có chỉ số ROA và chỉ số vòng quay TTS trung bình lần lượt là 45,25% và 0,86 vòng. Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp chênh lệch không quá lớn thể hiện qua độ lệch chuẩn của ROA và vòng quay TTS lần lượt là 24,41% và 0,31 vòng.

Cuối cùng, các DSN kinh doanh dịch vụ lưu trú có tỷ số ROA tương đối cao, nhưng vòng quay tổng TTS khá thấp, cụ thể chỉ số ROA và vòng quay TTS lần lượt là 43,92% và 0,59 vòng. Mặc dù vậy, các DSN kinh doanh dịch vụ lưu trú có độ lệch chuẩn thấp là 15,04% (ROA) và 0,14 vòng (Vòng quay TTS). Kết quả này cho thấy, các doanh nghiệp hoạt động tương đối đồng đều, không có sự chênh lệch lớn giữa các doanh nghiệp với nhau.

5.2.2 Hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp siêu nhỏ

Nghiên cứu đã sử dụng một biến đầu ra là biến REV; và ba biến đầu vào gồm biến TC, biến LC và biến FA trong mô hình DEA theo định hướng tối đa hóa đầu ra với giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS-DEA) để ước tính chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biến sản xuất cố định theo quy mô (CRS_TE). Tương tự, nghiên cứu cũng sử dụng các biến đầu vào và đầu ra trên trong mô hình DEA theo định hướng tối đa hóa đầu ra với giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS-DEA) để ước tính chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biến sản xuất biến động theo quy mô (VRS_TE). Sau đó, dựa trên các kết quả vừa ước tính được để tính chỉ số hiệu quả theo quy mô

(SE) của các DNSN hoạt động trong năm lĩnh vực tiêu biểu ở ĐBSCL. Kết quả thống kê mô tả của các biến đầu vào và đầu ra được sử dụng trong mô hình CRS-DEA và mô hình VRS-DEA được trình bày trong bảng 5.7 sau đây:

Bảng 5.7 Thống kê mô tả các biến trong mô hình CRS-DEA và VRS-DEA

Tên biến	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Đối với các DNSN SXKD thủ công mỹ nghệ dừa					
REV	120	1.564,6	519,7	573,7	2.928,8
TC	120	892,3	367,8	533,4	2.689,5
LC	120	700,2	400,1	144,0	1.680,0
FA	120	828,0	432,8	384,6	1.035,1
Đối với các DNSN SXKD cây giống					
REV	120	1.626,6	369,3	974	2.278,5
TC	120	637,1	406,3	45,9	1.666,6
LC	120	177,3	120,0	10,6	576,7
FA	120	1.053,2	381,7	369,1	1.926,8
Đối với các DNSN SXKD tôm giống					
REV	120	1.382,9	295,0	879,1	1.870,8
TC	120	451,0	291,2	2,6	1.182,5
LC	120	158,5	105,3	0,9	473,0
FA	120	1.094,3	253,4	114,5	1.478,6
Đối với các DNSN SXKD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật					
REV	110	1.423,8	428,1	674,7	2.080,4
TC	110	567,8	361,2	2,1	1.402,8
LC	110	160,0	106,8	0,6	434,9
FA	110	885,6	173,5	432,4	1.304,6
Đối với các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú					
REV	120	1.669,4	398,4	1.012,2	2.307,7
TC	120	416,3	293,4	1,7	1.427,8
LC	120	231,4	163,3	0,9	785,3
FA	120	2.634,5	84,6	2.471,2	2.833,3

Nguồn: Kết quả tính toán của tác giả

Kết quả đo lường của các chỉ số CRS_TE, VRS_TE và SE từ mô hình DEA theo hướng tối đa hóa đầu ra của các DNSN hoạt động trong ngành SXKD TCMN dừa, trong ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV, trong ngành SXKD cây giống, trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú và trong ngành SXKD tôm giống đều được thể hiện trong Bảng 5.8.

Bảng 5.8 Kết quả ước lượng của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật

Hiệu quả hoạt động	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Đối với các DNSN SXKD thủ công mỹ nghệ dừa					
CRS_TE	120	0,580	0,171	0,268	1,000
VRS_TE	120	0,684	0,210	0,296	1,000
SE	120	0,873	0,160	0,298	1,000
Đối với các DNSN SXKD cây giồng					
CRS_TE	120	0,657	0,193	0,316	1,000
VRS_TE	120	0,682	0,192	0,362	0,997
SE	120	0,848	0,196	0,340	1,000
Đối với các DNSN SXKD tôm giồng					
CRS_TE	120	0,858	0,087	0,710	0,999
VRS_TE	120	0,882	0,071	0,763	1,000
SE	120	0,935	0,080	0,740	1,000
Đối với các DNSN SXKD phân bón và thuốc bảo vệ thực vật					
CRS_TE	110	0,817	0,109	0,612	0,996
VRS_TE	110	0,822	0,105	0,661	0,994
SE	110	0,933	0,093	0,630	1,000
Đối với các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú					
CRS_TE	120	0,943	0,033	0,889	0,999
VRS_TE	120	0,951	0,026	0,909	1,000
SE	120	0,976	0,027	0,910	1,000

Nguồn: Kết quả tính toán của tác giả

Dựa trên kết quả ước lượng trong bảng 5.8, nhóm nghiên cứu rút ra một số nhận xét về hiệu quả hoạt động của các DNSN như sau:

5.2.2.1 Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa tại tỉnh Bến Tre

Chỉ số VRS_TE và chỉ số CRS_TE trung bình của các DNSN SXKD TCMN dừa lần lượt đạt 0,684 và 0,580. Các chỉ số hiệu quả kỹ thuật này ngụ ý rằng các DNSN bình quân đạt 68,4% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS), trong khi các doanh nghiệp này chỉ đạt được 58,0% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS). Thông qua kết quả của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật, ta thấy hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD TCMN dừa có sự khác biệt rõ rệt. Kết quả từ Bảng 5.8 cũng cho thấy chỉ số hiệu quả quy mô của 120 DNSN trong mẫu quan sát là tương đối cao với giá trị trung bình là 0,873. Điều này

cho thấy rằng các DNSN hoạt động trong ngành TCMN dùa có thể mở rộng quy mô sản xuất hợp lý hơn để nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này.

5.2.2.2 Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh cây giống tại tỉnh Bến Tre

Giá trị trung bình của chỉ số VRS_TE và chỉ số CRS_TE của các DNSN SXKD cây giống lần lượt là 0,682 và 0,657. Các chỉ số hiệu quả kỹ thuật này ngụ ý rằng các DNSN bình quân đạt 68,2% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS), trong khi các doanh nghiệp này đạt được 65,7% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS). Kết quả của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật cho thấy rằng mức độ khác biệt giữa DNSN có hiệu quả tốt nhất và các DNSN khác trong lĩnh vực SXKD cây giống là rất nhiều. Kết quả từ Bảng 5.8 cũng cho thấy chỉ số hiệu quả quy mô của 120 DNSN trong mẫu quan sát là khá lớn với giá trị trung bình là 0,848. Điều này cho thấy rằng các DNSN trong ngành SXKD cây giống có thể cải thiện năng suất nhờ vào việc thay đổi quy mô sản xuất hợp lý.

5.2.2.3 Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng

Chỉ số VRS_TE và chỉ số CRS_TE trung bình của các DNSN SXKD tôm giống lần lượt là 0,882 và 0,858. Các chỉ số hiệu quả kỹ thuật này ngụ ý rằng các DNSN bình quân đạt 88,2% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS), trong khi các doanh nghiệp này đạt được 85,8% doanh thu tối ưu theo giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS). Giá trị trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật khá lớn cho thấy rằng hiệu quả hoạt động giữa các DNSN trong ngành SXKD tôm giống tương đối đồng đều. Kết quả từ Bảng 5.8 cũng cho thấy chỉ số hiệu quả quy mô của 120 DNSN trong mẫu quan sát có giá trị cao với giá trị trung bình là 0,935. Giá trị trung bình của hiệu quả theo quy mô lớn, nghĩa là quy mô hiện tại của hầu hết các DNSN đã gần với quy mô tối ưu của bản thân các DNSN đó.

5.2.2.4 Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

Giá trị trung bình của chỉ số VRS_TE của các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV là 0,822. Giá trị này cho thấy hiệu quả hoạt động trung bình mà các DNSN có thể đạt được với công nghệ hiện có trong ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV đạt 82,2% doanh thu tối ưu dưới giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS). Kết quả này có nghĩa là hiệu quả hoạt động của các DNSN này vẫn có thể tăng khoảng 17,8% để tối đa hóa doanh thu. Giá trị trung bình của chỉ số CRS_TE của các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV là 0,817. Điều này cho thấy các DNSN này SXKD gần 81,7% doanh thu tối ưu dưới giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS) và các doanh nghiệp này vẫn có thể tăng hiệu quả hoạt động khoảng 18,3% để tối đa hóa

doanh thu. Giá trị trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật đều đạt ở mức tương đối lớn, điều này cho thấy rằng mức độ khác biệt giữa DNSN có hiệu quả tốt nhất và các DNSN khác không nhiều. Kết quả từ Bảng 5.8 cũng chỉ ra rằng chỉ số hiệu quả quy mô trung bình của 110 DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV trong mẫu quan sát có giá trị cao với giá trị trung bình là 0,933. Giá trị trung bình của hiệu quả theo quy mô lớn, nghĩa là những DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV có quy mô sản xuất tương đối tốt.

5.2.2.5 Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

Giá trị trung bình của chỉ số VRS_TE và chỉ số CRS_TE của các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú lần lượt là 0,951 và 0,943. Giá trị trung bình của chỉ số VRS_TE cho thấy hiệu quả kỹ thuật trung bình mà các DNSN có thể đạt được với công nghệ hiện có trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú đạt 95,1% của doanh thu tối ưu dưới giả định hiệu quả thay đổi theo quy mô (VRS). Kết quả này có nghĩa là hiệu quả hoạt động của các DNSN này vẫn có thể tăng khoảng 4,9% để tối đa hóa doanh thu. Bên cạnh đó, giá trị trung bình của chỉ số CRS_TE cho thấy hiệu quả kỹ thuật trung bình mà các DNSN có thể đạt được với công nghệ hiện có trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú đạt 94,3% của doanh thu tối ưu dưới giả định hiệu quả không đổi theo quy mô (CRS). Kết quả này có nghĩa là hiệu quả hoạt động của các DNSN này vẫn có thể tăng khoảng 5,7% để tối đa hóa doanh thu. Thông qua kết quả của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật, ta thấy hầu hết các DNSN trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú đang hoạt động rất gần với mức độ tối ưu (mức độ hiệu quả nhất). Kết quả từ Bảng 5.8 cũng chỉ ra rằng chỉ số hiệu quả theo quy mô trung bình của 120 DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú trong mẫu quan sát có giá trị rất cao với giá trị trung bình là 0,976. Chỉ số hiệu quả theo quy mô của các DNSN gần bằng 1, ngụ ý rằng quy mô hiện tại của hầu hết các DNSN đã rất gần với quy mô tối ưu của các DNSN đó.

Tóm lại, kết quả ước lượng của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật ở Bảng 5.8 cho thấy có sự khác biệt về hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cùng ngành nghề. Cụ thể hơn, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD TCMN dừa và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD cây giống có sự khác biệt rõ rệt với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều dưới 0,7. Mặt khác, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú, và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD tôm giống tương đối đồng đều hơn với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều lớn hơn 0,8. Xét trong 5 ngành nghiên cứu, giá trị trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả theo quy mô của các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú lớn hơn so với giá trị trung

bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả theo quy mô của các DNSN trong 4 ngành còn lại. Điều này ngũ ý rằng hiệu quả hoạt động giữa các DNSN trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tương đối đồng đều hơn, hay nói cách khác, hầu hết các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú đang hoạt động gần với mức độ tối ưu và quy mô hiện tại của hầu hết các DNSN cũng đã gần với quy mô tối ưu. Thực tế cho thấy, sự phát triển của ngành du lịch vùng ĐBSCL đã thu hút nhiều nhà đầu tư mở các điểm du lịch mới, kinh doanh dịch vụ du lịch, mở ra thêm các khách sạn, nhà nghỉ, ... để đáp ứng nhu cầu của khách du lịch, từ đó dịch vụ lưu trú cũng tăng theo. Mặc dù sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt nhưng các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú vẫn không ngừng tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động. Hầu hết các cơ sở kinh doanh dịch vụ lưu trú đều đã tận dụng tốt nguồn nhân lực và khai thác có hiệu quả năng lực kinh doanh. Đa số tất cả công ty kinh doanh dịch vụ lưu trú đều đã từng bước ứng dụng khoa học công nghệ vào hoạt động kinh doanh, liên kết cơ sở lưu trú với các hàng lữ hành, nhờ đó các cơ sở này tiếp cận thêm lượng khách hàng mới và tiềm năng, đồng thời giảm chi phí không cần thiết. Chính vì vậy, mức độ khác biệt giữa DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú có hiệu quả tốt nhất và các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú khác là không nhiều.

5.3 CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Bảng 5.9 Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit

Biến	TCMN dừa	Cây giống	Tôm giống	Phân bón và thuốc BVTV	Dịch vụ lưu trú
AGE	-0,00146 (0,00405)	0,01064*** (0,00260)	-0,00626 (0,00758)	0,01748*** (0,00649)	-0,00504** (0,00229)
SIZE	0,00003** (0,00001)	0,00008*** (0,00003)	0,00015** (0,00007)	0,00016*** (0,00006)	0,00034*** (0,00002)
COR	0,04217*** (0,05269)	0,00543*** (0,00073)	0,00300** (0,00148)	0,00244*** (0,00078)	-0,00096** (0,00038)
EXP	0,00031 (0,00376)	0,00626* (0,00357)	0,01146* (0,00664)	0,00032 (0,01517)	0,00057 (0,00247)
MEA	0,14117*** (0,05269)	-0,00447 (0,00273)	0,00870 (0,01042)	0,00719 (0,01600)	-0,00021 (0,00102)
AST	0,12686** (0,05121)	0,23389*** (0,04509)	0,06354*** (0,02094)	0,04740** (0,02192)	0,03757** (0,01512)
SEX	0,00235 (0,00378)	-0,21793*** (0,05142)	0,02230 (0,02324)	0,00936* (0,00544)	-0,03535** (0,01592)
EDU	0,04307 (0,05014)	0,00040 (0,00199)	-0,00395 (0,01367)	-0,01448 (0,01593)	-0,00007 (0,00039)
Hàng số	0,44615*** (0,09674)	0,02608 (0,02218)	0,54362*** (0,07962)	0,23229** (0,09765)	0,03874 (0,04681)
Số quan sát	120	120	120	110	120
Prob > χ^2	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

*Ghi chú: Các giá trị trong dấu ngoặc đơn () là sai số chuẩn đã được điều chỉnh; *, ** và *** biểu thị ý nghĩa thống kê ở mức 10%, 5% và 1%, tương ứng; Kết quả kiểm định Wooldridgeugu ý rằng mô hình không bị tương quan chuỗi với $Prob > \chi^2 = 0,0000$; Kết quả từ kiểm định Collin cho thấy đa cộng tuyến không có vấn đề gì trong mô hình này với tất cả các giá trị VIF đều nhỏ hơn 2.*

Nguồn: Kết quả tính toán của tác giả

5.3.1 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa

Kết quả ước lượng mô hình Tobit được trình bày ở bảng 5.9 cho thấy các nhân tố quy mô doanh nghiệp (SIZE), tham gia hiệp hội kinh tế (MEA), ứng dụng khoa học công nghệ (AST), và tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR) có ảnh hưởng tích cực và đáng kể đến hiệu quả kỹ thuật của các DSN hoạt động trong lĩnh vực TCMN dừa tỉnh Bến Tre. Tác động của bốn biến độc lập này đến hiệu quả kỹ thuật có thể được giải thích như sau:

Đúng như kỳ vọng ban đầu của nhóm nghiên cứu, quy mô doanh nghiệp (SIZE) có mối tương quan thuận với hiệu quả kỹ thuật của DSN. Các công ty có quy mô lớn hơn sẽ có hiệu quả hoạt động cao hơn so với các công ty có quy mô nhỏ hơn, vì các công ty có quy mô nhỏ hơn có thể gặp một số khó khăn sau: (i) khó khăn trong việc tiếp cận các khoản vay bên ngoài cho đầu tư của họ, (ii) thiếu nguồn lực hiệu quả (ví dụ, vốn nhân lực), (iii) thiếu quy mô kinh tế, và (iv) thiếu hợp đồng chính thức với khách hàng và nhà cung cấp. Điều này được thể hiện rõ qua kết quả nghiên cứu ở Bảng 5.9 rằng hệ số ước lượng của biến SIZE là dương ($\beta_2 = 0,00003$) với mức ý nghĩa thống kê 5%. Kết quả thực nghiệm này phù hợp với các nghiên cứu trước đây của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011); Thái Thanh Hà (2009); Charoenrat and Harvie (2017); Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014); Amornkitvikai et al. (2014).

Từ kết quả ước lượng trong bảng 5.9, nhóm nghiên cứu thấy rằng nhân tố thành viên trong hiệp hội kinh tế có mối tương quan thuận với hiệu quả kỹ thuật với hệ số ước lượng (β_5) bằng 0,14117 ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Kết quả này phù hợp với giả thuyết ban đầu và kết quả của các nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011); Charoenrat and Harvie (2017); Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Các doanh nghiệp tham gia vào các hiệp hội doanh nghiệp và đoàn thể địa phương đạt được hiệu quả kỹ thuật cao hơn các doanh nghiệp không tham gia. Đúng là việc tham gia các hiệp hội kinh tế, cụ thể là Hiệp hội Dừa mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp siêu nhỏ hoạt động trong ngành TCMN dừa ở ĐBSCL.

Kết quả ước lượng trong bảng 5.9 còn cho thấy nhân tố ứng dụng khoa học và công nghệ có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp siêu nhỏ trong mẫu nghiên cứu với hệ số ước lượng dương ($\beta_6 = 0,12686$) với mức ý nghĩa

thống kê 0,05. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Đầu tư mạnh cho phát triển khoa học và công nghệ mang lại giá trị to lớn và lâu dài trong việc nâng cao hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp siêu nhỏ hoạt động trong ngành TCMN dừa.

Qua kết quả ở bảng 5.9, nhóm nghiên cứu kết luận rằng tỷ lệ chi phí trên doanh thu có tác động cùng chiều đến hiệu quả kỹ thuật với hệ số ước lượng ($\beta_3 = 0,04217$) với mức ý nghĩa thống kê 0,01. Phát hiện thực nghiệm này trái với kỳ vọng của nhóm nghiên cứu và kết quả của các nghiên cứu trước đó như Davidova and Latruffe (2007); Tian and Estrin (2007). Trên thực tế, khi các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực TCMN dừa có tiềm lực tài chính mạnh để đầu tư đáng kể vào đào tạo lao động có tay nghề, quản lý, máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ đồng bộ thì có thể nâng cao công dụng, giá trị cảm quan của sản phẩm cũng như làm nhiều sản phẩm TCMN độc đáo hơn. Do đó, đầu tư vào tài sản cố định, nguồn nhân lực và các hoạt động đổi mới càng lớn thì tỷ lệ chi phí trên doanh thu càng cao, điều này có thể dẫn đến tăng hiệu quả kỹ thuật của các DNSN.

Tuy nhiên, nghiên cứu chưa tìm thấy tác động của thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU), kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP) và giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX) đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong ngành TCMN dừa ở ĐBSCL. Sự khác biệt về hiệu quả hoạt động giữa các DNSN có số năm hoạt động khác nhau không có ý nghĩa thống kê, có thể là do khu vực ĐBSCL, đặc biệt là tỉnh Bến Tre, được biết đến là “thủ phủ” của nghề thủ công dừa trong nhiều thập kỷ với số năm hoạt động trung bình là 14,5 năm. Đối với trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp, hệ số ước lượng của biến này không có ý nghĩa thống kê, nhưng đúng như kỳ vọng, biến này có tác động tích cực đến hiệu quả kỹ thuật. Kết quả này cho thấy trình độ học vấn có xu hướng không ảnh hưởng đáng kể đến mức hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong khu vực nghiên cứu. Điều này có thể là do hoạt động sản xuất TCMN từ dừa của hầu hết các DNSN ở ĐBSCL chủ yếu dựa vào kinh nghiệm tích lũy cá nhân của chủ doanh nghiệp, chưa áp dụng công nghệ tiên tiến nên chưa phát huy được vai trò của trình độ dân trí. Ngoài ra, sự khác biệt về hiệu quả kỹ thuật giữa các DNSN có kinh nghiệm quản lý khác nhau là không có ý nghĩa thống kê có thể là do các chủ doanh nghiệp này đều đã có nhiều năm kinh nghiệm quản lý với giá trị trung bình là 12,2 năm. Kết quả này phù hợp với lý thuyết về đường cong kinh nghiệm trong kinh tế vi mô, khi kinh nghiệm sản xuất tích lũy đủ lớn, nhân tố kinh nghiệm sẽ không còn tạo ra sự khác biệt đáng kể (Besanko et al., 2014). Kết quả trong bảng 5.9 cũng cho thấy rằng mức độ tác động đến sự thay đổi của hiệu quả kỹ thuật của biến giới tính không có ý nghĩa thống kê. Kết quả này có thể được giải thích rằng việc người lãnh đạo là nam hay nữ không ảnh hưởng đến hiệu quả

kỹ thuật của các DNSN. Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu chứng minh phong cách lãnh đạo của nam và nữ có nhiều khác biệt nhưng giới tính không phải là nhân tố quyết định ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong ngành TCMN dừa tại ĐBSCL.

5.3.2 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh cây giống

Kết quả mô hình Tobit xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của DNSN ngành SXKD cây giống được thể hiện tại bảng 5.9. Giá trị Prob > $\chi^2 = 0,0000$ nhỏ hơn mức ý nghĩa 1%, có nghĩa là các biến độc lập trong mô hình có tác động có ý nghĩa thống kê đáng kể đến biến phụ thuộc. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra các nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), quy mô doanh nghiệp (SIZE), tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR), kinh nghiệm quản lý (EXP) và ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của các DNSN SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre trong giai đoạn nghiên cứu. Ngược lại, nhân tố giới tính chủ doanh nghiệp (SEX) lại tác động nghịch chiều đến hiệu quả hoạt động. Những kết quả này có thể được giải thích như sau:

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp có mối quan hệ cùng chiều với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 1% với hệ số $\beta_1 = 0,01064$. Điều này là phù hợp với kỳ vọng ban đầu, các doanh nghiệp mới có hiệu quả hoạt động thấp hơn so với các doanh nghiệp đã tồn tại lâu năm trên thị trường. Các công ty hoạt động lâu năm trên thị trường thường đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm, hiểu biết sâu hơn về thị trường, đã tạo được uy tín với khách hàng và có được mạng lưới kinh doanh rộng lớn, dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và các thông tin liên quan đến hoạt động SXKD nên các doanh nghiệp này thường có hiệu quả kinh doanh tốt hơn và hiệu quả hoạt động cao hơn. Kết quả này tương đồng với các nghiên cứu của Yegon et al. (2015), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Charoenrat and Harvie (2017).

Một nhân tố khác có tác động thuận chiều đến hiệu quả hoạt động của DNSN là quy mô doanh nghiệp. Doanh nghiệp lớn hơn có hiệu quả hoạt động cao hơn, doanh nghiệp nhỏ hơn sẽ có hiệu quả thấp hơn. Hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm trước đây về DNNVV, DNSN cũng cho kết quả tương tự về tác động của quy mô đến hiệu quả hoạt động (Thái Thanh Hà, 2009; Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam, 2011; Amornkitvikai et al., 2014; Huỳnh Thê Nguyễn, 2019). Doanh nghiệp lớn sẽ có lợi thế hơn về nguồn vốn và cắt giảm được nhiều khoản chi phí về nhân sự và điều hành. Đây là những nhân tố rất quan trọng đối với doanh nghiệp SXKD cây giống do đặc tính ngành là sản xuất cây giống và mua bán cho người trồng. Doanh nghiệp quy mô lớn có thể sản xuất cung ứng số lượng lớn, chất lượng đồng đều và giảm được chi phí vận chuyển nên tiếp cận được những khách hàng trồng diện tích lớn với nhu cầu cây giống

đa dạng. Mặt khác, lợi thế quy mô có thể tiết kiệm chi phí trong quá trình sản xuất bởi khi mua các nguyên liệu đầu như phân bón, sẽ được chiết khấu thương mại. Thể hiện trong kết quả nghiên cứu này, quy mô tác động đến hiệu quả kỹ thuật theo hệ số 0,00008 với mức ý nghĩa 1%.

Biến số tỷ lệ chi phí trên doanh thu cũng được tìm thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê với hệ số 0,00543 (mức ý nghĩa 1%) với hiệu quả hoạt động của DNSN. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp có tỷ lệ chi phí trên doanh thu càng cao thì hiệu quả hoạt động càng cao. Kết quả này trái ngược với giả thuyết ban đầu và phù hợp với nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011). Chất lượng cây giống là điểm thu hút khách hàng hàng đầu và cũng là nỗi quan tâm chính của các doanh nghiệp SXKD cây giống. Chất lượng cây giống đến từ hạt giống/mầm ướm/cây đầu dòng, phân bón, thời tiết, ... và kỹ thuật canh tác. Hiện nay, còn cần có các chứng nhận về nguồn gốc và chất lượng cây trồng để khẳng định tạo lòng tin cho các khách hàng. Đặc biệt là đối với cây ăn trái lâu năm, người trồng cần cây giống đạt chất lượng có sức chống chịu tốt với thay đổi môi trường, cho năng suất cao, trái ngon để xuất khẩu. Các doanh nghiệp cần đầu tư nhiều vào các chi phí trên để tạo ra được sản phẩm cây giống đạt chất lượng cao, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật và thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng. Do đó, tăng tỷ lệ chi phí trên doanh thu dẫn đến tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Theo bảng 5.9, kinh nghiệm quản lý tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của DNSN SXKD cây giống qua hệ số 0,00626 với mức ý nghĩa 10%. Các DNSN được quản lý bởi người có ít kinh nghiệm sử dụng nguồn lực kém hiệu quả hơn các doanh nghiệp có người quản lý giàu kinh nghiệm. Purmiyati et al. (2018) cũng đã cho kết quả tương tự về mối quan hệ giữa kinh nghiệm của người quản lý và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có người quản lý giàu kinh nghiệm sẽ xây dựng được kế hoạch phát triển khả thi cho doanh nghiệp, tập trung vào thị trường mục tiêu và kiểm soát tốt các khoản chi phí, từ đó giúp cho doanh nghiệp tối đa hóa được đầu ra. Đồng thời, chủ doanh nghiệp đã quản lý lâu năm sẽ am hiểu hơn về đặc điểm thị trường và những rủi ro của ngành, đặc biệt là dịch bệnh do thời tiết thay đổi. Khi hậu thay đổi ảnh hưởng rất lớn đến chu kỳ sản xuất cây trồng, đối tượng bị tác động không những là những nhà vườn mà còn những nhà cung cấp cây giống. Người sản xuất cây giống lâu năm sẽ dự phòng trước được phần nào và có những biện pháp giảm thiểu rủi ro hoặc xử lý khôn khéo để đảm bảo nguồn doanh thu cho doanh nghiệp.

Tương tự, ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất giống cây trồng là xu hướng tất yếu hiện nay. Nhân tố này có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của DNSN trong mẫu nghiên cứu, hệ số 0,23389 với mức ý nghĩa 1%. Đây là nhân tố có hệ số tác động cao nhất trong mô hình. Điều này cho thấy vai trò của ứng dụng khoa

học công nghệ vào ngành SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre ngày càng tăng cao. Các doanh nghiệp đã bắt đầu sử dụng hiệu quả công cụ này để tạo ra nhiều sản phẩm chất lượng hơn, đa dạng hơn, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, tăng năng lực cạnh tranh và sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực để tối đa hóa đầu ra. Fernández-Menéndez et al. (2009) cũng tìm thấy kết quả tương tự khi các doanh nghiệp có khả năng ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông vào các hoạt động quản lý chung, hoạt động sản xuất, mua hàng hoặc bán hàng sẽ có hiệu quả hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp chưa ứng dụng được các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào SXKD.

Kết quả nghiên cứu này về mối quan hệ giữa giới tính của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động trái ngược với kỳ vọng ban đầu và các nghiên cứu trước đây của Otitoju and Arene (2010), Yiadom-Boakye et al. (2013). Nhân tố này trong mô hình có tác động nghịch chiều đến hiệu quả hoạt động với hệ số -0,21792, mức ý nghĩa 1%. Tức là các doanh nghiệp có chủ là nữ sẽ hoạt động hiệu quả hơn các doanh nghiệp do nam làm chủ. Mặc dù có những hạn chế về tiếp cận giáo dục, kỹ thuật chuyên môn so với nam, nhưng nữ doanh nhân có được tính cẩn trọng, tỉ mỉ. Hơn nữa, xuất phát từ xu hướng ít mạo hiểm, các chủ doanh nghiệp nữ sẽ cẩn thận hơn trong mọi khâu quản lý nhân sự, tài chính và chọn lọc những đối tác an toàn. Sự cẩn trọng này là rất có ích trong bối cảnh ngành nghề bị ảnh hưởng nhiều bởi biến đổi khí hậu, quy định ngày càng chặt chẽ hơn về kỹ thuật và thị trường nhiều biến động. Yegon et al. (2015) cũng tìm thấy bằng chứng thực nghiệm rằng hộ sản xuất do nữ làm chủ có hiệu quả cao hơn hộ do nam làm chủ.

Tuy nhiên, nghiên cứu chưa tìm thấy tác động của trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU) và thành viên hiệp hội kinh tế hội (MEA) đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong ngành SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre. Hệ số của hai nhân tố này trong mô hình Tobit đều không có ý nghĩa thống kê đáng quan tâm. Lĩnh vực SXKD cây giống hiện nay vẫn phụ thuộc chủ yếu vào kinh nghiệm cá nhân, truyền nghề và công tác khuyến nông tại địa phương cũng rất tích cực nên nhân tố trình độ vấn chưa thật sự có ảnh hưởng đáng kể. Trong các doanh nghiệp được khảo sát, có đến 93,3% chủ doanh nghiệp có trình độ từ trung học phổ thông trở xuống. Theo kết quả điều tra, 56,7% DNSN SXKD cây giống không tham gia vào các hiệp hội tại địa phương. Bến Tre được mệnh danh là “vương quốc cây giống” nên bên cạnh sản phẩm chủ lực là dừa, chính quyền địa phương đặc biệt quan tâm đến các sản phẩm cây giống và xem đây là trọng tâm phát triển. Mặc dù hiện tại chưa có hiệp hội riêng hỗ trợ cho các DNSN cây giống tại tỉnh nhưng các doanh nghiệp này cùng các DNNVV khác trong ngành đều nhận được nhiều sự hỗ trợ của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Công thương và các hiệp hội, Sở ban ngành liên quan. Những chính sách thúc đẩy phát triển ngành nghề tác động đến hầu hết các doanh nghiệp, không chỉ riêng các

doanh nghiệp có tham gia hiệp hội nên hiệu quả hoạt động giữa các DNSN chưa chịu tác động đáng kể của nhân tố thành viên hiệp hội kinh tế.

5.3.3 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh tôm giống

Kết quả ước lượng mô hình Tobit được trình bày ở bảng 5.9 cho thấy các nhân tố quy mô doanh nghiệp (SIZE), tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR), kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP), và ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có ảnh hưởng tích cực và đáng kể đến hiệu quả hoạt động của các DNSN hoạt động trong lĩnh vực SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng. Tác động của bốn biến độc lập này đến hiệu quả hoạt động có thể được giải thích như sau:

Giống như kỳ vọng ban đầu của nhóm nghiên cứu, nhân tố quy mô doanh nghiệp (SIZE) có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của DNSN kinh doanh tôm giống trên địa bàn nghiên cứu. Điều này được thể hiện rõ qua kết quả nghiên cứu ở bảng 5.9 rằng hệ số ước lượng của biến SIZE là dương ($\beta_2 = 0,00015$) với mức ý nghĩa thống kê 5%. Kết quả thực nghiệm này phù hợp với các nghiên cứu trước đây của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011); Thái Thanh Hà (2009); Charoenrat and Harvie (2017); Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014); Amornkitvikai et al. (2014); Penrose (1959). Các cơ sở kinh doanh tôm giống có quy mô nhỏ thường không có khả năng tận dụng lợi thế kinh tế quy mô, khó tiếp cận tín dụng để mở rộng đầu tư, thiếu nguồn nhân lực có trình độ, ... nên hiệu quả hoạt động của các cơ sở này thấp hơn các cơ sở kinh doanh có quy mô lớn hơn. Ngược lại, các cơ sở kinh doanh tôm giống với quy mô lớn hơn thường tận dụng được lợi thế kinh tế quy mô và phạm vi, có nguồn nhân lực dồi dào. Những đặc điểm này giúp các doanh nghiệp với quy mô lớn hơn có hiệu quả hoạt động vượt trội hơn so với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ.

Qua kết quả ở bảng 5.9, nhóm nghiên cứu kết luận rằng nhân tố tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR) có tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động của các DNSN với hệ số ước lượng ($\beta_3 = 0,00300$) với ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Kết quả thực nghiệm này trái với kỳ vọng của nhóm nghiên cứu và kết quả của các nghiên cứu trước đó như Davidova and Latruffe (2007); Tian and Estrin (2007). Trên thực tế, khi các cơ sở kinh doanh tôm giống có nguồn lực tài chính dồi dào, họ sẽ có khả năng tăng cường đầu tư cho hoạt động đào tạo lao động có tay nghề, nâng cao trình độ quản lý, bảo dưỡng thường xuyên hoặc mua mới các máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ đồng bộ. Do đó, khi các cơ sở kinh doanh tôm giống đầu tư càng nhiều vào mua sắm tài sản cố định, đào tạo nguồn nhân lực và tiến hành các hoạt động đổi mới thì tỷ lệ chi phí trên doanh thu của các doanh nghiệp này càng cao, nhưng hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này sẽ được cải thiện.

Từ kết quả ước lượng trong bảng 5.9, nhóm nghiên cứu thấy rằng nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP) có mối tương quan thuận với hiệu quả kỹ thuật với hệ số ước lượng (β_4) bằng 0,01146 ở mức ý nghĩa thống kê 10%. Kết quả này phù hợp với giả thuyết ban đầu và kết quả của các nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Purmiyati et al. (2018), Irz and Mckenzie (2003), Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), Nguyễn Minh Tân và cộng sự (2015), Trần Thụy Ái Đông và Thạch Kim Khánh (2017). Điều này có nghĩa là những hộ kinh doanh tôm giống có kinh nghiệm trong giám sát hoạt động của cơ sở nuôi thường xuyên đạt được mức hiệu quả kỹ thuật cao hơn. Bên cạnh đó, khi chủ doanh nghiệp nhiều năm kinh nghiệm trong công tác quản lý, họ sẽ có khả năng xử lý những biến động về kinh tế cũng như những dự đoán về những biến động trong tương lai tốt hơn các chủ doanh nghiệp còn non kinh nghiệm.

Kết quả ước lượng trong bảng 5.9 còn cho thấy nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có tác động mạnh và tích cực đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong mẫu nghiên cứu với hệ số ước lượng dương ($\beta_6 = 0,06354$) với mức ý nghĩa thống kê 1%. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với kết quả thực nghiệm của các nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Amara et al. (1999); Alvarez and Crespi (2003); Fernández-Menéndez et al. (2009); Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Các doanh nghiệp có khả năng ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông vào các hoạt động quản lý chung, hoạt động mua hàng hoặc bán hàng sẽ có hiệu quả hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp chưa ứng dụng được các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào SXKD. Và khi những cơ sở SXKD tôm giống hoạt động hiệu quả, họ có khả năng tạo ra lợi nhuận cao hơn và từ đó họ sẽ tiếp tục tái đầu tư vào các hoạt động cải tiến công nghệ và ứng dụng nhiều công nghệ hiện đại vào hoạt động SXKD tôm giống của họ, qua đó hiệu quả hoạt động sẽ ngày càng được nâng cao.

Tuy nhiên, nhóm nghiên cứu chưa tìm thấy tác động của nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), thành viên hiệp hội kinh tế (MEA), trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU) và giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX) đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong lĩnh vực SXKD tôm giống ở ĐBSCL. Trên thực tế, các cơ sở SXKD tôm giống ở khu vực ĐBSCL đã có nhiều năm hoạt động trong ngành với số năm hoạt động trung bình là gần 13 năm và doanh nghiệp SXKD tôm giống có thời gian hoạt động ngắn nhất cũng đã được 5 năm, nên sự khác biệt về hiệu quả hoạt động giữa các DNSN hoạt động lâu năm hơn và các DNSN có thời gian hoạt động ngắn hơn là không đáng kể. Đối với nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp, hệ số ước lượng của biến này không có ý nghĩa thống kê và chiều tác động của nhân tố này cũng trái với kỳ vọng với hệ số ước lượng âm ($\beta_8 = -0,00395$). Kết quả này cho thấy nhân tố trình độ học vấn có xu hướng không tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động của

các DNSN trên địa bàn nghiên cứu. Điều này có thể là do hoạt động SXKD tôm giống của hầu hết các DNSN ở DBSCL chủ yếu dựa vào kinh nghiệm tích lũy cá nhân của chủ doanh nghiệp, chưa áp dụng công nghệ tiên tiến nên chưa phát huy được vai trò của trình độ học vấn. Kết quả trong bảng 5.9 cũng cho thấy rằng mức độ tác động của nhân tố giới tính đến hiệu quả hoạt động là không đáng kể. Kết quả này có thể là do việc chủ cơ sở kinh doanh tôm giống là nam hay nữ sẽ không có tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại DBSCL. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu trong bảng 5.9 đã chỉ ra rằng nhân tố thành viên hiệp hội kinh tế không phải là nhân tố quyết định hiệu quả hoạt động của các DNSN trong lĩnh vực SXKD tôm giống ở DBSCL. Mặc dù có đến hơn 80% DNSN SXKD tôm giống được khảo sát không tham gia vào các hiệp hội doanh nghiệp hay hiệp hội tôm giống, các doanh nghiệp này cũng đã có sự liên kết chặt chẽ với nhà cung ứng nguyên liệu và cũng đã có kênh tiêu thụ tôm giống riêng của từng doanh nghiệp. Hay nói cách khác, từng doanh nghiệp đã đảm bảo được đầu vào và đầu ra cho chính doanh nghiệp. Vì vậy, việc tham gia vào các hiệp hội tôm giống hay các hiệp hội doanh nghiệp tại tỉnh Sóc Trăng không mang lại nhiều lợi thế hơn cho các doanh nghiệp thành viên, do đó, nhân tố này không tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của DNSN SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng trong giai đoạn nghiên cứu.

5.3.4 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật

Kết quả thống kê cho thấy biến độc lập đồng thời có ảnh hưởng đáng kể đến mức độ hiệu quả hoạt động với mức ý nghĩa 1%. Các nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), quy mô doanh nghiệp (SIZE), tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR), ứng dụng khoa học và công nghệ (AST), giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX) có ảnh hưởng tích cực và có ý nghĩa thống kê đến hiệu quả hoạt động của DNSN.

Cụ thể, tồn tại mối quan hệ thuận chiều giữa thời gian hoạt động của doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động với mức ý nghĩa là 1%. Hệ số $\beta_1 = 0,01748$ chỉ ra rằng khi thời gian hoạt động tăng thêm 1 năm với các điều kiện khác không đổi thì mức hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 0,01748. Điều này, hoàn toàn phù hợp với giả thuyết ban đầu và kết quả của các nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Yegon et al. (2015), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Charoenrat and Harvie (2017), Amornkitvikai et al. (2014). Hầu hết, các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV có thời gian hoạt động tương đối dài. Thời gian hoạt động dài, doanh nghiệp không chỉ tích lũy nhiều kinh nghiệm, mà còn tạo được uy tín, mối quan hệ xã hội giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn để tài trợ các hoạt động SXKD cũng như dự án đầu tư mới.

Tương tự, biến quy mô doanh nghiệp cũng tác động thuận chiều với hiệu quả hoạt động ở mức ý nghĩa 1%, tuy nhiên, hệ số β_2 tương đối thấp chỉ 0,00016. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp có quy mô lớn, có sự đầu tư tốt hơn vào tài sản cố định, có nguồn nhân lực dồi dào, có nguồn vốn ổn định sẽ giúp doanh nghiệp ít gặp khó khăn về tài chính khi đầu tư cho các hoạt động SXKD của mình. Kết quả thực nghiệm này phù hợp với các nghiên cứu của Thái Thanh Hà (2009), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Amornkitvikai et al. (2014), Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014), Charoenrat and Harvie (2017).

Trái với kỳ vọng ban đầu, tỷ lệ chi phí trên doanh thu tác động cùng chiều với hiệu quả hoạt động với hệ số $\beta_3 = 0,00244$ ở mức ý nghĩa 1%. Các doanh nghiệp kinh doanh phân bón hầu hết đều có thời gian hoạt động dài có được nguồn thu ổn định. Đồng thời, những doanh nghiệp này không cần chi phí quá lớn, các chủ doanh nghiệp có thể dễ dàng mở rộng kinh doanh. Việc gia tăng chi phí phù hợp có thể tăng điểm hiệu quả hoạt động của các DNSN.

Biến ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có tác động cùng chiều với hiệu quả hoạt động với hệ số hồi quy bằng 0,0474 ở mức ý nghĩa 5%. Kết quả phù hợp với nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Việc ứng dụng khoa học công nghệ vào trong sản xuất và quản lý của các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV giúp làm giảm chi phí, tăng tốc độ vận chuyển hàng hóa trên thị trường và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Cuối cùng, doanh nghiệp do nam làm chủ sẽ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nữ làm chủ, điều này thể hiện thông qua hệ số hồi quy dương của biến giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX) ở mức ý nghĩa thống kê 10%. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả thực nghiệm của các nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Hernandez-Trillo et al. (2005), Oritoju and Arene (2010), Yiadom-Boakye et al. (2013). Do ảnh hưởng bởi đặc thù ngành, hầu hết các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do nam làm chủ chiếm tỷ lệ lớn hơn. Các chủ doanh nghiệp là nam dễ dàng trong công tác quản lý và tham gia đoàn thể, hiệp hội, đối tác, ... nên sẽ mang lại hiệu quả hoạt động tốt hơn.

Tuy nhiên, nghiên cứu không tìm thấy tác động của nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP), trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU) và thành viên hiệp hội kinh tế (MEA) đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do tính chất đặc thù của ngành nghề không đòi hỏi quản lý có chuyên môn cao. Việc quản lý ít gặp khó khăn hơn các ngành nghề khác, chính vì vậy nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp không đóng vai trò quyết định đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp chủ yếu là từ phổ thông trở xuống, vì vậy nhân tố trình độ

học vấn của doanh nghiệp cũng không ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Đôi với nhân tố thành viên hiệp hội kinh tế, đa số DNSN SXKD phân bón và thuộc BVTV hoạt động riêng lẻ, không tham gia vào các hiệp hội kinh tế, vì vậy, không có sự khác biệt đáng kể về hiệu quả hoạt động giữa nhóm doanh nghiệp có tham gia hiệp hội và nhóm doanh nghiệp không tham gia hiệp hội, hay nói cách khác, nhân tố này cũng không ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

5.3.5 Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú

Bảng 5.9 thể hiện kết quả của mô hình Tobit xác định các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của DNSN trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ. Kết quả cho thấy, quy mô doanh nghiệp (SIZE) và ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có ảnh hưởng đến tích cực và có ý nghĩa thống kê đến hiệu quả hoạt động của DNSN. Ngược lại, thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE), tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR) và giới tính chủ doanh nghiệp (SEX) có mối quan hệ nghịch chiều với hiệu quả hoạt động. Các nhân tố tác động này có thể được lý giải như sau:

Kết quả hồi quy ở bảng 5.9 đã chỉ ra mối quan hệ thuận chiều giữa quy mô doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp với hệ số ước lượng dương 0,00034 ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Điều này giống với kỳ vọng ban đầu và tương đồng với kết quả nghiên cứu của Charoenrat and Harvestie (2017), Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014). Theo đó, doanh nghiệp có quy mô lớn có thể tận dụng được các lợi thế về tổ chức và các yêu cầu về công nghệ để từ đó đạt mức hiệu quả lớn hơn. Đồng thời, doanh nghiệp quy mô lớn hơn có năng lực mạnh về tài chính, kỹ năng quản lý hiện đại nên có thể xử lý tốt hơn các khó khăn, vì vậy, hiệu quả hoạt động cao hơn (Phạm Lê Thông và Lý Phương Thùy, 2016).

Nghiên cứu cũng tìm thấy sự ảnh hưởng tích cực của nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong mẫu nghiên cứu với hệ số ước lượng dương ($\beta_6 = 0,03757$) với mức ý nghĩa 5%. Phát hiện này hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu của Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Đầu tư mạnh mẽ cho phát triển khoa học và công nghệ sẽ góp phần to lớn và lâu dài vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ. Hiện nay mức cạnh tranh của ngành rất lớn với sự xuất hiện đa dạng các loại hình lưu trú, đặc biệt là các dạng homestay với vốn đầu tư thấp lại được khách hàng ưa chuộng. Các DNSN trong lĩnh vực này tại ĐBSCL thường không có lợi thế về vị trí trung tâm hay cơ sở vật chất tích hợp nhiều tiện ích dễ nhìn thấy để thu hút khách hàng theo kiểu truyền thống. Ưu điểm của những doanh nghiệp này thường gắn với du lịch sinh thái hoặc sự thân thiện, thuận tiện, tạo cảm giác gần gũi như gia đình, giá cả thấp. Do đó, các doanh nghiệp cần sử dụng các công cụ hỗ trợ để quảng bá dịch vụ như trang đặt

phòng Booking, Agoda, Traveloka, Điều này đòi hỏi DNSN phải ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý để đảm bảo quá trình vận hành diễn ra trôi chảy, kiểm soát các chi phí và dòng tiền với đối tác, từ đó tăng được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Theo kết quả ước lượng trong bảng 5.9, thời gian hoạt động của doanh nghiệp có tác động ngược chiều đến hiệu quả hoạt động với hệ số ước lượng âm (-0,00504) ở mức ý nghĩa 5%. Kết quả này giống với kết quả được tìm thấy trong nghiên cứu của Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014), Purmiyati et al. (2018). Các doanh nghiệp đã hoạt động lâu năm hiện nay thường theo mô hình quản lý truyền thống, ít chấp nhận thay đổi theo mô hình hiện đại. Sự thiếu linh hoạt này có thể kéo theo sự giảm sút đáng kể sức cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Thực tế, việc đổi mới trong ngành lưu trú có thể giúp doanh nghiệp cải thiện được hiệu suất tốt hơn nhưng cũng đòi hỏi mức độ đầu tư cao. Các chủ DNSN cần sẽ ngại thay đổi nếu chưa có đủ điều kiện nguồn vốn và nhìn thấy được hiệu quả thay đổi lớn.

Tỷ lệ chi phí trên doanh thu và hiệu quả hoạt động có mối quan hệ nghịch chiều ở mức ý nghĩa thống kê 5% với hệ số ước lượng âm (-0,00096). Kết quả này phù hợp kỳ vọng ban đầu nhưng trái ngược với kết quả từ nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) tại thành phố Cần Thơ. Các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú có tỷ lệ chi phí trên doanh thu cao thì có hiệu quả hoạt động kém hơn các doanh nghiệp kiểm soát được tỷ lệ chí phí trên doanh thu ở mức thấp hơn. Tian and Estrin (2007) cũng tìm thấy kết quả tương tự về tác động tiêu cực của gia tăng chi phí đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, theo kết quả từ bảng 5.9, nhân tố giới tính của chủ doanh nghiệp có mối quan hệ ngược chiều với hiệu quả hoạt động với hệ số ước lượng âm (-0,03535) ở mức ý nghĩa 5%. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp do nữ làm chủ có hiệu quả cao hơn các doanh nghiệp do nam làm chủ. Kết quả này tương tự với kết quả hồi quy từ mô hình của các DNSN kinh doanh cây giống tại tỉnh Bến Tre. Ngoài đặc trưng về sự cẩn trọng và chu đáo, các nữ chủ doanh nghiệp dễ dàng am hiểu tâm lý khách hàng, tạo cảm giác ấm áp gia đình, nhất là các loại hình du lịch sinh thái, homestay có kết hợp tìm hiểu văn hóa ẩm thực. Bên cạnh đó, nữ thường được công nhận là sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả hơn nam. Kết quả này cũng phù hợp với đặc điểm ngành dịch vụ lưu trú là gắn liền với sự hài lòng của khách hàng. Chăm sóc khách hàng tốt có thể giúp doanh nghiệp nắm bắt, tập trung vào những khoản mục đầu tư trọng tâm, gia tăng được hiệu quả hoạt động.

Qua kết quả nghiên cứu ở bảng 5.9, ba nhân tố còn lại là kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp (EXP), trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU) và thành viên hiệp hội kinh tế (MEA) không có tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động của

DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ, trung tâm du lịch của vùng ĐBSCL. Các chủ doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu có kinh nghiệm trung bình là trên 9 năm, thấp nhất cũng là 3 năm nên chủ DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú đã có được kinh nghiệm quản lý, nên sẽ không có sự khác biệt lớn về hiệu quả hoạt động giữa các doanh nghiệp. Đồng thời, kinh doanh dịch vụ lưu trú không đòi hỏi nhà quản lý phải có nhiều kinh nghiệm như trong các doanh nghiệp sản xuất nên nhân tố kinh nghiệm quản lý của chủ doanh nghiệp không tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động. Tương tự, trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp cũng không phải là nhân tố quyết định hiệu quả hoạt động của DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú. Từ năm 2005 đến nay, Hiệp hội Du lịch Thành phố Cần Thơ (Can Tho City Tourism Association – CANTA) kết hợp với Sở Văn hóa Thể thao & Du lịch Cần Thơ và nhiều đoàn thể, tổ chức liên quan thực hiện nhiều hoạt động đầy mạnh mẽ tuyên truyền quảng bá hình ảnh của du lịch Cần Thơ, nâng cao nhận thức xã hội về du lịch và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, những hoạt động này tác động chung đến các doanh nghiệp trên địa bàn chứ không riêng một doanh nghiệp nào tham gia vào các hiệp hội hay không. Hiện tại, chưa có tổ chức nào chuyên hỗ trợ DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú trên địa bàn. Do đó, tác động của nhân tố này đến hiệu quả hoạt động là không đáng kể.

5.3.6 Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long

Dựa trên bảng 5.9 – bảng tổng hợp kết quả ước lượng mô hình Tobit về các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của DNSN hoạt động trong 5 lĩnh vực nghiên cứu, nhóm nghiên cứu đưa ra một số nhận định như sau:

Đầu tiên, kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng nhân tố quy mô doanh nghiệp (SIZE) và nhân tố ứng dụng khoa học công nghệ (AST) có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn thường có khả năng tận dụng lợi thế kinh tế quy mô, dễ tiếp cận tín dụng để mở rộng đầu tư, thu hút nguồn nhân lực có tay nghề, Các doanh nghiệp với quy mô lớn hơn thường mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất với số lượng lớn, nên có thể hưởng chiết khấu thương mại nhiều hơn, giúp các doanh nghiệp giảm được chi phí trong quá trình SXKD. Chính vì những ưu thế này, các doanh nghiệp có quy mô lớn hoạt động hiệu quả hơn là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn trên địa bàn nghiên cứu.

Thứ hai, nghiên cứu cũng đã tìm thấy tác động đáng kể của nhân tố tỷ lệ chi phí trên doanh thu (COR) đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Tuy nhiên chiều tác động của nhân tố tỷ lệ chi phí trên doanh thu đến hiệu quả hoạt động của các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú trái ngược với chiều tác động của nhân tố này đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong 4 ngành nghề còn lại.

Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú phải bỏ ra số vốn lớn để đầu tư vào việc xây dựng cơ sở lưu trú, và định kỳ phải kiểm tra, tu bổ và nâng cấp cơ sở vật chất nhằm phục vụ tốt nhất cho khách hàng, đặc biệt là khách du lịch. Nguồn thu chủ yếu của cơ sở kinh doanh dịch vụ lưu trú đến từ việc cho thuê địa điểm lưu trú ngắn hạn cho khách hàng. Vì vậy, khi có sự tác động của các yếu tố khách quan hoặc chủ quan làm cho nguồn khách hàng của cơ sở lưu trú giảm, doanh thu của các cơ sở sẽ giảm nhưng cơ sở lưu trú vẫn phải chi trả cho các khoản chi phí cố định như lương cho nhân viên, phí cước Internet, kiểm tra và tu sửa, nâng cấp trang thiết bị, ... nên hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp có tỷ lệ chi phí trên doanh thu cao sẽ kém hơn so với các doanh nghiệp có tỷ lệ chi phí trên doanh thu ở mức thấp trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú. Còn đối với trường hợp các doanh nghiệp hoạt động SXKD trong 4 lĩnh vực nghiên cứu còn lại, các doanh nghiệp này quan tâm chủ yếu đến chất lượng của sản phẩm mà doanh nghiệp tạo ra, vì chất lượng sản phẩm chính là điểm thu hút khách hàng tiềm năng, nâng cao uy tín của doanh nghiệp và tạo ra nhóm khách hàng trung thành cho doanh nghiệp. Để sản phẩm có chất lượng cao và đạt quy chuẩn, đồng thời thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng, các doanh nghiệp này cần bỏ ra chi phí lớn trong việc thu mua nguyên vật liệu phục vụ quá trình sản xuất, đầu tư máy móc, trang thiết bị phục vụ sản xuất, thực hiện truy xuất nguồn gốc, Do đó, tăng tỷ lệ chi phí trên doanh thu dẫn đến tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trong giai đoạn nghiên cứu.

Thứ ba, nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE) và nhân tố giới tính của chủ doanh nghiệp (SEX) đều tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong các lĩnh vực SXKD phân bón và thuốc BVTV, SXKD cây giống và kinh doanh dịch vụ lưu trú. Tùy theo đặc thù của từng lĩnh vực kinh doanh, chiều và mức độ tác động của các nhân tố này đến hiệu quả hoạt động của DNSN cũng sẽ khác nhau giữa các ngành.

- Cụ thể, nhân tố thời gian hoạt động của doanh nghiệp (AGE) có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức 1% đến hiệu quả hoạt động của DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV, và DNSN SXKD cây giống, tuy nhiên, nhân tố này lại có mối tương quan nghịch chiều với hiệu quả hoạt động của DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú ở mức ý nghĩa thống kê 5%. Điều này có thể lý giải là do với thời gian hoạt động dài, các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV và các DNSN SXKD cây giống lâu năm không chỉ tích lũy nhiều kinh nghiệm để giải quyết các sự cố, vấn đề xảy ra trong quá trình SXKD, hiểu biết sâu hơn về thị trường, mà còn tạo được uy tín, niềm tin với khách hàng, tạo lập nhiều mối quan hệ xã hội, dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn để tài trợ các hoạt động SXKD, cập nhật nhanh các thông tin liên quan đến hoạt động SXKD nên các doanh nghiệp này thường có hiệu quả kinh doanh tốt hơn và hiệu quả hoạt

động cao hơn. Còn riêng các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú, các doanh nghiệp đã hoạt động lâu năm hiện nay thường theo mô hình quản lý truyền thống, ít chấp nhận thay đổi theo mô hình quản lý hiện đại. Sự thiếu linh hoạt này có thể dẫn đến sự giảm sút đáng kể sức cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Về mức độ tác động của nhân tố giới tính (SEX) đến hiệu quả hoạt động của các DNSN, kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, trong lĩnh vực SXKD phân bón và thuốc BVTV, doanh nghiệp do nam làm chủ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nữ làm chủ. Do đặc thù của ngành phân bón và thuốc BVTV, số lượng các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do nam làm chủ chiếm tỷ lệ lớn hơn, và nam quyết đoán hơn trong công tác quản lý và tham gia đoàn thể, hiệp hội, liên hệ với đối tác, tiếp thị các sản phẩm phân bón và thuốc BVTV cho các hộ nông dân. Ngược lại, đối với lĩnh vực SXKD cây giống và lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú, kết quả nghiên cứu cho thấy rằng doanh nghiệp do nữ làm chủ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nam làm chủ. Trên thực tế, trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú, ngoài tính cách cẩn trọng và chu đáo, các nữ chủ doanh nghiệp am hiểu và nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn so với nam. Bên cạnh đó, nữ chủ doanh nghiệp có khả năng tạo cảm giác ám áp gia đình cho khách hàng lưu trú tại cơ sở kinh doanh của họ, nhất là các loại hình du lịch sinh thái, homestay có kết hợp tìm hiểu văn hóa ẩm thực. Bên cạnh đó, nữ thường được công nhận là sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả hơn nam. Kết quả này cũng phù hợp với đặc điểm ngành dịch vụ lưu trú là gắn liền với sự hài lòng của khách hàng. Chăm sóc khách hàng tốt có thể giúp doanh nghiệp nắm bắt, tập trung vào những khoản mục đầu tư trọng tâm, gia tăng được hiệu quả hoạt động. Còn trong ngành SXKD cây giống, lý do doanh nghiệp do nữ làm chủ hoạt động hiệu quả hơn do nam làm chủ là bởi vì nữ chủ doanh nghiệp cân nhắc về khối lượng đầu vào cần thiết trong quá trình sản xuất cây giống, còn nam có xu hướng sử dụng nhiều phân bón, phun thuốc nhiều hơn, nên hiệu quả hoạt động của nam kém hơn nữ trong lĩnh vực SXKD cây giống.

Thứ tư, nhân tố kinh nghiệm quản lý (EXP) của chủ doanh nghiệp đều tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong các lĩnh vực SXKD cây giống và tôm giống ở mức ý nghĩa 10%. Kết quả đầu ra của hai ngành nghề SXKD này phụ thuộc nhiều vào quá trình sử dụng các nhân tố đầu vào, vận dụng kỹ thuật chuyên môn trong chu kỳ sản xuất, và cả yếu tố khách quan như thời tiết, dịch bệnh, ... Người SXKD cây giống hay tôm giống lâu năm sẽ dự phòng trước được phần nào và có những biện pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hoặc xử lý khôn khéo các sự cố xảy ra trong quá trình SXKD để đảm bảo hiệu quả hoạt động và nguồn doanh thu cho doanh nghiệp.

Thứ năm, riêng nhân tố thành viên hiệp hội kinh tế (MEA) chỉ tác động mạnh đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong lĩnh vực SXKD TCMN dừa. Việc tham

gia các hiệp hội kinh tế, cụ thể là Hiệp hội Dừa tỉnh Bến Tre mang lại nhiều lợi ích cho các DNSN hoạt động trong ngành TCMN dừa ở ĐBSCL. Các thành viên trong hiệp hội nhận được sự hỗ trợ tích cực của hiệp hội trong việc mở rộng thị trường, tiếp cận vốn, chia sẻ kinh nghiệm, hỗ trợ kỹ thuật, đảm bảo nguồn đầu vào và đầu ra.

Cuối cùng, nghiên cứu không tìm thấy mối quan hệ giữa nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp (EDU) và hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Kết quả này cho thấy trình độ học vấn có xu hướng không ảnh hưởng đáng kể đến mức hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong các lĩnh vực nghiên cứu tại ĐBSCL. Thực tế, đa số các chủ doanh nghiệp trong các lĩnh vực nghiên cứu có trình độ học vấn từ trung học phổ thông trở xuống. Hoạt động SXKD của các DNSN ở ĐBSCL chủ yếu dựa vào kinh nghiệm tích lũy cá nhân của chủ doanh nghiệp, việc truyền nghề từ các thế hệ đi trước, và cũng chưa thực sự áp dụng công nghệ tiên tiến, dây chuyền sản xuất hiện đại, nên chưa phát huy được vai trò của trình độ học vấn cao của một số chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung cấp trở lên.

5.4 Ý KIẾN CÁC CHUYÊN GIA

Nhóm nghiên cứu đã tiến hành khảo sát 19 chuyên gia là các bên liên quan trong hoạt động SXKD của DNSN về các vấn đề liên quan đến hoạt động của DNSN. Theo đó, các chuyên gia đã đưa ra các nhận định về các hỗ trợ hiện tại của Chính phủ, thị trường đầu vào, đầu ra và tình hình ứng dụng khoa học công nghệ trong các khâu SXKD của DNSN. Sau đó, các ý kiến đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN cũng được tổng hợp thành các nhóm nhân tố gồm: môi trường kinh doanh, vốn, công nghệ, thị trường, các chính sách hỗ trợ, nhân sự, cơ sở hạ tầng, dịch vụ bổ sung và các mối quan hệ xã hội. Kết quả khảo sát được trình bày trong các phần tiếp theo sau đây.

5.4.1 Tình hình hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ

Dựa trên kết quả khảo sát 19 chuyên gia, các hỗ trợ của nhà nước đối với các DNSN tại ĐBSCL chủ yếu về mặt chính sách (15/19 bình chọn, tương đương 78,95%) và nguồn vốn (8/19 bình chọn, tương đương 42,11%). Ngoài ra, các hỗ trợ khác về mặt bằng, công nghệ, ... lại chưa nhìn thấy được biểu hiện rõ rệt.

Đối với thị trường đầu vào như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, lao động, các DNSN được cung cấp từ hộ cá thể (13 lượt chọn), các cơ sở (11 lượt chọn) và doanh nghiệp tư nhân (10 lượt chọn) là chủ yếu. Còn thị trường khác như công ty cổ phần, hợp tác xã có lượt lựa chọn ít hơn. Tuy nhiên, hơn 68,42% chuyên gia cho rằng nguồn đầu vào các DNSN không ổn định. Đối với các nhân tố đầu vào là nguyên vật liệu chủ yếu do thiếu tính liên kết lâu dài với các đối tác, tính thời vụ, xoay vòng vốn của doanh nghiệp, sự bất ổn về giá nguyên liệu. Máy móc thiết bị giá cao, khó bảo dưỡng. Nhân tố lao động do không gắn kết lâu dài với doanh nghiệp do nhân tố thời vụ, hay

lượng thấp. Bảng 5.10 sau đây thể hiện đánh giá của các chuyên gia về nguồn cung đầu vào và thị trường tiêu thụ của các DNSN tại vùng.

Bảng 5.10 Thị trường đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long

Thị trường đầu vào	Lượt lựa chọn	Thị trường đầu ra	Lượt lựa chọn
Hộ cá thể	13	Địa phương	13
DNTN	10	ĐBSCL	12
Cơ sở	11	Nhiều tỉnh/Toàn quốc	5
Công ty cổ phần	3	Nước ngoài	4
Hợp tác xã	4		
Khác	4		

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Đối với thị trường đầu ra, kết quả khảo sát chỉ ra các DNSN cung cấp sản phẩm cho địa phương và khu vực ĐBSCL. Trong đó, 63,16% các chuyên gia cho rằng nguồn đầu ra không ổn định, các nguyên nhân như: DNSN chủ yếu kinh doanh mang tính nhất thời, không có sự ký kết lâu dài, sự cạnh tranh của các doanh nghiệp, lựa chọn của người tiêu dùng là các sản phẩm có thương hiệu, phụ thuộc vào xuất khẩu như Trung Quốc, các sản phẩm chủ yếu tiêu thụ tại địa phương, nguồn khách hàng chưa đa dạng.

Bảng 5.11 Ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp siêu nhỏ

Khâu ứng dụng	Lượt lựa chọn	Tỷ lệ (%)
Ứng dụng KHCN vào kiểm tra/ phân phối/ bảo quản sản phẩm	4	21,05
Phần mềm quản lý doanh nghiệp	10	52,63
Thu thập phản hồi ý kiến từ khách hàng	8	42,11
Đầu vào/Tìm kiếm nhà cung ứng	6	31,58
Đầu ra/Tìm kiếm khách hàng	7	36,84

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Khảo sát cho thấy 78,94% trong tổng số chuyên gia đánh giá rằng các DNSN nên ứng dụng khoa học công nghệ vào SXKD. Khoa học công nghệ thường được ứng dụng chủ yếu vào khâu quản lý phần mềm doanh nghiệp (52,63% ý kiến) và thu thập phản hồi ý kiến khách hàng 42,11% ý kiến). Đồng thời, các DNSN cũng ứng dụng khoa học công nghệ để đảm bảo nguồn đầu vào, đầu ra cho doanh nghiệp thông qua tìm kiếm nhà cung ứng và tìm kiếm khách hàng, tỷ lệ lần lượt là 31,58% và 36,84%. Ngoài ra, một số chuyên gia khác lại cho rằng ứng dụng khoa học công nghệ chỉ cần thiết đối với các doanh nghiệp thương mại.

5.4.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ tại Đồng bằng sông Cửu Long

Bảng 5.12 Môi trường kinh doanh tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Các thủ tục hành chính phức tạp	0	4	3	8	4	36,84	63,16
Thuế đối với doanh nghiệp	0	2	8	5	4	52,63	47,37
Thủ tục quản lý	0	3	8	4	4	57,89	42,11
Đối thủ cạnh tranh	0	3	4	5	7	36,84	63,16
Chi phí khác (các chi phí ngoài SXKD)	0	5	2	10	2	36,84	63,16

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Theo kết quả thống kê ở bảng 5.12, môi trường kinh doanh của DNSN được chuyên gia đánh giá là gặp khó khăn về các thủ tục hành chính, đối thủ cạnh tranh, chi phí khác cao với cùng tỷ lệ lựa chọn là 63,16%. Đối với các nhân tố về thuế, được sự lựa chọn về phương pháp đóng thuế, các khoản thuế các DNSN được đánh giá là hợp lý với tỷ lệ là 52,63% lựa chọn. Về các thủ tục quản lý, cũng như thuế, 57,89% chuyên gia nhận định các doanh nghiệp không gặp khó khăn đối với thủ tục quản lý.

Bảng 5.13 Vốn tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Tiếp cận vốn từ các TCTD	0	4	3	5	7	36,84	63,16
Sử dụng nguồn vốn	0	3	5	11	0	42,11	57,89
Khả năng hoàn vốn	0	1	7	11	0	42,11	57,89

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Về phần vốn doanh nghiệp, hầu hết chuyên gia cho rằng các DNSN gặp khó khăn về vốn bao gồm: tiếp cận vốn từ các tổ chức tín dụng, sử dụng nguồn vốn và khả năng hoàn vốn. Các DNSN theo đánh giá của chuyên gia gặp khó khăn trong công tác tiếp cận nguồn vốn của các ngân hàng, quỹ tín dụng (chiếm 63,16% lựa chọn trong đánh giá). Các DNSN gặp khó khăn trong sử dụng vốn và khả năng hoàn vốn theo đánh giá của chuyên gia cùng chiếm tỷ lệ lựa chọn 57,89%.

Bảng 5.14 Công nghệ tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Thông tin về công nghệ mới	0	5	6	3	5	57,89	42,11
Nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ	0	1	4	4	10	26,32	73,68
Nguồn nhân lực cho việc vận hành và chuyển giao công nghệ	0	2	6	8	3	42,11	57,89

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Các chuyên gia nhận định việc ứng dụng khoa học công nghệ giúp các DNSN trong hoạt động SXKD, tuy nhiên việc ứng dụng cũng gặp không ít khó khăn. Theo đó, liên quan đến thông tin công nghệ mới, 57,89% chuyên gia đánh giá DNSN thuận lợi nắm bắt thông tin công nghệ, hiện nay với sự phát triển của thông tin điện tử cũng như các hiệp hội ban ngành, chính quyền địa phương hỗ trợ các DNSN trong việc tiếp cận thông tin công nghệ. Việc nắm bắt thông tin thuận lợi, nhưng theo đánh giá của chuyên gia, các DNSN không đảm bảo về kinh phí để đầu tư công nghệ hiện đại, nguồn nhân lực để vận hành và chuyển giao công nghệ, với tỷ lệ lựa chọn lần lượt là 73,68% và 57,89%.

Bảng 5.15 Thị trường tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Sự ổn định, chất lượng của hàng hóa, nguyên vật liệu đầu vào	0	3	8	6	2	57,89	42,11
Khả năng cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ	0	4	5	2	8	47,37	52,63
Kiến thức về thương hiệu, marketing, bán hàng	2	1	4	8	4	36,84	63,16
Thông tin thị trường đầu ra	1	2	4	11	1	36,84	63,16
Phương thức bán hàng	1	4	7	4	3	63,16	36,84

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Đối với nhân tố thị trường, theo đánh giá của chuyên gia trong khảo sát, DNSN tương đối thuận lợi về sự ổn định, chất lượng của hàng hóa, nguyên vật liệu đầu vào và phương thức bán hàng với tỷ lệ lựa chọn là 57,89% và 63,16%. Các chuyên gia cho

rằng các DNSN gặp khó khăn về: khả năng cạnh tranh; kiến thức về thương hiệu, marketing, bán hàng; và thông tin thị trường đầu ra, với tỷ lệ lựa chọn lần lượt là 52,63%, 63,16% và 63,16%.

Bảng 5.16 Các hỗ trợ dành cho doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Các cơ quan quản lý hỗ trợ	0	2	3	11	3	26,32	73,68
Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia	0	1	8	9	1	47,37	52,63
Các nhà tư vấn chuyên nghiệp	0	2	7	6	4	47,37	52,63

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Liên quan đến sự hỗ trợ từ cơ quan quản lý (về đăng ký thành lập doanh nghiệp, thuế, hải quan, kiểm định chất lượng, ...) và các hiệp hội, đoàn thể, các chuyên gia nhận định rằng DNSN chưa được hỗ trợ hiệu quả. Đồng thời, 52,63% chuyên gia cho rằng DNSN khó khăn trong công tác tìm kiếm các chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp.

Bảng 5.17 Nhân sự tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao	2	1	4	6	6	36,84	63,16
Lao động đào tạo nghề & kỹ năng	0	5	2	9	3	36,84	63,16
Các khóa đào tạo	0	2	5	10	2	36,84	63,16
Lao động mùa vụ	0	6	8	4	1	73,68	26,32

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Về công tác nhân sự, các DNSN được đánh giá là không thuận lợi trong công tác tìm kiếm các cán bộ chuyên nghiệp cũng như lao động qua đào tạo với tỷ lệ lựa chọn 63,16%. Đồng thời, các khoá đào tạo lao động được 63,16% chuyên gia cho rằng chưa thực sự mang lại hiệu quả do chưa gắn với thực tiễn. Ngược lại, 73,68% chuyên gia đánh giá rằng doanh nghiệp dễ dàng tìm kiếm lao động mùa vụ tại địa phương.

Bảng 5.18 Cơ sở hạ tầng tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Xe cộ, tàu thuyền lưu thông	2	8	6	3	0	84,21	15,79
Các tuyến đường bộ, đường thủy	2	7	6	3	1	78,95	21,05
Vị trí kinh doanh thuận lợi	0	6	8	5	0	73,68	26,32
Triển khai đầu tư xây dựng cơ sở, kho bãi	0	3	9	4	3	63,16	36,84
Hệ thống đê bao thủy lợi	0	3	14	2	0	89,47	10,53
Các địa điểm tham quan du lịch	0	9	9	1	0	94,74	5,26

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Mặc dù đối mặt với nhiều vấn đề về môi trường kinh doanh, thị trường, vốn và nhân sự nhưng doanh nghiệp đã nhận được sự hỗ trợ về cơ sở hạ tầng. Cụ thể, chuyên gia đánh giá các cơ sở hạ tầng như: xe cộ, tàu thuyền lưu thông thuận tiện; các tuyến đường bộ, đường thủy được nối liền thông suốt với nhau; cơ sở, kho bãi; hệ thống đê bao thủy lợi; các địa điểm tham quan du lịch tạo điều kiện thuận lợi cho các DNSN SXKD. Đồng thời, doanh nghiệp được đánh giá dễ dàng tìm kiếm vị trí kinh doanh thuận lợi với tỷ lệ lựa chọn là 73,68%.

Bảng 5.19 Dịch vụ bổ sung tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Giao hàng tận nơi	0	7	9	3	0	84,21	15,79
Mua hàng trước thanh toán sau	1	4	9	4	1	73,68	26,32
Tư vấn, hỗ trợ khách hàng	1	6	9	3	0	84,21	15,79
Khuyến mãi quà tặng	1	4	13	0	1	94,74	5,26
Dịch vụ chăm sóc khách hàng	1	7	9	2	0	89,47	10,53

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Theo đánh giá của các chuyên gia, DNSN có thể phát triển SXKD bằng cách tăng cường các dịch vụ: giao hàng tận nơi, mua hàng trước thanh toán sau, tư vấn hỗ trợ khách hàng, khuyến mãi quà tặng, dịch vụ chăm sóc khách hàng.

Bảng 5.20 Các mối quan hệ xã hội tác động đến doanh nghiệp siêu nhỏ

ĐVT: lượt bình chọn

Các chỉ tiêu	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không gặp khó khăn	Ít khó khăn	Rất khó khăn	Tỷ lệ không gặp khó khăn (%)	Tỷ lệ gặp khó khăn (%)
Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp uy tín	0	4	7	7	1	57,89	42,11
Khách hàng thường xuyên, ổn định, trung thành	1	5	8	3	2	73,68	26,32
Được giới thiệu thêm nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận	0	6	6	7	0	63,16	36,84
Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp	0	4	9	5	1	68,42	31,58
Các mối quan hệ tạo nên sự liên kết trong sản xuất và tiêu thụ	0	5	10	3	1	78,95	21,05

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả

Theo kết quả ở bảng 5.20, 57,89% chuyên gia lựa chọn DNSN thuận lợi tạo các mối quan hệ nhà cung ứng uy tín để đảm nguồn nguyên vật liệu.Thêm vào đó, đối với khách hàng, DNSN được đánh giá là thuận lợi trong việc tạo mối quan hệ thường xuyên với khách hàng, đồng thời, được giới thiệu thêm khách hàng ở các tỉnh lân cận, với tỷ lệ lựa chọn lần lượt là 63,16% và 68,42%. Các doanh nghiệp cũng được cho rằng dễ dàng tiếp cận, tạo sự liên kết trong sản xuất và tiêu thụ với 68,42% lựa chọn. Cuối cùng, doanh nghiệp thuận lợi xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương cùng cấp (78,95% lựa chọn).

Bên cạnh những vấn đề được nêu, các chuyên gia cũng đưa ra những nhận định về DNSN. Trong quá trình SXKD, DNSN tại ĐBSCL có những thuận lợi về vị trí địa lý, ít ngăn cách so với miền Trung, được sự quan tâm của các ban ngành có liên quan, nguồn lao động giá rẻ, nguồn nguyên liệu dồi dào tại địa phương, có nhiều mối quan hệ, hoạt động đơn giản do hoạt động thương mại và quy mô gia đình.

Các chuyên gia đưa ra đánh giá DNSN có thể cải thiện các vấn đề khó khăn và sẽ tăng trưởng và ổn định hơn, các sản phẩm đa dạng phù hợp với thị hiếu thị trường, ổn định nguồn đầu vào và đầu ra. Các chuyên gia cũng đưa ra các kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động DNSN tại ĐBSCL như: thường xuyên cập nhật xu hướng thị trường; nâng cao kiến thức và kinh nghiệm quản lý; đầu tư khoa học công nghệ; xây dựng phương án đảm bảo tự chủ nguồn vốn và kiểm soát chi phí hợp lý; đảm bảo chất lượng sản phẩm.

5.5 TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ

Bên cạnh các yếu tố do bản thân doanh nghiệp, các DNSN chịu tác động nặng nề từ các yếu tố khách quan như đại dịch COVID- 19. Sự bùng phát của đại dịch COVID-19 đã mang lại nhiều thách thức cho hoạt động của DNSN nói riêng, nền kinh tế Việt Nam nói chung. Đại dịch tác động đến hầu hết các ngành nghề kinh doanh và các vùng kinh tế trên cả nước, trong đó, nhóm doanh nghiệp tư nhân tại ĐBSCL chịu tác động hơn 84% (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, 2020). Các DNSN ảnh hưởng lớn nhất từ đại dịch, cụ thể, tỷ lệ ảnh hưởng là 87,7%. Doanh thu của các doanh nghiệp giảm, do bởi quy mô nhỏ, các DNSN không đủ tiềm lực để chống chịu với đại dịch.

Thứ nhất, các DNSN gặp khó khăn trong lưu thông hàng hóa. Hàng hóa sản xuất, nguyên vật liệu gặp khó khăn trong giao thương. Doanh nghiệp không thể đảm bảo hàng hóa xuất đi, cũng như nhập nguồn đầu vào ổn định. Giá cả hàng hóa tăng, các khoản chi phí vận chuyển phát sinh, hàng hóa đinh trệ gây thiệt hại cho DNSN.

Thứ hai, DNSN khó khăn trong cung ứng hàng hóa, dịch vụ. Do đại dịch, thị trường tiêu thụ trong nước bị thu hẹp, nhu cầu tiêu dùng giảm. Dịch bệnh đã làm suy giảm tiêu dùng của người dân và xã hội, ảnh hưởng nhiều nhất đến lĩnh vực du lịch và dịch vụ, do đó ngành dịch vụ tại các nước có dịch bệnh bị ảnh hưởng nặng nề nhất và tiêu cực nhất bởi đại dịch này¹². Các DNSN gặp khó khăn đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và tìm kiếm khách hàng. Đồng thời, đơn hàng giảm, sản lượng giảm, sản xuất bị trì hoãn,... đã tác động không nhỏ đến lợi nhuận của doanh nghiệp

Thứ ba, các DNSN gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguyên, vật liệu đầu vào. Các doanh nghiệp siêu nhỏ việc tiếp cận nguyên, vật liệu đầu vào chỉ thỏa mãn được gần 1/5 nhu cầu¹³. Do khó khăn trong lưu thông, sản xuất đinh trệ, các DNSN khó tiếp cận các nguồn nguyên liệu đầu vào trong nước hay các nguyên vật liệu nhập khẩu. Điều này, gây khó khăn trong sản xuất của doanh nghiệp, phát sinh các khoản chi phí sản xuất.

Ngoài ra, các DNSN còn phải đối mặt với nhiều khó khăn khác do dịch bệnh mang lại như: sụt giảm nguồn thu để bù đắp cho các chi phí khác, hoạt động sản xuất kinh doanh vận hành dưới mức bình thường, gặp khó do không có nguồn thu, không thực hiện được hoạt động sản xuất kinh doanh, hàng hóa sản xuất không tiêu thụ, các vấn đề về thiếu hụt vốn (Trường Đại học Kinh tế quốc dân, 2020).

¹² Theo Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ, <https://thitruongtaichinhthiente.vn/doanh-nghiep-viet-nam-nam-2020-no-luc-vuotqua-kho-khan-do-tac-dong-cua-dai-dich-covid-19-37403.html>. Ngày truy cập: 10/10/2021

¹³ Theo Báo Chính phủ, 2020. <https://baochinhphu.vn/dai-dich-covid-19-he-luy-va-giai-phap-ho-tro-doanh-nghiep-102281808.htm>. Ngày truy cập: 01/11/2020

CHƯƠNG 6

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Sau khi tiến hành phân tích thực trạng, ước lượng các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động cũng như phân tích các nhân tố ảnh hưởng, bằng cách sử dụng phân tích ma trận SWOT để đưa ra giải pháp phát triển các DNSN tại ĐBSCL.

6.1 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH THỦ CÔNG MỸ NGHỆ DÙA

6.1.1 Cơ sở đề xuất giải pháp về doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa

Để có cơ sở làm căn cứ đề xuất giải pháp phát triển cho DNSN ngành TCMN dừa, nghiên cứu sử dụng công cụ SWOT để phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNSN của ngành được trình bày tóm tắt ở bảng 6.1

Bảng 6.1 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD TCMN dừa

	Cơ hội (O) O1: Nhà nước khuyến khích phát triển các ngành nghề truyền thống. O2: Các sản phẩm TCMN được ưu chuộng trên thị trường quốc tế. O3: Cơ sở hạ tầng, giao thông được chú trọng đầu tư.	Thách thức (T) T1: Sự cạnh tranh với các nước T2: Rào cản kỹ thuật đối với ngành TCMN
Điểm mạnh (S) S1: Thời gian hoạt động lâu năm S2: Sản phẩm TCMN dừa đa dạng, có uy tín trên thị trường S3: Vị trí địa lý thuận lợi cho nguồn nguyên liệu	Kết hợp SO 1. Phát triển quy mô doanh nghiệp (S1 +S2 +S3 +O1 +O2 +O3)	Kết hợp ST 1. Nâng cao chất lượng sản phẩm (S1 +S2 +T1 +T2)
Điểm yếu (W) W1: Nguồn lực lao động không đảm bảo về chất lượng W2: Năng lực quản lý hạn chế W3: Công nghệ sản xuất lạc hậu, thô sơ W4: Quy mô nhỏ lẻ, phân tán không đồng đều W5: Các doanh nghiệp thiếu sự liên kết	Kết hợp WO 1. Đào tạo nguồn nhân lực (W1 +W2 +O1) 2. Phát triển quy mô doanh nghiệp (W4 +O1 +O2 +O3)	Kết hợp WT 1. Hiện đại hóa SXKD (W3 +T1 +T2) 2. Tăng cường liên kết với các doanh nghiệp, hiệp hội, chính quyền địa phương (W5 +T1 +T2)

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

6.1.1.1 Điểm mạnh doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa

S1: Các DNSN có thời gian hoạt động lâu năm. Theo số liệu thống kê, số tuổi trung bình là 14,5 năm, doanh nghiệp hoạt động lâu đời nhất là 25 năm. Thời gian hoạt động cũng có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Qua kinh nghiệm tích luỹ từ nhiều năm, doanh nghiệp xây dựng được nguồn nhân lực có tay nghề cao, nhiều kinh nghiệm. Các nghệ nhân tâm huyết với nghề có thể tạo ra nhiều sản phẩm đa dạng về kiểu dáng, mẫu mã có giá trị cao. Tồn tại lâu trên thị trường, doanh nghiệp tạo được uy tín, các mối quan hệ xã hội giúp doanh nghiệp trong hoạt động SXKD.

S2: Sản phẩm TCMN đa dạng, có uy tín trên thị trường. Hiện nay, sản phẩm TCMN dừa được sản xuất trên 200 chủng loại khác nhau. Các nghệ nhân đã tận dụng tất cả những phụ phẩm từ cây dừa để sản xuất hàng TCMN phục vụ xuất khẩu và khách du lịch.Thêm vào đó, tỉnh Bến Tre nổi tiếng là “xứ dừa”, với các sản phẩm từ dừa có uy tín cao trên thị trường. Hàng mỹ nghệ làm từ chất liệu dừa đang được xuất khẩu sang các nước trên thế giới: Trung Quốc, Hàn Quốc, Mỹ, Anh, Nhật Bản... Các sản phẩm được xuất hiện trong các hội chợ thương mại trong và ngoài nước. Không chỉ các doanh nghiệp lớn kinh doanh TCMN dừa có được nguồn thu lớn từ sản phẩm này, các DNSN tại tỉnh Bến Tre cũng gặp nhiều thuận lợi khi kinh doanh mặt hàng đã có uy tín thương hiệu này.

S3: Vị trí địa lý thuận lợi cho nguồn nguyên liệu. Kết quả thống kê từ hiệp hội dừa Bến Tre (2019) diện tích dừa của Việt Nam đến 2018 là hơn 170.000 ha. Trong đó, Bến Tre chiếm đến 43% diện tích trồng dừa cả nước. Các DNSN kinh doanh TCMN dừa tại Bến Tre có được nguồn nguyên liệu đầu vào ngay tại địa phương với sản lượng dồi dào. Theo đó, doanh nghiệp có nhiều sự lựa chọn về nhà cung ứng với mức giá thấp hơn, giảm bớt được chi phí vận chuyển, chi phí tồn kho và các rủi ro có thể phát sinh. Đây là một lợi thế lớn về nguồn nguyên liệu đầu vào giúp doanh nghiệp chủ động trong SXKD và kiểm soát giá vốn hàng bán tốt hơn.

6.1.1.2 Điểm yếu doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa

W1: Nguồn lực lao động không đảm bảo về chất lượng. Cụ thể, theo kết quả ước lượng, chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp chỉ đạt 68,4%, trong khi đó, có những doanh nghiệp chỉ đạt hiệu quả kỹ thuật là 29,6%. Một trong những nguyên nhân là lực lượng lao động. Lực lượng lao động chủ yếu là các lao động trong gia đình hoặc nông dân. Các DNSN chưa đảm bảo được nguồn lao động toàn thời gian, chủ yếu là lao động làm theo mùa vụ, người lao động thiếu tác phong trong công nghiệp. Công tác quản lý nhân sự chưa hiệu quả, không đảm bảo được nguồn lao động ổn định dẫn

đến sự bị động số lượng và chất lượng người lao động cả trong ngắn hạn và dài hạn. Điều này gây trở ngại lớn đối với các DNSN khi mở rộng quy mô theo hướng công nghiệp và sẽ làm gia tăng các khoản chi phí như chi phí đào tạo do phải dành thời gian đào tạo lại, các khoản chi phí phát sinh do năng suất lao động thấp cũng như không đảm bảo được chất lượng sản phẩm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

W2: Năng lực quản lý hạn chế. Chủ doanh nghiệp kinh doanh theo kiểu gia đình ít đầu tư vào hoạt động quản lý, kế hoạch phát triển, kinh nghiệm quản lý chủ yếu được truyền dạy hoặc tích luỹ trong quá trình kinh doanh. Chủ doanh nghiệp chưa có kiến thức về tài chính, về quản trị nhân sự, quản trị marketing, thông tin về môi trường kinh doanh, pháp lý, chính trị, văn hóa-xã hội, xu hướng pháp triển thị trường, kinh nghiệm ứng dụng khoa học công nghệ. Đây là khó khăn cho các DNSN muốn thâm nhập được vào chuỗi cung ứng toàn cầu thông qua hoạt động xuất khẩu, mở rộng phát triển thị trường trong dài hạn.

W3: Công nghệ sản xuất lạc hậu, thô sơ. Hơn 68% các DNSN trong mẫu nghiên cứu đã ứng dụng các thiết bị kỹ thuật vào trong sản xuất. Tuy nhiên, kỹ thuật đang sử dụng tại các làng nghề chủ yếu là thủ công, theo kiểu truyền thống, mức độ công nghiệp hóa còn thấp. Máy móc thiết bị hỗ trợ còn thô sơ, chỉ tham gia một phần nhỏ trong quy trình sản xuất. Sử dụng phần lớn là sức lao động kéo theo chi phí nhân công cao, chi phí SXKD tăng mà chất lượng sản phẩm lại không đồng đều, nảy sinh nhiều rủi ro khi tiếp nhận các đơn hàng lớn. Theo kết quả khảo sát, chi phí lao động trên tổng chi phí chiếm gần 78,5%, cho thấy doanh nghiệp đang chịu chi phí nhân công rất lớn. Theo Nguyễn Thượng Sách (2019)¹⁴, một trong những hạn chế lớn nhất của hàng TCMN, làng nghề Việt Nam khi tham gia thị trường toàn cầu là chất lượng sản phẩm thiếu ổn định, với những đơn hàng vừa và lớn thường các sản phẩm sẽ không đồng đều, không đạt yêu cầu như mẫu chào hàng.

W4: Quy mô doanh nghiệp nhỏ lẻ, phân tán không đồng đều. Theo kết quả thống kê của nghiên cứu này, quy mô DNSN ngành TCMN dừa tại Bến Tre trung bình là 2.128,5 triệu đồng, vẫn cách mức giới hạn phân loại DNSN là không quá 3 tỷ đồng còn khá xa. Đồng thời, chênh lệch quy mô giữa các DNSN là rất lớn, có doanh nghiệp có quy mô 2.992,0 triệu đồng nhưng cũng có doanh nghiệp quy mô chỉ có 736,0 triệu đồng. Phần lớn cơ sở sản xuất vẫn mang tính tự phát nên bị hạn chế về quy mô, ít có thiết bị hiện đại, đặc biệt là còn thiếu những người thiết kế, nghiên cứu về thị trường và thợ bậc cao, nên nhiều sản phẩm trùng lặp mẫu mã và công dụng, ít có sản phẩm tinh xảo, độc đáo riêng của từng nhà sản xuất.

¹⁴ Theo báo Văn hoá, <http://baovanhoa.vn/chinh-tri/artmid/417/articleid/21762/co-hoi-nao-cho-hang-thu-cong-my-nga-viet-nam>. Ngày truy cập: 16/09/2020.

W5: Các doanh nghiệp thiếu sự liên kết. Các DNSN kinh doanh TCMN dùa trong nghiên cứu có hơn 75% không tham gia vào các hiệp hội, các hợp tác xã. Đây là một hạn chế đáng quan tâm, doanh nghiệp khó nắm bắt nhu cầu của thị trường dẫn đến nhiều DNSN phụ thuộc vào các thương lái trung gian hoặc phải làm gia công cho các doanh nghiệp lớn. Thiếu chủ động trong kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nên hiệu quả SXKD của các DNSN chưa cao. Hiện tại, sự gắn kết giữa làng nghề, nghệ nhân và các doanh nghiệp trong việc mở rộng quy mô sản xuất, đào tạo nhân lực, cung cấp thông tin thị trường, tiêu thụ sản phẩm vẫn còn nhiều hạn chế.

6.1.1.3 Cơ hội doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dùa

O1: Nhà nước khuyến khích phát triển các ngành nghề truyền thống. Tỉnh Bến Tre có nhiều chính sách hỗ trợ các làng nghề truyền thống duy trì và phát triển như đào tạo nghề cho lao động nhàn rỗi, hỗ trợ kinh phí đào tạo, hỗ trợ vốn để các doanh nghiệp có thêm điều kiện tiếp tục gắn bó với nghề,... Chính quyền địa phương tổ chức các lễ hội, diễn đàn định kỳ để quảng bá sản phẩm về dùa, tạo nhiều cơ hội cho ngành dùa nói chung và ngành TCMN dùa nói riêng như: hội thảo “Nâng cao chuỗi giá trị cây dùa”, Lễ hội dùa Bến Tre, Festival Dùa Bến Tre, Hội thi sáng tạo hàng TCMN từ dùa,... Những chính sách hỗ trợ này có thể giải quyết phần nào các khó khăn tồn đọng và tạo đà phát triển cho các DNSN TCMN dùa tại Bến Tre.

O2: Các sản phẩm TCMN được ưu chuộng trên thị trường quốc tế. Theo Bộ Công thương Việt Nam (2019)¹⁵, các sản phẩm thủ công của Việt Nam đã có mặt tại 163 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Kim ngạch xuất khẩu hàng TCMN Việt Nam giai đoạn 2015-2019 tăng trung bình 9,5%/năm, từ 1,62 tỷ USD (2015) lên đến 2,23 tỷ USD (2019). Kết quả thống kê từ Bộ Công thương cho thấy được tiềm năng phát triển của ngành TMCN Việt Nam nói chung, đồng thời, đây cũng là cơ hội để mở rộng ra thị trường quốc tế của ngành TCMN dùa và đem lại thu nhập ổn định cho các DNSN.

O3: Cơ sở hạ tầng, giao thông được chú trọng đầu tư. Để thúc đẩy phát triển kinh tế, DBSCL nói chung và tỉnh Bến Tre nói riêng chú trọng phát triển cơ sở hạ tầng về đường xá, hệ thống thuỷ lợi,... Giao thông thuận lợi giúp hàng hóa dễ dàng lưu thông, có thể vận chuyển đến nhiều nơi sẽ mở rộng được địa bàn kinh doanh một cách nhanh chóng. Điều này có ý nghĩa to lớn đối với các doanh nghiệp sản xuất, kể cả ngành TCMN dùa.

6.1.1.4 Thách thức doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dùa

T1: Sự cạnh tranh với các nước. Sự cạnh tranh quyết liệt với các mặt hàng

¹⁵ Theo Bộ Công thương Việt Nam, <https://moit.gov.vn/web/guest/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/xuc-tien-thuong-mai-phat-trien-thi-truong-xuat-khau-hang-thu-cong-my-nghe-viet-nam-21192-22.html>. Ngày truy cập: 20/09/2020.

TCMN dừa của các nước có nền văn hóa tương tự như Philippines, Malaysia, Thái Lan, Ấn Độ,... gặp khó khăn trong nền kinh tế thị trường. Mặc dù đã và đang có những đóng góp tích cực vào kim ngạch xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, cũng như nhiều lợi ích kinh tế xã hội khác, song các làng nghề TCMN hiện nay vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc phát triển và mở rộng thị trường. Ngành dừa Việt Nam nói chung, Bến Tre nói riêng có vị trí khiêm tốn trên bản đồ dừa thế giới. Vì vậy, ngành dừa chỉ đóng vai trò người chấp nhận giá, chứ không thể đóng vai trò người định giá trên thị trường. Do vậy, biến thiên giá các sản phẩm dừa trên thị trường thế giới sẽ tác động rất lớn đến giá dừa trái nguyên liệu và các sản phẩm chế biến trong nước và nội tỉnh Bến Tre.

T2: Rào cản kỹ thuật đối với ngành TCMN. Tương tự các mặt hàng nông sản, các sản phẩm TCMN khi xuất khẩu sang các nước phải tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về kỹ thuật. Hàng rào kỹ thuật trong thương mại là các biện pháp áp dụng đối với hàng hóa khi lưu thông trong nước và qua biên giới (nhập khẩu hoặc xuất khẩu) như: quy chuẩn kỹ thuật; yêu cầu về an toàn, chất lượng; yêu cầu về ghi nhãn, thông tin tiêu dùng; các thủ tục đăng ký nhập khẩu; các thủ tục kiểm tra, chứng nhận phù hợp với quy chuẩn, tiêu chuẩn;... để bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Bên cạnh đó, thị trường Mỹ và Úc thường kèm theo yêu cầu chiết xả nhằm diệt sâu hại, mầm dịch bệnh. Các quy định này tại các thị trường lớn như Mỹ và EU tạo ra rào cản đối với sản phẩm TCMN dừa bởi các doanh nghiệp trong nước chưa nắm rõ quy định, quy trình sản xuất cũng chưa đáp ứng được. Ngoài ra, các DNSN ngành TCMN dừa cũng gặp các vấn đề về chất lượng bao bì và sự ổn định nguồn cung.

6.1.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh thủ công mỹ nghệ dừa tại Bến Tre

6.1.2.1 Đào tạo nguồn nhân lực

Đây là sự kết hợp dựa vào điểm yếu là nguồn lao động không đảm bảo về chất lượng (W1), năng lực quản lý hạn chế (W2) với cơ hội Nhà nước khuyến khích phát triển làng nghề kinh doanh truyền thống (O1). Tỉnh Bến Tre đã đưa ra những chính sách hỗ trợ ngành dừa như: đào tạo nghề, hỗ trợ kinh phí, hỗ trợ vốn... Bên cạnh đó, chính quyền địa phương tổ chức: Lễ hội dừa Bến Tre, Festival Dừa, các hội thảo ngành dừa,.. tạo điều kiện để các doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm đến khách hàng, học hỏi kinh nghiệm và nâng cao tay nghề. Tuy nhiên, DNSN ngành TCMN dừa có lực lượng lao động chủ yếu là người trong gia đình hoặc nông dân, nguồn lao động này làm theo mùa vụ, vì vậy chưa thể đảm bảo về tay nghề lao động cũng như tác phong làm việc.Thêm vào đó, DNSN kinh doanh theo kiểu gia đình, chủ doanh nghiệp chưa được đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ quản trị nhân sự, không đảm bảo được nguồn lao động toàn thời gian và tay nghề người lao động. Vị trí của ngành dừa

Việt Nam còn khiêm tốn trên bản đồ thế giới, chịu tác động lớn của giá sản phẩm dừa thị trường thế giới và chịu sự cạnh tranh với các nước như: Malaysia, Thái Lan,... Nhằm nâng cao sức cạnh tranh, các doanh nghiệp cần đảm bảo về số lượng và chất lượng sản phẩm. Để làm được điều này, DNSN nâng cao tay nghề người lao động, trên cơ sở đó cần xây dựng hệ thống quản lý sản phẩm, quản lý nhân sự phù hợp. Việc đào tạo nguồn nhân lực là hết sức quan trọng đối với các DNSN. Đây là một trong những hạn chế của các DNSN nói chung và ngành TCMN dừa nói riêng. Để nâng cao nguồn nhân lực, các chủ DNSN cần nâng cao nghiệp vụ quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là năng lực quản trị tài chính, bên cạnh việc nâng cao tay nghề. Đồng thời, DNSN cần đầu tư thỏa đáng cho hoạt động đào tạo, chú trọng truyền nghề gắn với đào tạo lao động lành nghề có chuyên môn cao có chứng nhận về kỹ năng chuyên môn, hiểu biết về khoa học công nghệ.

6.1.2.2 Phát triển quy mô doanh nghiệp

Sự kết hợp giữa điểm mạnh về thời gian hoạt động lâu năm (S1), các sản phẩm TCMN đa dạng có uy tín trên thị trường (S2), vị trí địa lý thuận lợi cho nguồn nguyên liệu (S3) và cơ hội Nhà nước khuyến khích phát triển các làng nghề truyền thống (O1), các sản phẩm TCMN được ưa chuộng trên thị trường quốc tế (O2), cơ sở hạ tầng giao thông được chú trọng đầu tư (O3). Các cơ hội đã nêu và điểm yếu quy mô nhỏ lẻ phân tán không đồng đều (W4). Các DNSN ngành TCMN dừa tỉnh Bến Tre có thời gian hoạt động lâu năm, có nhiều nghệ nhân tâm huyết với nghề, có được mối liên hệ xã hội, các sản phẩm TCMN có mẫu mã đa dạng có uy tín trên thị trường. Các DNSN TCMN ở tỉnh Bến Tre, đảm bảo được nguyên liệu đầu vào ổn định, giúp doanh nghiệp chủ động trong hoạt động SXKD. Các ngành TCMN tại Việt Nam ngày càng được ưu chuộng trên thế giới, tạo cơ hội phát triển cho ngành TCMN dừa tỉnh Bến Tre nói riêng và cả nước nói chung. Cơ sở hạ tầng giao thông phát triển tạo thuận lợi cho hoạt động giao thương giữa các địa phương, giúp các doanh nghiệp mở rộng địa bàn kinh doanh.Thêm vào đó, sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương: hỗ trợ vay vốn, bảo lãnh tín dụng, giới thiệu sản phẩm, hỗ trợ nâng cao tay nghề, hỗ trợ khoa học kỹ thuật... giúp các DNSN dễ dàng để phát triển quy mô hoạt động. DNSN nên tận dụng lợi thế của mình cùng với các cơ hội để phát triển quy mô doanh nghiệp. Đồng thời, việc phát triển quy mô hoạt động, giúp các doanh nghiệp khắc phục được điểm yếu về quy mô phân tán nhỏ lẻ không đồng đều. Kết quả ước lượng hiệu quả quy mô của các ngành TCMN dừa đã chỉ ra việc mở rộng quy mô sản xuất hợp lý có thể nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp này, SE= 87,3%. Phát triển quy mô các doanh nghiệp thông qua đầu tư đầu hoạt động SXKD, đầu tư cơ sở vật chất hiện đại.. Các DNSN đảm bảo được sản phẩm đồng đều về mẫu mã và chất lượng, tiết kiệm được các khoản chi phí trong quá trình sản xuất, giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh

nghiệp trên thị trường.

6.1.2.3 Tăng cường liên kết với các doanh nghiệp, hiệp hội, chính quyền địa phương

Sự kết hợp giữa điểm yếu các DNSN thiêu sụt liên kết (W5) và các thách thức về sự cạnh tranh trên thị trường (T1), rào cản kỹ thuật đối với ngành TCMN (T2). Các DNSN ngành TCMN dùa phải đổi mới với những thách thức về sự cạnh tranh trên thị trường thế giới.Thêm vào đó, khi tham gia vào thị trường quốc tế các doanh nghiệp cần phải tuân thủ các quy định về kỹ thuật, chất lượng, yêu cầu về nhãn mác.. các DNSN gặp khó khăn với những quy định, thủ tục kiểm tra chứng nhận. Các DNSN TCMN dùa thiếu tính liên kết với các doanh nghiệp cùng ngành, cũng như chưa tham gia vào các hiệp hội địa phương..., điều này, làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn nắm bắt nhu cầu thị trường, từ đó, hạn chế trong khẩu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Theo kết quả nghiên cứu, việc tham gia vào các hiệp hội giúp các DNSN ngành TCMN dùa nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc tham gia vào các hiệp hội giúp các doanh nghiệp có nhiều lợi ích như: được thường xuyên cập nhật thông tin để mở rộng thị trường, trao đổi kinh nghiệm, giới thiệu sản phẩm. Các DNSN nên chủ động đăng ký tham gia vào các hiệp hội như hiệp hội dùa Bến Tre, hợp tác xã làng nghề để nắm bắt thông tin thị trường, các đơn đặt hàng, kỹ thuật công nghệ mới. DNSN cần tích cực tham gia các hoạt động do chính quyền địa phương, cơ quan chức năng liên quan tổ chức: các chương trình khuyến nông, các gian hàng, hội chợ phối hợp phát triển du lịch để quảng bá sản phẩm, chương trình hỗ trợ kinh phí xúc tiến thương mại ngành dùa,... Ngoài ra, các DNSN có thể hợp tác với các cơ sở du lịch, cửa hàng bán lẻ, các trạm dừng chân, khu du lịch để trưng bày, giới thiệu và tiêu thụ sản phẩm.

6.1.2.4 Nâng cao chất lượng sản phẩm

Giải pháp này được xây dựng dựa trên điểm mạnh về thời gian hoạt động lâu năm (S1) và sản phẩm TCMN dùa đa dạng có uy tín trên thị trường (S2) kết hợp của các điểm mạnh đã nêu và thách thức về sự cạnh tranh trên thị trường (T1) và rào cản kỹ thuật đối với ngành TCMN (T2). Các ngành TMCN dùa ở tỉnh Bến Tre hoạt động lâu năm, đồng thời, các sản phẩm đa dạng tạo được uy tín trên thị trường. Cùng với sự hỗ trợ từ Nhà nước cũng như các sản phẩm TCMN dùa ngày càng được ưu chuộng tại quốc tế. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng sản phẩm giúp phát huy được những ưu điểm và cơ hội đối với ngành TCMN dùa. Bên cạnh đó, chất lượng sản phẩm đảm bảo, giúp nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp và tháo gỡ được các rào cản kỹ thuật đối với các sản phẩm TCMN dùa xuất khẩu. Các doanh nghiệp phải luôn tìm tòi, cải tiến, sáng tạo các mẫu mã, kiểu dáng, tìm cách kết hợp nguyên liệu từ dùa với các nguyên liệu khác để nâng cao tính thẩm mỹ. Các sản phẩm TCMN dùa cần đảm bảo phù hợp với các quy định về nguyên liệu, mẫu mã, bao bì sản phẩm đảm bảo hồ sơ

truy xuất và các điều kiện pháp lý để lưu thông trên thị trường.

6.1.2.5 Hiện đại hóa sản xuất kinh doanh

Đây là giải pháp kết hợp giữa điểm yếu công nghệ sản xuất lạc hậu thô sơ (W3) và thách thức về sự cạnh tranh trên thị trường thế giới (T1), rào cản kỹ thuật đối với ngành TCMN (T2). Hiện nay, các DNSN ngành TCMN dừa tại Bến Tre còn sử dụng các thiết bị thô sơ, hoặc bán thủ công, điều này, dẫn đến sản phẩm không đồng đều, làm tăng chí phí sản xuất. Việc áp dụng khoa học nghệ vào trong sẽ mang lại giá trị to lớn và lâu dài trong việc nâng cao hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp. Hiện đại hóa dây chuyên sản xuất giúp doanh nghiệp tạo tính đồng bộ vào trong sản xuất. Đảm bảo được chất lượng và số lượng sản phẩm, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. Đồng thời, đầu tư phát triển khoa học công nghệ thông tin. Các DNSN nên lập các trang web bán hàng, fanpage, quảng cáo trên các trang thương mại điện tử, đăng thông tin tại các diễn đàn nhằm giới thiệu các sản phẩm doanh nghiệp để tiếp cận với khách hàng dễ dàng hơn, giúp tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

6.2 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH CÂY GIỐNG

6.2.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

Bảng 6.2 trình bày tóm tắt ma trận SWOT, phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNSN ngành kinh doanh cây giống để làm căn cứ đề xuất giải pháp phát triển cho DNSN trong ngành này.

Bảng 6.2 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD cây giống

	Cơ hội (O) O1: Cơ sở hạ tầng địa phương ngày càng hoàn thiện. O2: Chủ trương hỗ trợ phát triển ngành cây giống tại Bến Tre. O3: Thị trường tiềm năng rộng lớn.	Thách thức (T) T1: Giống kém chất lượng, giá rẻ tràn lan. T2: Thiếu vùng trồng, chăm sóc vườn cây đầu dòng. T3: Biến đổi khí hậu tạo nên thách thức mới cho ngành cây giống.
Điểm mạnh (S) S1: Kinh nghiệm hoạt động lâu năm. S2: Nhân lực tay nghề cao S3: Cơ cấu giống cây trồng đa dạng và đã có thương hiệu trên thị trường	Kết hợp SO 1. Phối hợp nghiên cứu lai tạo giống cây mới (S1+S2 +S3 +O2 +O3) 2. Mở rộng địa bàn kinh doanh (S1 +S3 +O1 +O3)	Kết hợp ST 1. Xây dựng vườn cây đầu dòng đạt chuẩn (S2 +S3 +T1 +T2) 2. Phối hợp nghiên cứu lai tạo giống cây mới (S1 +S2 S3+T3)
Điểm yếu (W) W1: Hạn chế về trình độ quản lý. W2: Hạn chế nguồn vốn.	Kết hợp WO 1. Nâng cao năng lực quản lý (W1 +W2 +W3 +O2 +O3)	Kết hợp WT 1. Tăng cường tham gia các hiệp hội, đoàn thể địa phương (W2 +W3 +W4)

W3: Hạn chế kênh quảng bá. W4: Chưa tận dụng lợi thế quy mô.	2. Đa dạng hóa kênh chiêu thị (W3 +O3) 3. Mở rộng quy mô (W4 +O2 +O3)	+T1)
---	--	------

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

6.2.1.1 Điểm mạnh ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

S1: Kinh nghiệm hoạt động lâu năm. Các DNSN SXKD cây giống ở tỉnh Bến Tre chủ yếu là những người đã có kinh nghiệm lâu năm. Trong mẫu nghiên cứu, các DNSN cây giống có thời gian hoạt động dài, trung bình 13,3 năm, lâu đời nhất 20 năm. Theo đó, các chủ doanh nghiệp có kinh nghiệm quản lý trung bình khoảng 12 năm. Chủ doanh nghiệp đã điều chỉnh các sản phẩm và dịch vụ qua các giai đoạn và chứng kiến những biến động thị trường qua nhiều năm. Từ đó, kinh nghiệm trở thành tài sản lớn của doanh nghiệp, giúp xây dựng kế hoạch tối ưu hơn, sử dụng hiệu quả đầu vào và nắm bắt xu hướng thị trường. Riêng đối với ngành cây giống, doanh nghiệp cần tính toán kỹ lưỡng thời điểm sản xuất của từng loại cây giống để cung ứng ra thị trường tương ứng với thời vụ của cây trồng, tận dụng yếu tố thời tiết. Tồn tại lâu trên thị trường, các doanh nghiệp dần tạo được vị thế và uy tín đối với các đối tác.

S2: Nhân lực có tay nghề cao. Trình độ học vấn đại học, cao đẳng chưa đạt tỷ lệ cao nhưng các chủ DNSN cây giống và đội ngũ nhân viên lại am hiểu về những kỹ thuật ươm tạo, chăm sóc cây giống và quy trình kỹ thuật trong canh tác các loại cây trồng. Cơ sở kinh doanh cây giống không chỉ bán sản phẩm là cây trồng mà còn cung ứng dịch vụ tư vấn cho các chủ vườn về các kỹ thuật liên quan đến cây trồng để đạt hiệu quả tối ưu. Hiện nay, theo Luật trồng trọt, không có quy định cụ thể về các chứng chỉ, nghiệp vụ bắt buộc trong điều kiện kinh doanh giống cây trồng. Ngoài kinh nghiệm tích lũy trong quá trình hoạt động lâu năm, các doanh nghiệp còn tích cực tham gia các khóa tập huấn nâng cao tay nghề, tiếp nhận chuyển giao công nghệ từ cơ quan chuyên môn và giao lưu, học hỏi kinh nghiệm từ nhiều nhà vườn ở nhiều nơi. Từ đó, các DNSN hình thành lực lượng lao động có tay nghề cao, am hiểu sâu về cây giống.

S3: Cơ cấu giống cây trồng đa dạng và đã có thương hiệu trên thị trường. Bến Tre nổi tiếng là “vương quốc cây giống”. Thị trường tiêu thụ của cây giống Bến Tre không chỉ tại địa bàn tỉnh và DBSCL mà đã mở rộng ra miền Đông, miền Trung, Tây Nguyên và miền Bắc. Một số sản phẩm chủ lực đã khẳng định được chất lượng và năng suất cao như sầu riêng, chôm chôm, măng cụt, bưởi da xanh, bơ, măng cầu na...với sản lượng trung bình 45 triệu cây/năm¹⁶. Danh tiếng của làng nghề cây giống giúp cho các doanh nghiệp này có được nguồn đầu ra ổn định.

¹⁶ Theo Thông tấn xã Việt Nam, <https://vnanet.vn/vi/anh/anh-thoi-su-trong-nuoc-1014/ben-tre-moi-nam-cung-ung-cho-thi-truong-45-trieu-cay-giong-5358297.html>. Ngày truy cập: 03/04/2021.

6.2.1.2 Điểm yếu ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

W1: Hạn chế về trình độ quản lý. Phần lớn DNSN ngành cây giống được thành lập trên cơ sở góp vốn của nhiều thành viên trong gia đình, bạn bè, ... và người chủ sở hữu thường đồng thời là người quản lý, giám đốc. Đa số các chủ doanh nghiệp chưa được đào tạo cơ bản về kiến thức quản lý doanh nghiệp, đặc biệt những kiến thức về kinh tế thị trường, về quản trị kinh doanh, họ quản lý bằng kinh nghiệm và thực tiễn là chủ yếu. Về trình độ học vấn, 93,3% DNSN cây giống có trình độ phổ thông hoặc thấp hơn. Doanh nghiệp chưa có kế hoạch cụ thể từng năm với những chỉ tiêu cụ thể và giao trách nhiệm cho từng thành viên, vẫn còn phong cách làm tới đâu tính tới đó. Không ít DNSN vẫn còn xa lạ với việc xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh lâu dài và bền vững với những mục tiêu, sứ mệnh được xác định rõ ràng, cụ thể trong từng giai đoạn, từng điều kiện và hoàn cảnh. Mặc dù có nhiều kinh nghiệm trong ngành, các chủ doanh nghiệp chưa quan tâm đến xây dựng kế hoạch cụ thể dẫn đến việc trách nhiệm và quyền quyết định mọi việc đều tập trung vào người quản lý. Điều này cản trở sự chủ động, sáng tạo trong công việc của người lao động. Đồng thời, các kỹ năng liên quan đến marketing sẽ giúp doanh nghiệp quảng bá sản phẩm cho nhiều khách hàng mới, nâng cao doanh thu và mở rộng kinh doanh.

W2: Hạn chế nguồn vốn. Vốn cũng là một trong những khó khăn lớn mà các DNSN khó khắc phục để mở rộng SXKD. Doanh nghiệp cây giống không sử dụng máy móc sản xuất công nghiệp lớn nhưng cần đầu tư nhiều vào tài sản cố định như vườn ươm và hệ thống tưới tiêu, dụng cụ đi kèm. Giá trị tài sản cố định trung bình của các DNSN cây giống tại Bến Tre vào khoảng 1.053,2 triệu đồng và có chênh lệch khá nhiều giữa các doanh nghiệp. Tuy nhiên, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn để bổ sung vốn đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh. Nguyên nhân là do các DNSN chưa đáp ứng được các thủ tục như lập dự án khả thi, thế chấp và mức lãi suất cao. Thủ tục phức tạp và chi phí giao dịch cao đã làm cho các doanh nghiệp không muốn và không thể tiếp cận nguồn vốn hỗ trợ, đặc biệt là từ các ngân hàng. Cũng do nguồn vốn hạn chế nên DNSN thường gặp khó khăn trong việc đầu tư cho nghiên cứu thiết kế cải tiến công nghệ, mua sắm và trang bị những công nghệ hiện đại đòi hỏi nguồn vốn lớn và thời gian thu hồi dài. Tỷ lệ doanh nghiệp có ứng dụng khoa học công nghệ trong khảo sát còn thấp, chỉ 43,3%.

W3: Hạn chế kênh quảng bá. DNSN chưa sử dụng và kết hợp nhiều kênh tiếp thị để quảng bá sản phẩm. Theo kết quả khảo sát cho thấy có 12 kênh tiếp thị được sử dụng trong đó nổi bật nhất là khách hàng truyền thống, có 88,9% doanh nghiệp đang áp dụng. Khoảng 30% doanh nghiệp đã xây dựng trang mạng riêng phục vụ cho quảng cáo sản phẩm và xây dựng thương hiệu. Ngoài ra, các kênh khác cũng được sử dụng với tỷ lệ là 10% như tiếp thị, mạng xã hội (Facebook, Zalo, website thương mại...),

mở đại lý và chào hàng trực tiếp. Ngoài thiếu đa dạng về kênh tiếp thị, nội dung truyền tải cũng chưa thật sự được chú trọng. DNSN thường chỉ cung cấp thông tin chung về doanh nghiệp như địa chỉ, số điện thoại còn danh mục sản phẩm, chất lượng, giá cả và hình ảnh minh họa chưa được công khai rộng rãi. Các nhà vườn ở nơi khác chủ động tiếp cận thông tin về các DNSN, chủ yếu được giới thiệu thông qua các nhà vườn khác. Những hạn chế này là yếu tố cản trở doanh nghiệp mở rộng thị trường và gia tăng doanh thu.

W4: Chưa tận dụng lợi thế quy mô. DNSN ngành cây giống Bến Tre nằm tại vùng có danh tiếng về cây giống nhưng không có lợi thế về quy mô, gây hạn chế về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. DNSN có quy mô nhỏ, lại phân tán nguồn lực để sản xuất và kinh doanh nhiều loại cây giống dẫn đến sản lượng thấp, chất lượng chưa đồng đều, không đủ cung ứng cho những đối tác lớn. Điều này dẫn đến mỗi doanh nghiệp chỉ chiếm một phần nhỏ trong thị phần của toàn thị trường, hoặc đóng vai trò là những nhà cung ứng phụ cho các doanh nghiệp lớn.

6.2.1.3 Cơ hội ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

O1: Cơ sở hạ tầng địa phương ngày càng hoàn thiện. Các tuyến đường được nối liền thông suốt với nhau, giúp xe cộ lưu thông thuận tiện, thuận lợi cho việc mua bán. Do đó, hình thức vận chuyển chủ yếu hiện nay là đường bộ, các thương lái có thể chở bằng xe tải lớn đến tận nơi các doanh nghiệp, cơ sở cây giống để mua hàng giúp tiện kiệm chi phí vận chuyển. Vận chuyển thuận lợi cũng giúp đảm bảo chất lượng cây giống, giảm hao hụt, tăng uy tín và tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Do đó, DNSN sản xuất cây giống tại Bến Tre dễ dàng hơn để tiếp cận những đối tác ở những khu vực khác ngoài ĐBSCL như miền Trung, Tây Nguyên.

O2: Chủ trương hỗ trợ phát triển ngành cây giống tại Bến Tre. Bên cạnh sản phẩm chủ lực được đặc biệt quan tâm là dừa và các sản phẩm dừa, tỉnh Bến Tre đặt mục tiêu xây dựng huyện Chợ Lách thành trung tâm cây giống quốc gia. Việc lai tạo giống cây trồng được thực hiện tại các phòng thí nghiệm chuyên nghiệp tại các Viện, Trường và chuyên giao cho người sản xuất cây giống thông qua các lớp chuyên giao thường xuyên và được hướng dẫn tận tình bởi các cán bộ khuyến nông tại địa phương. Tỉnh cũng đầu tư kinh phí thực hiện các đề án nghiên cứu các nguồn giống cho năng suất cao, ngừa sâu bệnh và thích ứng biến đổi khí hậu để đáp ứng nhu cầu thực tiễn của người trồng, gián tiếp tăng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp kinh doanh cây giống. Các DNSN nhận được hỗ trợ về kỹ thuật và thông tin thị trường từ các hiệp hội, trung tâm khuyến nông và các sở ban ngành tại địa phương.

O3: Thị trường tiềm năng rộng lớn. Bến Tre nằm trong vùng ĐBSCL có diện tích trồng cây ăn trái lớn nhất cả nước với những thuận lợi cả về vị trí địa lý và khí hậu tự nhiên. Những năm gần đây, ngành công nghiệp chế biến cây ăn trái có nhiều bước

tiến vượt bậc về công nghệ và hướng tới xuất khẩu ngày càng nhiều. Người trồng không những cung ứng nông sản tươi ra thị trường mà còn có thể bán cho các doanh nghiệp sản xuất để chế biến các sản phẩm từ trái cây có giá trị kinh tế cao như nước ép, trái cây ép dẻo, trái cây sấy, mứt,... Cùng với giá trị kinh tế của cây ăn trái ngày càng cao thì diện tích trồng ngày càng tăng và nhu cầu về cây giống cũng tăng theo. Đây là cơ hội cho ngành kinh doanh cây giống phát triển.

6.2.1.4 Thách thức ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

T1: Giống kém chất lượng, giá rẻ tràn lan. Tình trạng giống giả, giống kém chất lượng vẫn được sản xuất, lưu thông và sử dụng. Giá cả những loại giống này thường rẻ hơn nhiều, làm ảnh hưởng đến doanh thu của các DNSN cây giống tại Bến Tre, làm b López méo thị trường, cạnh tranh không lành mạnh. Giống kém chất lượng cũng gây thiệt hại cho nông hộ, lợi ích kinh tế bị ảnh hưởng, có nguy cơ mất trắng khi có dịch bệnh hoặc nông sản thu hoạch có sản lượng không đạt. Một số nơi mạo danh, sử dụng thương hiệu cây giống Chợ Lách để kinh doanh nhưng lại không đạt chất lượng, ảnh hưởng uy tín chung đến các doanh nghiệp ngành cây giống tại Bến Tre.

T2: Thiếu vùng trồng, chăm sóc vườn cây đầu dòng. Giống cây trồng là một trong những nhân tố đóng vai trò quyết định trong việc nâng cao chất lượng trái cây đáp ứng nhu cầu thị trường, là yếu cầu hết sức quan trọng trong định hướng phát triển kinh tế vườn. Do đó, để có một cây giống tốt thì trong quá trình nhân giống đòi hỏi nguồn vật liệu ghép (cành, mắt ghép) phải đảm bảo đúng giống có nguồn gốc rõ ràng là hết sức cần thiết. Tuy nhiên, hiện nay cây đầu dòng và vườn cây đầu dòng vẫn còn hạn chế tại địa phương. Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật tỉnh Bến Tre (2020)¹⁷, mỗi năm, tinh cung ứng ra thị trường khoảng 45 triệu sản phẩm cây giống, với số lượng vườn đầu dòng đã được công nhận chỉ đáp ứng trên 50% sản phẩm cây giống cung cấp ra thị trường. Điều này cho thấy cây giống cung ứng ra thị trường chưa đáp ứng được yêu cầu về hồ sơ truy xuất nguồn gốc với điều kiện thông tin vườn cây đầu dòng phải rõ ràng. Đây là rào cản để các doanh nghiệp mở rộng kinh doanh trong bối cảnh các nhà vườn yêu cầu cây giống đảm bảo chất lượng với nguồn gốc được chứng nhận.

T3: Biến đổi khí hậu tạo nên thách thức mới cho ngành cây giống. Trong những năm gần đây, biến đổi khí hậu có thể tác động đến thời vụ, làm thay đổi cấu trúc mùa, quy hoạch vùng, kỹ thuật tưới tiêu, sâu bệnh, năng suất, sản lượng; làm suy thoái tài nguyên đất, đa dạng sinh học bị đe dọa, suy giảm về số lượng và chất lượng do xâm nhập mặn, khô hạn. Nhiều dịch bệnh mới cũng xuất hiện, gây nhiều trở ngại cho ngành nông nghiệp tại ĐBSCL. Theo đó, giống cây trồng cũng phải được cải tiến để thích

¹⁷ Theo Báo Đồng Khởi, <https://baodongkhoi.vn/loi-mo-cho-san-xuat-cay-giong-12022020-a70206.html>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

ứng được những thay đổi này và tăng khả năng chống chịu với sâu bệnh để đáp ứng nhu cầu thị trường. Đây là một thách thức lớn đối với các DNSN ngành cây giống tại tỉnh Bến Tre để giữ vững vị thế hiện tại của mình.

6.2.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh cây giống tại Bến Tre

6.2.2.1 Nâng cao năng lực quản lý

Sự kết hợp giữa cơ hội về chủ trương hỗ trợ phát triển ngành cây giống (O2), thị trường tiềm năng rộng lớn (O3) và điểm yếu về hạn chế trình độ quản lý (W1), hạn chế nguồn vốn (W2), hạn chế kênh quảng bá (W3). Đa số các chủ DNSN chưa được đào tạo cơ bản về kiến thức quản lý doanh nghiệp, học dựa vào kinh nghiệm quản lý được đúc kết thông qua quá trình kinh doanh. Hiện nay, Nhà nước đang khuyến khích phát triển ngành nghề thông qua các chương trình hỗ trợ, các lớp tập huấn, doanh nghiệp có thể tận dụng những hỗ trợ này để nâng cao năng lực quản lý của mình. Mặc khác, thị trường tiềm năng lớn, nếu có năng lực quản lý tốt, kiến thức chuyên môn, giúp mở rộng thị phần và đem lại lợi nhuận cao hơn cho doanh nghiệp. Nâng cao năng lực quản lý, giúp DNSN tái cơ cấu lại hoạt động SXKD để phù hợp với tình hình tài chính, năng lực và sở trường của mình, từ đó khắc phục được những hạn chế còn tồn tại.

6.2.2.2 Mở rộng quy mô

Giải pháp này là sự kết hợp giữa cơ hội từ chủ trương hỗ trợ phát triển ngành cây giống tại Bến Tre (O2), thị trường tiềm năng rộng lớn (O3) và điểm yếu là chưa tận dụng lợi thế quy mô (W4). Theo kết quả nghiên cứu, quy mô doanh nghiệp tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Do các doanh nghiệp chủ có quy mô nhỏ, lại phân tán nguồn lực, chưa đảm bảo được sản lượng và chất lượng cây giống gây hạn chế về hiệu quả hoạt động. Hiệu quả quy mô của DNSN cây giống tại Bến Tre đạt 84,8%, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô thêm để tối đa hóa hiệu quả kỹ thuật. Các DNSN tận dụng cơ hội từ thị trường cây giống ngày càng phát triển, cùng với những chính sách hỗ trợ ngành cây giống hiện tại của địa phương về vốn, kỹ thuật và thủ tục hành chính, để tiếp cận nguồn vốn ưu đãi có thể giúp doanh nghiệp đầu tư thêm về cơ sở vật chất hiện đại phục vụ cho quá trình SXKD.

6.2.2.3 Mở rộng địa bàn kinh doanh

Kết hợp giữa điểm mạnh kinh nghiệm hoạt động lâu năm (S1), cơ cấu giống cây trồng đa dạng và có thương hiệu trên thị trường (S3); cơ hội cơ sở hạ tầng địa phương ngày càng phát triển (O1), thị trường tiềm năng rộng lớn (O3). Thị trường ngành cây giống ngày càng mở rộng bởi xu thế chuyển đổi cơ cấu cây trồng. Diễn hình là ĐBSCL đang chuyển dần một số diện tích đất trồng lúa kém hiệu quả trong điều kiện biến đổi khí hậu sang trồng cây ăn trái. Cơ sở hạ tầng phát triển là điều kiện thuận lợi

để cắt giảm chi phí vận chuyển và tăng cường giao thương giữa các địa phương. Uy tín thương hiệu cây giống Bến Tre dần được khẳng định, thị trường liên tục mở rộng ra các khu vực miền Đông, miền Trung, Tây Nguyên. Hiện tại, các cây giống Bến Tre đã được đưa ra miền Bắc và được xuất khẩu sang Campuchia, Lào. Tuy nhiên, đã số thị trường mới được mở bởi các doanh nghiệp lớn, DNSN vẫn còn hạn chế do tiềm lực chưa đủ. Do đó, các DNSN cần chủ động xác định thị trường mục tiêu, xác định một vài sản phẩm chủ lực để bắt đầu thâm nhập thị trường. Với cơ cấu gọn nhẹ và linh hoạt hơn, DNSN có thể điều chỉnh giá cả cạnh tranh đi kèm chính sách chăm sóc khách hàng sáng tạo, tăng sức cạnh tranh với những thị trường mới, dần mở rộng thị phần.

6.2.2.4 Đa dạng hóa kênh chiêu thị

Giải pháp này kết hợp của điểm yếu về hạn chế kênh quảng cáo (W3) và cơ hội về thị trường tiềm năng rộng lớn (O3). Hiện nay, ngành kinh doanh cây giống tại tỉnh Bến Tre chủ yếu dựa trên khách hàng truyền thống, điều này gây cản trở doanh nghiệp mở rộng thị trường. Trong khi đó, các doanh nghiệp kinh doanh cây giống có cơ hội về thị trường tiềm năng. Việc mở rộng kênh chiêu thị không chỉ khắc phục các hạn chế về kênh quảng bá mà còn tạo cơ hội tiếp cận khách hàng cho doanh nghiệp. Trước hết là chú trọng quảng cáo trên các nền tảng trực tuyến do xu hướng sử dụng mạng xã hội ngày càng phổ biến. Các khách hàng ở những địa phương khác cũng có thể tìm thấy doanh nghiệp một cách dễ dàng, doanh nghiệp sẽ thành công tiếp cận số lượng lớn khách hàng tiềm năng. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể tận dụng hình thức “truyền miệng”, thông qua các khách hàng, đối tác để giới thiệu doanh nghiệp đến nhiều khách hàng hơn.

6.2.2.5 Phối hợp nghiên cứu lai tạo giống cây mới:

Kết hợp giữa điểm mạnh kinh nghiệm hoạt động lâu năm (S1), nhân lực tay nghề cao (S2) và cơ cấu giống cây trồng đa dạng và đã có thương hiệu trên thị trường (S3) cùng cơ hội từ chủ trương phát triển ngành cây giống tỉnh Bến Tre (O2), thị trường tiềm năng rộng lớn (O3). Điểm mạnh đã nêu và thách thức về biến đổi khí hậu (T3). Các DNSN có những lợi thế để nghiên cứu lai tạo giống cây trồng mới, các giống cây trồng chống chịu sâu bệnh hại, thích ứng với biến đổi khí hậu như chịu nóng, chịu lạnh, chịu hạn, mặn, úng...phục vụ sản xuất. Giống cây mới phải được công nhận trong danh mục giống cây trồng để đảm bảo hồ sơ truy xuất nguồn gốc và các điều kiện pháp lý để lưu thông trên thị trường. DNSN tận dụng cơ hội do tỉnh và các cấp địa phương cũng chủ trương xây dựng các đề án và hỗ trợ kinh phí, phối hợp với các Viện, Trường để nghiên cứu phát triển giống cây trồng mới.

6.2.2.6 Xây dựng vườn cây đầu dòng đạt chuẩn

Kết hợp này dựa trên tận dụng điểm mạnh về nhân lực cây nghề cao (S2) và cơ cấu cây trồng đa dạng và đã có thương hiệu (S3), thách thức giống cây trồng kém chất

lượng (T1), thiếu vườn trồng chăm sóc cây đầu dòng (T2). Hiện nay, xuất hiện tràn lan cây giống kém chất lượng, điều này ảnh hưởng đến uy tín của ngành cây giống.Thêm vào đó, hạn chế về nguồn cây đầu dòng. Để khắc phục những thách thức này, các DNSN nên tận dụng những lợi thế của mình, xây dựng vườn cây đầu dòng đạt chuẩn. Chăm sóc cây đầu dòng và vườn cây đầu dòng là rất quan trọng đối với ngành sản xuất cây giống. Cây đầu dòng vừa là nguồn lưu giữ bộ gen quý, đảm bảo chất lượng qua các thế hệ, vừa là căn cứ để xác định giống cây trồng, truy xuất nguồn gốc cho sản phẩm. Xây dựng tốt vườn cây đầu dòng sử dụng cho lai tạo cây giống sẽ cung cấp giá trị sản phẩm trên thị trường, hạn chế được tình trạng cây giống kém chất lượng, giả mạo trôi nổi trên thị trường, ảnh hưởng đến uy tín các doanh nghiệp kinh doanh cây giống tại Bến Tre và bảo vệ quyền lợi cho nông hộ sản xuất. Các DNSN cần hoàn thiện các giấy tờ chứng nhận nguồn gốc của cây giống đạt chuẩn, đây là điều kiện cần có đối với khách hàng là những nhà vườn canh tác theo tiêu chuẩn hiện đại (VietGAP, GlobalGAP,..) để phục vụ truy xuất nguồn gốc nông sản thành phẩm.

6.2.2.7 Tăng cường tham gia các hiệp hội, đoàn thể địa phương

Đây là giải pháp nhằm khắc phục khuyết điểm về hạn chế nguồn vốn (W2), hạn chế kênh quảng cáo (W3), chưa tận dụng lợi thế quy mô (W4) kết hợp với thách thức giống cây trồng kém chất lượng tràn lan (T1). Các DNSN ngành cây giống có thể tạo lập mối quan hệ tốt với khách hàng và đối tác kinh doanh, hiệp hội ngành nghề nhằm nắm bắt thông tin, trao đổi, học hỏi kinh nghiệm. Ngoài ra, DNSN cần ưu tiên tham gia vào các đoàn thể tại địa phương, các chương trình do cơ quan ban ngành liên quan tổ chức, qua đó sẽ giúp doanh nghiệp nhanh chóng cập nhật những thay đổi của quy định pháp luật, chính sách hỗ trợ như lãi suất vay ưu đãi, hỗ trợ khoa học công nghệ. DNSN cây giống có thể liên kết với doanh nghiệp khác trong ngành, các hợp tác xã cây giống để tạo nên lợi thế quy mô, đạt được hiệu quả hoạt động tốt hơn.

6.3 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH TÔM GIỐNG

6.3.1 Cơ sở để xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

Trong bảng 6.3, sử dụng công cụ SWOT tóm tắt điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNSN ngành kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng, từ đó là cơ sở để xuất giải pháp.

Bảng 6.3 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD tôm giống

	Cơ hội (O)	Thách thức (T)
	O1: Tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển ngành O2: Nguồn tôm bồ mè chất lượng tại địa phương	T1: Nguồn tôm bồ mè chưa ổn định T2: Rào cản kỹ thuật ngành tôm

	O3: Thị trường tiềm năng mở rộng	
Điểm mạnh (S) S1: Kinh nghiệm hoạt động lâu năm S2: Nhân lực có tay nghề cao	Kết hợp SO 1. Mở rộng quy mô sản xuất (S1+S2+O1+O2+O3)	Kết hợp ST 1. Cải tiến quy trình sản xuất (S1+S2+T2)
Điểm yếu (W) W1: Chưa thể áp dụng kỹ thuật nuôi tôm theo tiêu chuẩn W2: Hạn chế về nguồn vốn W3: Các DNSN tôm giống thiếu tính liên kết	Kết hợp WO 1. Mở rộng liên kết hợp tác xã, các doanh nghiệp, đoàn thể địa phương (W2+W3+O1+O2) 2. Phát triển năng lực nuôi tôm theo quy chuẩn (W1+O1)	Kết hợp WT 1. Mở rộng liên kết hợp tác xã, các doanh nghiệp, đoàn thể địa phương (W2+W3+T1+T2)

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

6.3.1.1 Điểm mạnh ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

S1: Kinh nghiệm hoạt động lâu năm. Theo số liệu thống kê, số tuổi trung bình là 12,5 năm, doanh nghiệp hoạt động lâu đời nhất là 15 năm. Theo đó, kinh nghiệm quản lý trung bình là 8,6 năm. Qua kinh nghiệm tích luỹ từ nhiều năm, doanh nghiệp tạo được uy tín, các mối quan hệ xã hội giúp doanh nghiệp trong hoạt động SXKD. Chủ doanh nghiệp đã điều chỉnh sản xuất qua các giai đoạn và chứng kiến những biến động thị trường qua nhiều năm. Từ đó, kinh nghiệm trở thành tài sản lớn của doanh nghiệp, giúp xây dựng kế hoạch tối ưu hơn, sử dụng hiệu quả đầu vào và nắm bắt xu hướng thị trường. Riêng đối với ngành tôm giống, doanh nghiệp cần tính toán kỹ lưỡng các kỹ thuật nuôi trồng, cải tạo ao, ương giống, thời tiết... để phục vụ nhu cầu sản xuất ra thị trường.

S2: Nhân lực có tay nghề cao. Trình độ học vấn chủ yếu là từ phổ thông trở xuống chiếm 95% nhưng các chủ DNSN tôm giống và đội ngũ nhân viên lại am hiểu về lựa chọn tôm b沫 mء, những kỹ thuật nuôi trồng, chăm sóc nhờ vào kinh nghiệm tích luỹ lâu năm và tham gia vào các lớp đào tạo, tập huấn nâng cao tay nghề tại địa phương, học hỏi kinh nghiệm từ các chủ trang trại tôm giống ở nhiều nơi. Từ đó, các DNSN hình thành lực lượng lao động có tay nghề cao, am hiểu sâu về con tôm giống.

6.3.1.2 Điểm yếu ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

W1: Chưa thể áp dụng kỹ thuật nuôi tôm theo tiêu chuẩn. Các DNSN tôm giống khoản 50% chưa ứng dụng khoa kỹ thuật vào trong sản xuất tôm giống. Hiện nay, nhu cầu về chất lượng tôm giống ngày càng được quan tâm nhằm mục đích phục vụ cho việc nuôi tôm có chứng nhận, cần phải đảm bảo truy xuất nguồn gốc từ tôm giống, áp dụng mã vùng trồng, kiểm định chất lượng theo tiêu chuẩn. Các chủ doanh nghiệp không có kiến thức chuyên môn cũng như kinh nghiệm sản xuất tôm giống có chất lượng cao do thời gian đầu giá ra tôm giống bình thường và tôm giống được nuôi trồng

theo quy chuẩn không có sự khác biệt nên các doanh nghiệp ngại đầu tư khoa học kỹ thuật. Chính vì vậy, làm giảm giá thành sản phẩm do không đảm bảo chất lượng tôm giống đầu ra.

W2: Hạn chế về nguồn vốn. Theo kết quả ước lượng hiệu quả quy mô đạt 93,5%, cho thấy DNSN tôm giống có thể mở rộng quy mô để nâng cao hiệu quả hoạt động. Quy mô doanh nghiệp tôm giống trung bình là 1.758,8 triệu đồng, vẫn cách mức giới hạn phân loại DNSN là không quá 3 tỷ đồng còn khá xa. Đồng thời, chênh lệch quy mô giữa các DNSN rất lớn, có doanh nghiệp có quy mô 2.069,8 triệu đồng nhưng cũng có doanh nghiệp quy mô chỉ có 220,2 triệu đồng. Giá trị tài sản cố định trung bình của các DNSN tôm giống tại Sóc Trăng khoảng 1.094,3 triệu đồng và có chênh lệch khá nhiều giữa các doanh nghiệp. Vốn cũng là một trong những khó khăn lớn mà các DNSN khó khắc phục để mở rộng SXKD. Doanh nghiệp tôm giống ngại đầu tư khoa học kỹ thuật và tài sản cố định để đảm bảo chất lượng tôm giống cũng là do nguyên nhân này. Doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn để bổ sung vốn đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh do chưa đáp ứng được các thủ tục như lập dự án khả thi, thế chấp và mức lãi suất cao. Thủ tục phức tạp và chi phí giao dịch cao đã làm cho các doanh nghiệp không muốn và không thể tiếp cận nguồn vốn hỗ trợ, đặc biệt là từ các ngân hàng.

W3: Các DNSN tôm giống thiếu tính liên kết. Theo kết quả thống kê, có 81,7% DNSN tôm giống tại Sóc Trăng không tham gia vào các hiệp hội, chủ yếu là hoạt động riêng lẻ. Đây là một bất lợi đối với doanh nghiệp, việc tham gia vào các hiệp hội, các hợp tác xã DNSN có thể mở rộng thị trường đầu vào (trong giai đoạn khó khăn về tìm kiếm nguồn tôm bô mẹ chất lượng hiện nay), đảm bảo được nguồn đầu ra, nắm bắt thông tin thị trường, các quy định về tiêu chuẩn chất lượng tôm giống hay được hỗ trợ về vốn SXKD.

6.3.1.3 Cơ hội ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

O1: Tỉnh Sóc Trăng hỗ trợ phát triển ngành tôm. Ngành nông nghiệp tỉnh Sóc Trăng¹⁸ đưa ra giải pháp sẽ quản lý tốt mùa vụ, vùng nuôi và bảo vệ môi trường sinh thái, bố trí đúng hình thức nuôi tôm theo từng đồi tượng nuôi. Đồng thời, phát triển các mô hình hợp tác, liên kết dựa trên tổ chức các cơ sở sản xuất nhỏ lẻ, phân tán thành tổ hợp tác, hợp tác xã để hình thành các vùng sản xuất nguyên liệu lớn, tập trung có sự tham gia của người nuôi, người cung ứng thức ăn, chế phẩm sinh học và doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ; đẩy mạnh mô hình hợp đồng liên kết cung cấp các dịch vụ nuôi và tiêu thụ sản phẩm trực tiếp với các tổ hợp tác, hợp tác xã hạn chế qua các khâu trung gian để giảm giá thành sản xuất, tăng thu nhập cho người nuôi và doanh nghiệp; chuyển đổi cơ cấu một số vùng sản xuất nông nghiệp kém hiệu quả sang nuôi thủy sản,

¹⁸ Theo báo Sóc Trăng, <http://baosoctrang.org.vn/giao-duc-khoa-hoc-cong-nghe/soc-trang-phat-trien-manh-nganh-nuoi-tom-nuoc-lo-39887.html>. Ngày truy cập: 15/12/2020

điều chỉnh quy hoạch gắn với chế biến và thị trường tiêu thụ. Những giải pháp được xây dựng đã tạo cơ hội nâng cao chất lượng sản xuất, hỗ trợ về vốn, thị trường đầu ra cho các DSNN tôm giống nói riêng và ngành tôm tại Sóc Trăng nói chung.

O2: Nguồn tôm bồ mẹ chất lượng tại địa phương. Các doanh nghiệp lớn mở rộng sản xuất tôm giống bồ mẹ tại DBSCL như công ty cổ phần Việt Úc triển khai chương trình tôm giống bồ mẹ cụ thể là tôm thẻ tráng tại Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng, Bến Tre. Vũ Văn Tám¹⁹ khẳng định, những thành công của Tập đoàn Việt - Úc, nhất là trong nghiên cứu, chọn tạo con giống bồ mẹ có đóng góp quan trọng cho sự phát triển của ngành tôm Việt Nam. Nguồn tôm bồ mẹ là yếu tố quan trọng để đạt tôm giống đạt chất lượng, vì vậy chất lượng đầu vào là rất quan trọng, cần chọn mua tại những địa chỉ bán tôm uy tín, phải đảm bảo tôm được đánh bắt từ những vùng biển xa bờ, được khai thác, bảo quản và vận chuyển bằng những phương pháp tốt, đảm bảo an toàn. Nguồn đầu vào tại địa phương, DSNN kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng giảm được chi phí vận chuyển và đảm bảo được chất lượng tôm bồ mẹ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động.

O3: Thị trường tiềm năng mở rộng. Sóc Trăng là một trong những khu vực nuôi tôm lớn nhất DBSCL. Tại Hội nghị “Tổng kết sản xuất nuôi trồng thủy sản năm 2019, triển khai kế hoạch, giải pháp năm 2020” UBND tỉnh Sóc Trăng²⁰ cho biết: Năm 2019, toàn tỉnh Sóc Trăng thả nuôi được 78.968 ha thủy sản, đạt 108,3% kế hoạch và tăng 1,43% so với năm 2018; tổng sản lượng đạt 211.037 tấn. Trong đó, diện tích thủy sản nước ngọt là 21.468 ha, tổng sản lượng 60.687 tấn; diện tích nuôi tôm nước lợ 57.500ha, sản lượng 150.350 tấn, năng suất tôm nuôi bình quân là 4,4 tấn/ha đối với tôm thẻ chân trắng và 1,5 tấn/ha đối với tôm sú. Điều này cho thấy nhu cầu tôm giống trên địa bàn Sóc Trăng là khá cao, đây là cơ hội cho ngành kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

6.3.1.4 Thách thức ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng

T1: Nguồn tôm bồ mẹ chưa ổn định. Mặc dù, được đầu tư phát triển nguồn tôm bồ mẹ nhưng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu tôm giống hiện nay. Theo Vụ nuôi trồng thuỷ sản²¹: Tôm bồ mẹ được cung cấp chủ yếu từ nguồn nhập nội và khai thác từ tự nhiên, sản xuất trong nước chưa đáp ứng được (tôm sú 34,3 %) dẫn đến sản xuất thiếu tính chủ động, phụ thuộc vào các nước xuất khẩu. Từ đầu năm 2016, việc cung cấp tôm bồ mẹ của công ty cổ phần Thái Lan cho các doanh nghiệp ở Việt Nam có phần hạn chế. Chất lượng tôm bồ mẹ còn chưa ổn định, theo phản ánh của các cơ sở nhập

¹⁹ Theo báo Bạc Liêu, <http://www.baobaclieu.vn/tin-tuc/tap-doan-viet-uc-cong-bo-chuong-trinh-tom-giong-bo-me-47382.html>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

²⁰ Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, <https://www.mard.gov.vn/Pages/soc-trang-nuoi-trong-thuy-san-nam-2019-thang-lon.aspx>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

²¹ Theo Thuỷ sản Việt Nam, <https://thuysanvietnam.com.vn/hien-trang-san-xuat-va-cung-ung-tom-giong/>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

khẩu tôm bồ mè, nhiều lô có chất lượng khác nhau. Điều này, là một thách thức lớn đối với các DNSN tôm giống lựa chọn nguồn cung đảm bảo chất lượng.

T2: Rào cản kỹ thuật ngành tôm. Xuất khẩu tôm tăng trưởng mạnh, nhu cầu chất lượng tôm ngày càng cao nhằm đáp ứng quy định của thị trường quốc tế về dịch tễ, vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm dịch... và quy định của nhà nước Quyết định số 79/QĐ-TTg²² ngày 18/01/2018 về kế hoạch hành động Quốc gia phát triển ngành Tôm Việt Nam đến năm 2025 về kiểm tra chất lượng tôm. Nhằm đảm bảo các quy định của thị trường, các doanh nghiệp nuôi tôm phải đảm bảo được chất lượng tôm giống để phù hợp tiêu chuẩn: kiểm định tôm giống, xuất xứ tôm bồ mè, ... Đây là một thử thách với các DNSN tôm giống trong công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm.

6.3.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng

6.3.2.1 Mở rộng liên kết hợp tác xã, các doanh nghiệp, đoàn thể địa phương

Sự kết hợp giữa điểm yếu các DNSN kinh doanh tôm giống gặp hạn chế về nguồn vốn (W2), thiếu tính liên kết (W3) và cơ hội tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển ngành (O1), nguồn tôm bồ mè chất lượng tại địa phương (O2). Đồng thời giải pháp này cũng nhằm khắc phục điểm yếu đã nêu và thách thức về nguồn tôm bồ mè chưa ổn định (T1), rào cản kỹ thuật ngành tôm (T2). Các DNSN kinh doanh tôm giống tại Sóc Trăng chủ yếu là hoạt động riêng lẻ.Thêm vào đó, các doanh nghiệp gặp khó khăn về vốn để phát triển hoạt động kinh doanh. Hiện nay nguồn tôm giống bồ mè chưa ổn định. Những điều này, gây khó khăn cho doanh nghiệp, do thiếu nguồn đầu vào ổn định, chất lượng tôm bồ mè không đảm bảo. Các DNSN gặp khó khăn với các quy định thị trường, đặc biệt vấn đề truy xuất nguồn gốc tôm. Hiện nay, các ngành tôm giống được tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển, cùng với việc ra đời các liên minh hợp tác xã theo mô hình nuôi tôm sạch theo tiêu chuẩn trong nước và quốc tế do địa phương tổ chức nhằm được hỗ trợ mở rộng quy mô, áp dụng khoa học kỹ thuật kỹ thuật, giúp đỡ nhau trong quá trình nuôi, chăm sóc và phòng ngừa dịch bệnh, quy trình kiểm dịch,.. và đảm bảo được nguồn đầu ra cho sản phẩm. Tham gia vào đoàn thể địa phương doanh nghiệp dễ dàng cập nhật các quy định của pháp luật, các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp, các tiêu chuẩn chất lượng,... Đồng thời, các doanh nghiệp lớn mở rộng sản xuất tôm bồ mè tại địa phương, việc tham gia liên kết với các doanh nghiệp giúp đảm bảo nguồn đầu vào sản phẩm.

6.3.2.2 Phát triển năng lực nuôi tôm theo quy chuẩn

Đây là giải pháp khắc phục nhược điểm về chưa thể áp dụng kỹ thuật nuôi tôm theo tiêu chuẩn (W1) kết hợp với cơ hội tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển ngành

²² Theo Thủ tướng Chính phủ, <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyet-dinh-79-QD-TTg-2018-Ke-hoach-hanh-dong-quoc-gia-phat-trien-nganh-tom-Viet-Nam-372794.aspx>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

(O1). Chủ doanh nghiệp ngại thay đổi, cũng như chưa có kiến thức chuyên môn về áp dụng khoa học kỹ thuật nuôi tôm theo quy chuẩn. Chính quyền địa phương tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển tôm giống chất lượng, áp dụng khoa học kỹ thuật vào quá trình nuôi tôm giống. Vì vậy, các DNSN nên tham gia vào các lớp tập huấn sản xuất tôm giống theo quy trình sản xuất tiêu chuẩn: HACCP, Global GAP, JAS, VietGAP...và các kỹ thuật mới. Nhằm đảm bảo nguồn tôm chất lượng phục vụ cho nhu cầu phát triển kinh doanh của mình.

6.3.2.3 Mở rộng quy mô sản xuất

Sự kết hợp điểm mạnh kinh nghiệm hoạt động lâu năm (S1), nhân lực tay nghề cao (S2) và cơ hội tỉnh Sóc Trăng khuyến khích phát triển ngành (O1), nguồn tôm bồ mẹ chất lượng tại địa phương (O2), thị trường tiềm năng mở rộng (O3). Các DNSN kinh doanh tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng thời gian hoạt động lâu năm, doanh nghiệp có nguồn lực tay nghề cao tạo được uy tín trên thị trường, mối quan hệ xã hội. Thị trường tiềm năng mở rộng cùng với sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương và các doanh nghiệp lớn mở rộng sản xuất tôm bồ mẹ tại địa phương, đây là cơ hội để các DNSN mở rộng quy mô sản xuất. Hiệu quả quy mô của DNSN sản xuất tôm giống là 93,5%, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô để tối đa hóa kỹ thuật, thêm vào đó, kết quả ước lượng cũng chỉ ra tác động tích cực việc mở rộng quy mô và hiệu quả hoạt động. Các DNSN mở rộng quy mô sản xuất bên cạnh việc đảm bảo cơ sở vật chất và đầu tư khoa học kỹ thuật, giúp các doanh nghiệp tăng hiệu quả SXKD.

6.3.2.4 Cải tiến quy trình sản xuất

Giải pháp này khắc phục về thách thức rào cản kỹ thuật ngành tôm (T2) và điểm mạnh kinh nghiệp hoạt động lâu năm (S1), nhân lực có tay nghề cao (S2). Cải tiến quy trình sản xuất về hệ thống bể nuôi tôm bồ mẹ, hệ thống bể ương nuôi ấu trùng và ấp trứng, hệ thống xử lý nước,..theo đúng yêu cầu. Bên cạnh đó, đầu tư ứng dụng công nghệ xử lý nước đầu vào để đảm bảo đồng đều chất lượng tôm giống. Các DNSN kinh nghiệm được đúc kết thông qua quá trình kinh doanh cộng thêm nguồn nhân lực có tay nghề cao giúp các doanh nghiệp dễ dàng cải tiến quy trình nuôi tôm giống. Đồng thời, các DNSN có thể khắc phục được các rào cản kỹ thuật, đặc biệt nhu cầu truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn sản xuất tôm giống. Từ đó, giúp các doanh nghiệp đảm bảo được nguồn tôm chất lượng, phù hợp với tiêu chuẩn, cũng như đáp ứng hồ sơ truy xuất hàng xuất khẩu.

6.4 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH PHÂN BÓN VÀ THUỐC BẢO VỆ THỰC VẬT

6.4.1 Cơ sở đề xuất giải pháp ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

Để có cơ sở làm căn cứ đề xuất giải pháp cho DNSN ngành kinh doanh phân bón

và thuốc BVTV, nghiên cứu sử dụng công cụ SWOT để phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNSN của ngành được trình bày tóm tắt ở bảng 6.4

Bảng 6.4 Phân tích ma trận SWOT ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV

	Cơ hội (O) O1: Nhiều nhà cung cấp tại chỗ O2: Nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV tăng cao	Thách thức (T) T1: Các quy định Nhà nước về kinh doanh ngày càng nghiêm ngặt T2: Phân bón và thuốc BVTV giả tràn lan
Điểm mạnh (S) S1: Nguồn vốn đầu tư thấp S2: Doanh nghiệp hoạt động lâu năm	Kết hợp SO 1. Phát triển quy mô hoạt động (S1+S2+O1+O2) 2. Nâng cao năng lực chuyên môn (S2+O2)	Kết hợp ST 1. Gia tăng liên kết với các bên liên quan (S2+T1+T2)
Điểm yếu (W) W1: Vòng xoay vốn chậm W2: Năng lực quản lý hạn chế W3: Hạn chế về vốn	Kết hợp WO 1. Nâng cao năng lực quản lý (W1+W2+W3+O2)	Kết hợp WT 1. Ứng dụng công nghệ (W1+T2)

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

6.4.1.1 Điểm mạnh ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

S1: Nguồn vốn đầu tư thấp. Theo kết quả thống kê, tỷ lệ chi phí trên doanh thu khá thấp chỉ 4,5%. Thêm vào đó, chi phí cho vận hành kinh doanh là 567,8 triệu đồng, giá trị thấp nhất chỉ 2,1 triệu đồng. Chi phí kinh doanh thấp nhưng hiệu quả kỹ thuật mang lại tương đối cao, theo kết quả ước lượng các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV có chỉ số hiệu quả kỹ thuật là 82,2%. Các DNSN có thể sử dụng hiệu quả nguồn vốn để đạt được kết quả kinh doanh tối ưu.

S2: Hầu hết các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV kinh nghiệm hoạt động lâu năm. Kết quả thống kê cho thấy các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV có thời gian hoạt động dài, trung bình là 16 năm, lâu đời nhất là 20 năm. Tồn tại lâu trên thị trường, doanh nghiệp tạo được uy tín, các mối quan hệ xã hội (nguồn đầu vào, nguồn đầu ra ổn định) giúp doanh nghiệp trong hoạt động SXKD.

6.4.1.2 Điểm yếu ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

W1: Vòng xoay vốn chậm. Mặc dù vốn đầu tư cho hoạt động kinh doanh ít, nhưng các doanh nghiệp cần có nguồn vốn ổn định. Bởi người dân thường có thói quen mua phân bón và các sản phẩm thuốc BVTV tới cuối mùa vụ thanh toán. Do đó, cần chuẩn bị số vốn để quanh vòng. Do gấp khó khăn về trình độ quản lý doanh nghiệp gấp khó khăn để đảm bảo được nguồn vốn ổn định

W2: Năng lực quản lý hạn chế. Phần lớn DNSN kinh doanh phân bón được thành lập trên cơ sở vốn từ bản thân chủ doanh nghiệp, người thân hoặc bạn bè.. và chủ sở hữu cũng là người quản lý. Đa số các chủ doanh nghiệp chưa được đào tạo cơ bản về kiến thức quản lý doanh nghiệp, đặc biệt những kiến thức về kinh tế thị trường, quản trị kinh doanh, họ quản lý bằng kinh nghiệm và thực tiễn là chủ yếu. Về trình độ học vấn, 87,3% DNSN kinh doanh phân bón có trình độ phổ thông hoặc thấp hơn. Doanh nghiệp chưa có kế hoạch cụ thể từng năm với những chỉ tiêu cụ thể còn phong cách làm tới đâu tính tới đó. Do tính chất đặc thù theo mùa vụ của người nông dân, vòng quay vốn chậm vì vậy các doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược kinh doanh để đảm bảo nguồn vốn ổn định tránh trường hợp thiếu vốn

W3: Hạn chế về vốn. Vốn cũng là một trong những khó khăn lớn mà các DNSN để mở rộng SXKD và nâng cấp cơ sở hạ tầng. Các DNSN cần nguồn vốn để mở rộng quy mô kinh doanh như mặt bằng, đa dạng các sản phẩm phân bón và thuốc BVTV, cơ sở hạ tầng kho bãi đúng quy định. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp chưa đáp ứng được các yêu cầu về thủ tục vay vốn, thế chấp và mức lãi suất cao. Thủ tục phức tạp và chi phí giao dịch cao đã làm cho doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn hỗ trợ, đặc biệt là từ các ngân hàng.

6.4.1.3 Cơ hội ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

O1: Nhiều nhà cung cấp tại chỗ. Nhiều doanh nghiệp sản xuất phân bón và thuốc BVTV: Lộc Trời, công ty cổ phần khử trùng Việt Nam, công ty cổ phần nông dược Hai, Lúa Vàng, tập đoàn Hóa chất Việt Nam, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, phân bón Việt Nhật, Ba Con Cò... tập trung chủ yếu ở khu vực phía Nam như Long An, Cần Thơ, An Giang,... giúp các DNSN kinh doanh phân bón thuốc và thuốc BVTV có nguồn đầu vào ổn định và giảm được các khoản chi phí vận chuyển.

O2: Nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV tăng cao. Ngành nông nghiệp của Cần Thơ ngày càng phát triển dẫn đến nhu cầu về phân bón và thuốc BVTV ngày càng cao. Theo UBND thành phố Cần Thơ (2018)²³ diện tích gieo trồng cây lúa cả năm 2018 trên địa bàn thành phố đạt 237.326 ha, diện tích gieo giống cây hàng năm khác ước đạt 2.529 ha, tổng diện tích cây lâu năm trên địa bàn đạt 20.128 ha. Nhằm phòng trừ sâu bệnh, ngăn chặn kịp thời dịch hại và đảm bảo năng suất cây trồng, người nông dân có nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV rất cao. Đây là cơ hội cho các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV. Tiềm năng thị trường này sẽ còn rất lớn trong tương lai bởi nó song hành cùng sự phát triển của ngành nông nghiệp tại địa bàn.

6.4.1.4 Thách thức ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực

²³ Theo UBND thành phố Cần Thơ, <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=42033&idcm=224>. Ngày truy cập: 15/12/2020.

vật tại thành phố Cần Thơ

T1: Các quy định Nhà nước về kinh doanh ngày càng nghiêm ngặt. DNSN phải đổi mới với nhiều thách thức về các quy định quản lý kinh doanh phân bón và thuốc BVTV. Theo Lê Thanh Hiệp (2020)²⁴, việc áp dụng các điều kiện chưa thống nhất triệt để, hệ thống kho chứa và cửa hàng kinh doanh thuốc BVTV nhiều địa phương chưa được quy hoạch rõ ràng. Do đặc thù kinh doanh nên phần lớn các cửa hàng kinh doanh thuốc BVTV nằm khá gần khu dân cư (76,4%) và chưa có hệ thống kho chứa riêng biệt. Các DNSN hiện nay chưa đáp ứng được các yêu cầu quy định Nhà nước về kinh doanh phân bón và thuốc BVTV như: cơ sở vật chất, trình độ chuyên môn.. trong tương lai, khi Nhà nước đẩy mạnh quản lý kinh doanh ngành nghề này, các doanh nghiệp còn phải đổi mới nhiều khó khăn hơn.

T2: Phân bón và thuốc BVTV giả tràn lan. Trên thị trường hiện nay, tình hình sản xuất, kinh doanh hàng giả, hàng kém chất lượng là phân bón và thuốc BVTV diễn biến phức tạp, gây khó khăn cho nhà sản xuất, kinh doanh, nông dân và gây tâm lý bất an cho người tiêu dùng. Tuy nhiên, theo Cục Quản lý thị trường²⁵ công tác đấu tranh chống lại các hành vi vi phạm liên quan tới thuốc trừ sâu giả, phân bón giả còn nhiều khó khăn như: nguồn lực kiểm tra, kiểm soát, xử lý vi phạm còn mỏng; cơ chế, chính sách còn có một số bất cập, chồng chéo; phương thức làm ăn phi pháp ngày càng tinh vi; một bộ phận người dân chưa có thông tin đầy đủ, chính xác về sản phẩm Nếu người chủ doanh nghiệp không có nguồn đầu vào ổn định hay không có kinh nghiệm sẽ mua nhầm hàng giả, hàng nhái ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, giá thành của các loại hàng giả, hay hàng kém chất lượng thường rất rẻ, gây xáo trộn giá cả thị trường của phân bón và thuốc BVTV dẫn đến cạnh tranh không lành mạnh trong ngành.

6.4.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ ngành sản xuất kinh doanh phân bón và thuốc bảo vệ thực vật tại thành phố Cần Thơ

6.4.2.1 Nâng cao năng lực chuyên môn

Đây là kết hợp giữa điểm mạnh doanh nghiệp hoạt động lâu năm (S2) và cơ hội nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV tăng cao (O2). Các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV tại Cần Thơ có thời gian hoạt động lâu năm, doanh nghiệp không chỉ đã tạo được uy tín cũng như các mối quan hệ xã hội, có được nhóm khách hàng trung thành. Mà còn, có được vốn kiến thức chuyên môn sử dụng phân bón và thuốc BVTV phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của mình. Hiện nay, nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV ngày càng cao. Để phục vụ cho nhu cầu khách hàng về các kiến

²⁴ Tạp chí công thương, <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/cac-quy-dinh-ve-dieu-kien-doi-voi-co-somua-ban-thuoc-bao-ve-thuc-vat-va-nhung-van-de-dat-ra-74712.htm>. Ngày truy cập: 15/10/2020.

²⁵ Theo Báo công an Thành phố Hồ Chí Minh, http://congan.com.vn/vu-an/phong-su/thuoc-bao-ve-thuc-vat-phan-bon-gia-tran-lan-o-mien-tay_99477.html. Ngày truy cập: 15/10/2020.

thúc liên quan tới sản phẩm, các doanh nghiệp không chỉ cung cấp các sản phẩm mà còn là tư vấn quy trình sản xuất, cũng như hướng dẫn chăm sóc cây trồng, sử dụng phân bón và thuốc BVTV cho người nông dân. Vì vậy, chủ doanh nghiệp cần có kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực trồng trọt. Các chủ doanh nghiệp nên tham gia vào các lớp tập huấn chăm sóc cây trồng, cuộc hội thảo sử dụng phân bón và thuốc BVTV....để nâng cao trình độ chuyên môn của mình. Từ đó, dễ dàng tiếp cận với khách hàng và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

6.4.2.2 Nâng cao năng lực quản lý

Giải pháp này dựa trên sự kết hợp điểm yếu vòng xoay vốn chậm (W1), năng lực quản lý hạn chế (W2), hạn chế về vốn (W3) cùng với cơ hội nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV ngày càng cao (O2). Như đã đề cập ở điểm yếu, các chủ DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV còn hạn chế về trình độ quản lý, thêm vào đó người nông dân thường có thói quen thanh toán vào cuối vụ vì vậy vòng quay vốn chậm, việc hạn chế về nguồn vốn cũng gây khó khăn cho doanh nghiệp, do khó đáp ứng được các thủ tục pháp lý nếu như có nhu cầu vay vốn. Hiện nay, nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV ngày càng cao. Chủ DNSN cần tự xây dựng chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp để sử dụng hiệu quả các nguồn lực đầu vào, tối đa hóa đầu ra. Những doanh nghiệp có kế hoạch kinh doanh rõ ràng cũng dễ dàng tiếp cận với các chương trình hỗ trợ và nguồn vốn của các tổ chức tín dụng. Việc nâng cao trình độ quản lý là hết sức cần thiết để đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

6.4.2.3 Ứng dụng công nghệ

Giải pháp này là kết hợp giữa điểm yếu về vòng quay vốn chậm (W1) cùng thách thức phân bón thuốc và thuốc BVTV giả tràn lan (T2). Vòng xoay nguồn vốn chậm cho các doanh nghiệp chưa thể kiểm soát được quy trình kinh doanh của mình, đặc biệt trong giai đoạn nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV ngày càng cao. Kết quả ước lượng chỉ ra tác động tích cực của áp dụng các khoa học kỹ thuật mang lại hiệu quả hoạt động. Điều này, cho thấy việc ứng dụng khoa học kỹ thuật là hết sức cần thiết, đặc biệt trong thời đại công nghệ 4.0. Chủ doanh nghiệp có thể sử dụng phần mềm quản lý bán vật tư nông nghiệp để nắm rõ quy trình từ khâu nhập hàng, số lượng sản phẩm bán ra, tồn kho và có quy trình chuẩn bị xuất nhập hàng hóa. ...đặc biệt doanh thu lợi nhuận thu về dễ dàng kiểm soát. Điều này góp phần trong việc quản lý doanh nghiệp, nguyên vật liệu giúp tăng doanh số. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp chủ yếu là có thể sử dụng phần mềm trên để tra cứu thành phần và công dụng cho sản phẩm để giới thiệu cho khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp. Để đảm bảo uy tín cho doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm, các DNSN cần đảm bảo nguồn gốc của phân bón và thuốc BVTV.

6.4.2.4 Gia tăng liên kết với các bên liên quan

Giải pháp này dựa trên kết hợp điểm yếu về các doanh nghiệp hoạt động lâu năm (S2) và thách thức về các quy định Nhà nước kinh doanh ngày càng nghiêm ngặt (T1), phân bón và thuốc BVTV giả tràn lan (T2). Các DNSN hoạt động lâu năm trên thị trường tạo được uy tín đến khách hàng và các đối tác kinh doanh. DNSN cũng khó đáp ứng các quy định ngày càng nghiêm ngặt của Nhà nước, cũng như khó đảm bảo được nguồn đầu vào phân bón chất lượng. Tham gia liên kết với các bên liên quan như tham gia vào hội kinh doanh phân bón và thuốc BVTV để nắm bắt thông tin thị trường, các thông tin về quy định Nhà nước, thông tin sản phẩm mới. Tham gia vào đoàn thể địa phương, các chương trình do cơ quan ban ngành tổ chức qua đó doanh nghiệp dễ dàng cập nhật các quy định của pháp luật, các chính sách mới của địa phương, các chương trình hỗ trợ. Đây mạnh liên kết, gia tăng mối quan hệ với nhà cung cấp hoặc nhà phân phối giúp quản lý nguồn đầu vào ổn định và sản phẩm chất lượng.

6.4.2.5 Phát triển quy mô hoạt động

Giải pháp này nhằm phát huy điểm mạnh về nguồn vốn đầu tư thấp (S1) và doanh nghiệp hoạt động lâu năm (S2), cùng cơ hội nhiều nhà cung cấp tại chỗ (O1), nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc BVTV tăng cao (O2). Các DNSN kinh doanh phân bón và thuốc BVTV tại Cần Thơ có thời gian hoạt động lâu năm có được kinh nghiệm kinh doanh, mối quan hệ với các nhà cung cấp, cũng như những khách hàng trung thành, vốn đầu tư đối với doanh nghiệp tương đối thấp. Các doanh nghiệp sản xuất phân bón và thuốc BVTV cũng tập trung tại khu vực phía Nam, vì vậy đảm bảo được đầu vào ổn định, tiết kiệm được các khoản chi phí vận chuyển. Kết quả ước lượng cho thấy, việc mở rộng quy mô giúp gia tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, có thể mở rộng quy mô để gia tăng hiệu quả kỹ thuật tối ưu. Đầu tư thêm về mặt bằng, nâng cao cơ sở vật chất, cung ứng đa dạng sản phẩm cho khách hàng, từ đó, gia tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

6.5 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ NGÀNH KINH DOANH DỊCH VỤ LUU TRÚ

6.5.1 Cơ sở để xuất giải pháp ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

Trong bảng 6.5, sử dụng công cụ SWOT tóm tắt điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của DNSN ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú, từ đó để làm căn cứ để xuất giải pháp.

Bảng 6.5 Phân tích ma trận SWOT ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú

	Cơ hội (O)	Thách thức (T)
	O1: Thành phố Cần Thơ xây dựng kế hoạch phát triển du lịch O2: Nguồn lao động cho	T1: Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp lưu trú T2: Ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ

	du lịch dồi dào O3: Lượng khách du lịch ngày càng tăng	
Điểm mạnh (S) S1: Các doanh nghiệp mới bắt kịp xu thế thị trường S2: Vị trí thuận lợi kinh doanh lưu trú	Kết hợp SO 1. Nâng cao chất lượng dịch vụ (S1+S2+ O1+O2+O3) 2. Liên kết cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp (S1+S2+O1+O3)	Kết hợp ST 1. Nâng cao chất lượng dịch vụ (S1+S2+ T1)
Điểm yếu (W) W1: Chưa ứng dụng khoa học công nghệ vào kinh doanh W2: Các doanh nghiệp lâu năm ngại thay đổi W3: Cơ sở hạ tầng xuống cấp W4: Kinh nghiệm quản lý hạn chế	Kết hợp WO 1. Ứng dụng công nghệ (W1+O1 +O3)	Kết hợp WT 1. Đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng (W2+W3+T1+ T2). 2. Nâng cao năng lực quản lý (W4+ T2).

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

6.5.1.1 Điểm mạnh ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

S1: Các DNSN kinh doanh lưu trú mới thành lập nắm bắt xu thế chung của thị trường. Nhìn chung, các DNSN kinh doanh lưu trú tại Cần Thơ hoạt động hiệu quả. Chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt đến 95,1%. Cho thấy, các doanh nghiệp có này sử dụng hiệu quả nguồn đầu vào để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Ngoài các doanh nghiệp đã tồn tại lâu trên thị trường, các doanh nghiệp mới thành lập cung ứng các sản phẩm dịch vụ phù hợp với xu hướng như: homestay kết hợp du lịch sinh thái, trải nghiệm văn hóa ẩm thực, các nhà nghỉ giá rẻ, hostel,... với nhiều phong cách đa dạng và các trải nghiệm khác biệt thu hút được lượng khách du lịch.

S2: Các doanh nghiệp có vị trí địa lý thuận lợi để phát triển kinh doanh. Thành phố Cần Thơ là trung tâm kinh tế lớn tại ĐBSCL, có lợi thế du lịch sinh thái sông nước phong phú, đa dạng như: chợ nổi Cái Răng, chợ nổi Phong Điền, nhà cổ, bến Ninh Kiều, làng du lịch, vườn cây ăn trái.. đây là một lợi thế thu hút khách du lịch. Đồng thời, giúp các doanh nghiệp lưu trú gia tăng lượng khách hàng từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

6.5.1.2 Điểm yếu ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

W1: Việc ứng dụng khoa học công nghệ vào SXKD còn thấp, theo kết quả thống kê chỉ khoảng 53,3% các DNSN áp dụng khoa học công nghệ vào trong hoạt động kinh doanh. Hầu hết doanh nghiệp lâu năm, họ cho rằng điều này là không cần thiết với việc kinh doanh quy mô nhỏ hay hộ gia đình của mình. Tuy nhiên, thực tế lại cho thấy rằng nếu như có vận dụng yếu tố công nghệ như việc quảng cáo thông qua các phương tiện truyền thông như mạng xã hội, trang web về du lịch, viết bài đánh giá về

các điểm du lịch,...thì khách du lịch sẽ dễ dàng tiếp cận được nhiều thông tin về các loại hình lưu trú khác nhau từ đó cũng dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm thị trường khách hàng cho doanh nghiệp.

W2: Theo kết quả phân tích, các doanh nghiệp lâu năm không mang lại hiệu quả kỹ thuật cao. Do các doanh nghiệp này kinh doanh theo kiểu gia đình, quen với cách làm cũ và ngại thay đổi cách làm mới vì sợ đảo lộn trật tự trong hoạt động. Chính vì vậy, dễ dẫn đến không thích ứng được nhu cầu thị trường làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

W3: Cơ sở hạ tầng đã xuống cấp do thời gian, thêm vào đó, hạn chế về nguồn vốn, các DNSN đến chưa quan tâm đúng mức đến bảo dưỡng trang thiết bị, cơ sở hạ tầng xuống cấp không đảm bảo được chất lượng dịch vụ, không thu hút khách hàng.

W4: Kinh nghiệm quản lý hạn chế. Các DNSN chủ yếu kinh doanh theo kiểu gia đình. Chủ DNSN chưa có chuyên môn về quản lý doanh nghiệp, quản trị nhân sự mà chủ yếu, dựa trên kinh nghiệm tích luỹ trong kinh doanh. Điều này, gây khó khăn trong công tác hoạch định, xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp. Những tác động của môi trường kinh doanh, sự cạnh tranh với đối thủ gây trở ngại lớn đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

6.5.1.3 Cơ hội ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

O1: Thành phố Cần Thơ xây dựng chiến lược phát triển ngành du lịch lâu dài. Quyết định số 1358/QĐ-UBND quyết định “Điều chỉnh quy hoạch tổng thể phát triển du lịch thành phố Cần Thơ đến năm 2020, định hướng đến 2030”. Cần Thơ đề ra mục tiêu phát triển du lịch như: phát triển du lịch đô thị và du lịch thương mại, công vụ; tăng cường khả năng kết nối các đầu mối giao thông liên vùng; nâng cao chất lượng dịch vụ du lịch tại các nhà vườn, làng du lịch, chợ nổi; phát triển du lịch sinh thái sông nước tại các cồn trên sông Hậu; phát triển các di tích lịch sử văn hóa, các làng nghề; đa dạng hóa các hình thức du lịch và nghỉ dưỡng, mở rộng các tuyến du lịch sinh thái, sông nước ; phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ của hệ thống khách sạn, nhà hàng, các dịch vụ vui chơi giải trí trong khu vực đô thị. Các chương trình xúc tiến du lịch thu hút khách đến thành phố, cũng góp phần to lớn để gia tăng doanh thu cho các doanh nghiệp ngành lưu trú.

O2: Nguồn lao động phục vụ cho ngành du lịch dồi dào đồng thời chất lượng lao động được cải thiện. Phạm Trung Hiếu và Lưu Tiến Thuận (2018) hiện nay trên địa bàn thành phố 03 trường đại học, 02 trường cao đẳng và 01 trường trung cấp có đào tạo nguồn nhân lực cho ngành du lịch; khoảng 5.420 lao động đang hoạt động trong lĩnh vực du lịch, trong đó, tỷ lệ lao động đã qua đào tạo đạt khoảng 52%.

O3: Cần thơ thu hút được lượng khách du lịch, hiệp hội Du lịch Cần Thơ cho

biết²⁶ năm 2019, du lịch Cần Thơ đón 8,8 triệu lượt khách, tăng 4,6% so cùng kỳ năm 2018. Khách lưu trú đạt trên 3 triệu lượt, tăng 13,1%, trong đó lưu trú quốc tế đạt trên 409.000 lượt khách, tăng 12,4% so với cùng kỳ năm. Tổng doanh thu từ du lịch đạt trên 4.435 tỉ đồng, tăng 17,2% so với cùng kỳ năm. Nhờ vào những nỗ lực phát triển của địa phương, cũng như các sự kiện du lịch nổi bật như: Tuần lễ An ninh lương thực trong khuôn khổ hội nghị APEC, Giải bóng chuyền quốc tế, Lễ hội giao lưu văn hóa Việt-Nhật, Lễ hội Bánh dân gian Nam Bộ...cùng nhiều sự kiện văn hóa, du lịch đặc trưng của các quận huyện trên địa bàn thành phố Cần Thơ.

6.5.1.4 Thách thức ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

T1: Cạnh tranh gây gắt giữa các doanh nghiệp lưu trú. Năm trong khu vực trọng điểm du lịch, các DNSN không tránh khỏi sự cạnh tranh. Bao gồm các DNSN lưu trú đang phát triển, các doanh nghiệp lưu trú có quy mô lớn trên cùng địa bàn, bên cạnh đó, các doanh nghiệp lưu trú ở vùng du lịch lân cận như Đồng Tháp, Bến Tre, Sóc Trăng, An Giang..

T2: Ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ. Du lịch là ngành dịch vụ, không giống với các ngành SXKD khác, không thể tồn trữ chờ đến mùa cao điểm. Yếu tố thời vụ ảnh hưởng lớn đến chất lượng, uy tín của doanh nghiệp, do thời gian thấp điểm, cơ sở vật chất bị xuống cấp gia tăng chi phí tu bổ, nguồn lao động không ổn định do có xu hướng chuyển dịch công việc, thời gian cao điểm lại quá tải và giá cả tăng cao...

6.5.2 Giải pháp phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ

6.5.2.1 Nâng cao chất lượng dịch vụ

Đây là giải pháp dựa trên kết hợp điểm mạnh các doanh nghiệp mới bắt kịp xu hướng thị trường (S1), vị trí thuận lợi kinh doanh lưu trú (S2) và cơ hội thành phố Cần Thơ xây dựng kế hoạch phát triển du lịch (O1), nguồn lao động cho du lịch dồi dào (O2), lượng khách du lịch ngày càng tăng (O3). Các điểm mạnh đã nêu và thách thức về cạnh tranh giữa các doanh nghiệp (T1). Các DNSN ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú mới thành lập tại Cần Thơ bắt kịp xu thế với nhiều loại hình đa dạng phục vụ cho nhu cầu khách hàng, thêm vào đó, vị trí thuận lợi giúp doanh nghiệp gia tăng lượng khách du lịch. Thành phố Cần Thơ phát triển ngành du lịch với nhiều loại hình đa dạng, nguồn lực lao động dồi dào và thu hút được nhiều khách du lịch. Tuy nhiên, do nằm trong khu vực trọng điểm nên mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vô cùng lớn. Với những điểm mạnh và cơ hội, DNSN cần đầu tư nâng cao chất lượng lượng dịch vụ, cần rà soát lại nhu cầu thị trường và năng lực hiện tại để chọn lọc cung cấp dịch vụ phù hợp với nhu cầu khách hàng. Từ đó, giúp thu hút khách hàng, nâng

²⁶ Theo Báo Dân Trí, <https://dantri.com.vn/du-lich/nam-2019-nganh-du-lich-can-tho-don-88-trieu-luot-khach-20200106101822273.htm>. Ngày truy cập: 15/10/2020.

cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

6.5.2.2 Đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng

Đây là giải pháp nhằm khắc phục điểm yếu doanh nghiệp lâu năm ngai thay đổi (W2), cơ sở hạ tầng xuống cấp (W3) và thách thức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp (T1), ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ (T2). Các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú hoạt động lâu năm, chủ yếu theo kiểu gia đình, ngai thay đổi cách làm mới. Do yếu tố thời gian, cơ sở hạ tầng xuống cấp, ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp, không thu hút được khách hàng. Do nằm trong khu vực trọng điểm, các DNSN không chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp khác cùng địa bàn mà các doanh nghiệp lưu trú ở vùng lân cận. Với đặc thù du lịch theo mùa vụ, yếu tố thời vụ sẽ ảnh hưởng đến chất lượng cơ sở vật chất của các doanh nghiệp lưu trú. Vì vậy, các DNSN kinh doanh lưu trú cần nâng cấp cơ sở hạ tầng đi kèm với chất lượng, lưu ý đến vấn đề bảo trì, bảo dưỡng các trang thiết bị, tránh để tình trạng thiết bị xuống cấp nguy hiểm và ảnh hưởng đến việc sử dụng của khách du lịch.

6.5.2.3 Nâng cao năng lực quản lý

Sự kết hợp giữa thách thức ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ (T2) và điểm yếu kinh nghiệm quản lý hạn chế (W4). Kỹ năng quản lý doanh nghiệp này dựa trên kinh nghiệm tích luỹ từ kinh doanh, chưa được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ về quản lý doanh nghiệp, quản lý nhân sự, kế toán... Thêm vào đó, yếu tố thời vụ dẫn đến nguồn nhân lực không ổn định, các doanh nghiệp cần xây dựng những phương án phù hợp để đảm bảo chất lượng lao động. Chính vì vậy, nâng cao năng lực quản lý là hết sức cần thiết, để đảm bảo nguồn lao động chất lượng, cũng như xây dựng phương án phù hợp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

6.5.2.4 Ứng dụng công nghệ

Giải pháp dựa trên sự kết hợp điểm yếu doanh nghiệp chưa ứng dụng khoa học công nghệ vào kinh doanh (W1) và cơ hội thành phố Cần Thơ xây dựng kế hoạch phát triển du lịch (O1), lượng khách du lịch ngày càng tăng (O3). Với các chính sách thúc đẩy ngành du lịch, cùng với lượng khách du lịch ngày càng tăng, các doanh nghiệp lưu trú cần có những phương thức quảng bá phù hợp, cũng như phương thức quản lý nhằm đảm bảo chất lượng và thu hút khách hàng. Các DNSN kinh doanh lưu trú hiện nay ứng dụng công nghệ vào trong kinh doanh còn khá thấp. Tuy nhiên, thực tế cho thấy với việc bùng nổ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, việc thay đổi cách quảng bá giới thiệu về các doanh nghiệp lưu trú cũng dần được hiện đại hơn, đặc biệt với các doanh nghiệp lưu trú quy mô nhỏ việc tham gia vào hệ thống trang thông tin điện tử, sẽ giúp họ tiết kiệm được một khoảng chi phí, thay vì trước đây họ phải vừa bỏ ra nhiều chi phí cho hệ thống cộng tác viên du lịch, chi phí cho các bên như công ty lữ hành, các điểm du lịch,... doanh nghiệp có thể chủ động lựa chọn các hình thức đăng

thông tin thông qua trang điện tử trực tuyến, các web du lịch, đăng ký liên kết với hệ thống ứng dụng đặt phòng, tìm phòng khách sạn: trivago.vn, agoda.vn, hotels.com,... điều này sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận được nguồn khách du lịch trực tiếp, chủ động hơn trong quá trình hoạt động góp phần mang lại doanh thu tốt hơn. Bên cạnh đó, chủ động cải thiện phần mềm kế toán, phần mềm quản lý doanh nghiệp vào hoạt động quản lý vận hành.

6.5.2.5 Liên kết cơ quan ban ngành và các doanh nghiệp

Giải pháp này dựa trên kết hợp của điểm mạnh các doanh nghiệp mới bắt kịp xu thế thị trường (S1), vị trí địa lý thuận lợi (S2) và cơ hội thành phố Cần Thơ xây dựng kế hoạch phát triển du lịch (O1), lượng khách du lịch ngày càng tăng (O3). Với ác doanh nghiệp mới bắt kịp xu thế thị trường, vị trí thuận lợi cùng với lượng khách du lịch ngày càng tăng, các DNSN cần liên kết với các công ty lữ hành, với các doanh nghiệp dịch vụ tại các điểm du lịch và giữa các doanh nghiệp lưu trú trên địa bàn với nhau, nhằm tìm kiếm khách hàng. Đồng thời, do thành phố Cần Thơ xây dựng kế hoạch phát triển du lịch lâu dài, các doanh nghiệp nên quan tâm phối hợp với các cơ quan ban ngành thành phố Cần Thơ để kịp thời nắm bắt và triển khai các chủ trương, định hướng phát triển của ngành du lịch Cần Thơ nói chung và các hoạt động lưu trú nói riêng.

CHƯƠNG 7

KẾT LUẬN, HÀM Ý CHÍNH SÁCH, VÀ KHUYẾN NGHỊ

7.1 KẾT LUẬN

Với mục đích tạo cơ sở khoa học cho các chính sách hỗ trợ, tạo động lực thúc đẩy phát triển DNSN tại khu vực DBSCL nói chung và các DNSN hoạt động trong các lĩnh vực SXKD phân bón và thuốc BVTV, SXKD tôm giống, SXKD cây giống, kinh doanh dịch vụ lưu trú và SXKD TCMN dừa nói riêng, nhóm nghiên cứu đã tiến hành phân tích hiệu quả hoạt động và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trên địa bàn nghiên cứu. Nhóm nghiên cứu tiến hành nghiên cứu qua hai bước: bước một sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu theo định hướng tối đa hóa đầu ra (Output-oriented DEA) để đo lường hiệu quả hoạt động của các DNSN, và bước hai sử dụng mô hình hồi quy Tobit để ước lượng các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trong từng lĩnh vực trên địa bàn nghiên cứu.

Trong giai đoạn nghiên cứu thứ nhất, hiệu quả hoạt động của các DNSN được đo lường thông qua các chỉ số hiệu quả kỹ thuật, bao gồm chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất cố định theo quy mô (CRS_TE), chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô (VRS_TE) và chỉ số hiệu quả theo quy mô (SE). Thông qua kết quả ước lượng của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả quy mô của các DNSN, nhóm nghiên cứu đưa ra kết luận rằng có sự khác biệt về hiệu quả hoạt động giữa các DNSN trong cùng ngành nghề. Cụ thể hơn, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD TCMN dừa và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD cây giống có sự khác biệt rõ rệt với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều dưới 0,7. Mặt khác, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV, hiệu quả hoạt động giữa các DNSN kinh doanh dịch vụ lưu trú, và hiệu quả hoạt động giữa các DNSN SXKD tôm giống tương đối đồng đều hơn với giá trị ước lượng trung bình của các chỉ số hiệu quả kỹ thuật của các DNSN trong từng ngành đều lớn hơn 0,8.

Trong giai đoạn hai của nghiên cứu, nhóm nghiên cứu xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của DNSN với biến phụ thuộc chính là chỉ số hiệu quả kỹ thuật đạt được từ biên sản xuất biến đổi theo quy mô (VRS_TE) đã được đo lường ở bước một. Thông qua kết quả ước lượng của mô hình hồi quy Tobit, nhóm nghiên cứu kết luận rằng hầu hết kết quả nghiên cứu đều phù hợp với các giả thuyết nghiên cứu ban đầu. Cụ thể, nghiên cứu tìm thấy tác động đáng kể của các nhân tố như quy mô doanh nghiệp, ứng dụng khoa học công nghệ, tỷ lệ chi phí trên doanh thu đến hiệu quả hoạt động của các DNSN hoạt động trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu. Bên cạnh đó, những nhân tố như thời gian hoạt động của doanh nghiệp, kinh nghiệm quản lý của

chủ doanh nghiệp, thành viên hiệp hội kinh tế chỉ tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động của DNSN hoạt động trong một hoặc một số ngành nghề tùy theo đặc thù của từng ngành nghề. Ngoài ra, các DNSN SXKD phân bón và thuốc BVTV do nam làm chủ hoạt động hiệu quả hơn các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực mà do nữ làm chủ. Ngược lại, đối với lĩnh vực SXKD cây giống và lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú, kết quả nghiên cứu cho thấy doanh nghiệp do nữ làm chủ hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp do nam làm chủ. Tuy nhiên, nghiên cứu không tìm thấy mối quan hệ giữa nhân tố trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động của các DNSN trong cả 5 lĩnh vực nghiên cứu.

Kết quả nghiên cứu có thể trở thành cơ sở thực tiễn cho các chủ DNSN đánh giá lại tình hình hoạt động của doanh nghiệp, từ đó xây dựng giải pháp kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Đồng thời, dựa trên kết quả nghiên cứu, nhóm nghiên cứu cũng đã đề xuất một số giải pháp, hàm ý chính sách và khuyến nghị nhằm giúp các DNSN đang hoạt động tại khu vực ĐBSCL có thể nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nhóm nghiên cứu kỳ vọng các sở ban ngành có liên quan sẽ tăng cường hỗ trợ các DNSN hoạt động trên địa bàn thông qua các chính sách thuế, chính sách vay ưu đãi, Trên cơ sở đó, các DNSN có thể sớm triển khai các kế hoạch và thực hiện các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, qua đó đóng góp tích cực và đáng kể vào sự phát triển kinh tế - xã hội chung của khu vực ĐBSCL và của Việt Nam.

7.2 HÀM Ý CHÍNH SÁCH

Căn cứ vào kết quả nghiên cứu DNSN thuộc năm ngành nghề: SXKD TCMN dừa, SXKD cây giống, SXKD tôm giống, SXKD phân bón và thuốc BVTV, kinh doanh dịch vụ lưu trú, cho thấy được cái nhìn tổng quan về DNSN tại khu vực ĐBSCL. Cùng với, các đặc điểm tự nhiên, kinh tế, môi trường kinh doanh trong khu vực, đặc điểm của DNSN tại Việt Nam đã góp phần đánh giá được tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Từ đó, làm cơ sở xây dựng hàm ý chính sách đối với các DNSN tại khu vực ĐBSCL, nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

7.2.1 Phát triển quy mô hoạt động

Các DNSN tại ĐBSCL có quy mô nhỏ lẻ. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, trang thiết bị sản xuất đơn sơ, bán thủ công chưa thể đảm bảo được tính đồng đều và chất lượng sản phẩm. Đối với các doanh nghiệp dịch vụ, cơ sở vật chất do thời gian không đảm bảo được chất lượng dịch vụ, các kho hàng, kho bãi không còn phù hợp với quy định lưu trữ. Điều này, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong khi nhu cầu thị trường và yêu cầu về chất lượng sản phẩm dịch vụ của khách hàng ngày càng cao. Hiện nay, các sản phẩm cần đảm bảo truy xuất nguồn gốc, các tiêu chuẩn về chất lượng của Việt Nam và quốc tế. Đặc biệt ở các mặt hàng xuất khẩu, các doanh nghiệp

cần phải quan tâm đến chất lượng sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn ở các nước. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm dịch vụ, các DNSN nên phát triển quy mô hoạt động phù hợp thông qua việc đầu tư vào cơ sở vật chất hiện đại, các trang thiết bị kỹ thuật mới vào trong sản xuất, nâng cấp cơ sở hạ tầng phù hợp với yêu cầu thị trường. Từ đó, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, thu hút khách hàng, giúp nâng cao vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

7.2.2 Ứng dụng khoa học công nghệ

Các DNSN chưa thực sự ứng dụng khoa học công nghệ vào trong SXKD. Trong thời đại 4.0 việc ứng dụng khoa học công nghệ là vô cùng cần thiết, giúp doanh nghiệp tiết kiệm các khoản chi phí trong sản xuất, tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, quản lý doanh nghiệp, tiết kiệm thời gian và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đối với hoạt động sản xuất, các DNSN hầu hết đều dựa trên cách làm thủ công, điều này làm tốn thời gian lao động, gia tăng các khoản chi phí, không đảm bảo về chất lượng và tính đồng đều của sản phẩm. Đối với hoạt động quản lý, các doanh nghiệp gặp khó khăn trong công tác quản lý sản phẩm, quản lý nhân sự, đặc biệt là công tác kế toán. Đồng thời, các doanh nghiệp sử dụng công nghệ thông tin để tìm kiếm khách hàng, tra cứu thông tin sản phẩm, các văn bản quy định mới. Vì vậy, ứng dụng khoa học công nghệ vào hoạt động SXKD là vô cùng cần thiết. Các DNSN nên đầu tư các thiết bị hiện đại phục vụ cho nhu cầu SXKD. Đồng thời, các doanh nghiệp nên tham gia vào các trang thương mại điện tử để tìm kiếm khách hàng và các trang thông tin điện tử để tìm kiếm quy định, văn bản, chính sách mới... . Đối với công nghệ quản lý, ứng dụng các phần mềm quản lý, kế toán vào hoạt động kinh doanh.

7.2.3 Nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp

Hầu hết, năng lực quản lý của chủ DNSN tại DBSCL dựa trên kinh nghiệm tích luỹ trong quá trình hoạt động kinh doanh hoặc được truyền dạy từ những người đi trước. Các DNSN muốn nâng cao hiệu quả hoạt động, cần đưa ra giải pháp phù hợp với tình hình tài chính, năng lực và sở trường của mình.Thêm vào đó, để dễ dàng tiếp cận nguồn vốn từ phía ngân hàng, doanh nghiệp cần minh bạch hóa tài chính và có kế hoạch kinh doanh cụ thể. Đối với người lao động, cần có chính sách để thu hút lao động lành nghề và phân công lao động phù hợp. Để thực hiện những điều này, các chủ DNSN nên đầu tư vào năng lực quản lý như: quản trị nhân sự, quản trị chiến lược, nghiệp vụ kế toán, kỹ năng quản lý... Bên cạnh đó, các chủ DNSN cần nâng cao trình độ về kỹ thuật công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin để ứng dụng vào công tác quản lý doanh nghiệp, công tác SXKD và mở rộng thị trường.

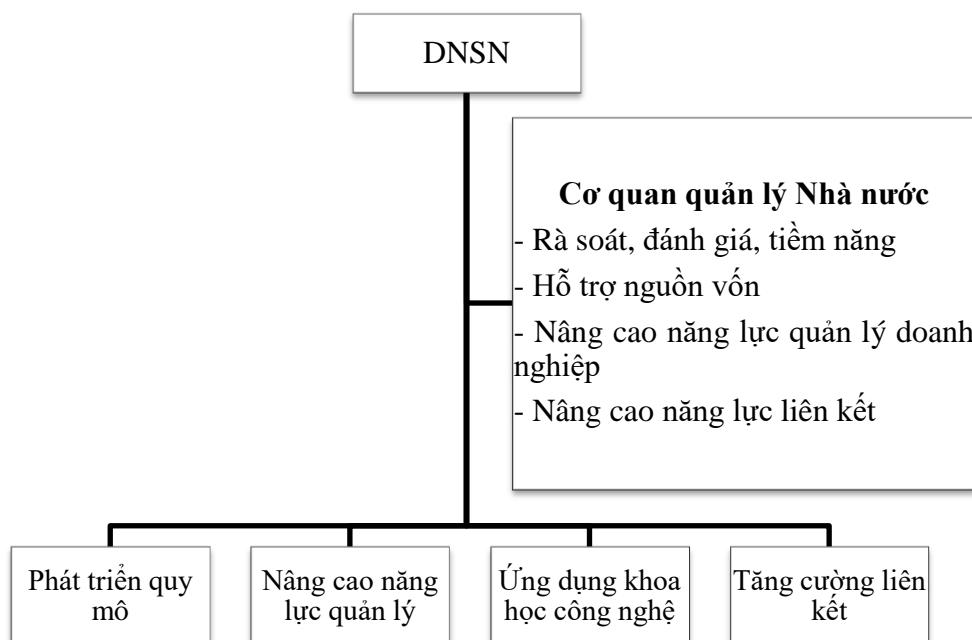
7.2.4 Tăng cường liên kết

Các DNSN siêu nhỏ hiện nay chủ yếu hoạt động riêng lẻ, chưa có sự liên kết giữa các DNSN với nhau, chưa tham gia vào các hợp tác xã, hiệp hội tại địa phương,

hay các diễn đàn thương mại, chưa tạo lập mối quan hệ với các doanh nghiệp lớn, các nhà cung cấp uy tín và chính quyền địa phương. Việc không tham gia liên kết, các doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều trở ngại. Cụ thể, các doanh nghiệp khó tiếp cận với các sản phẩm mới, nhu cầu thị trường hay có được nguồn đầu vào ổn định và chất lượng, khó nắm bắt được các quy định mới. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng gặp khó khăn khi mở rộng kinh doanh hay áp dụng kỹ thuật sản xuất mới. Tham gia liên kết giúp các doanh nghiệp trao đổi kinh nghiệm, học hỏi được các kỹ thuật mới, giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp đến khách hàng. Việc tham gia vào các đoàn thể địa phương giúp các doanh nghiệp cập nhật kịp thời các xu hướng mới của thị trường, những thay đổi trong quy định pháp luật, đặc biệt các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp. Chính vì vậy, các DNSN nên tăng cường tham gia liên kết như: hiệp hội, hợp tác xã, các diễn đàn doanh nghiệp, hợp tác với các doanh nghiệp lớn, tạo mối quan hệ với nhà cung cấp uy tín, hoạt động đoàn thể địa phương..

7.3 KHUYẾN NGHỊ

Căn cứ vào hàm ý chính sách, nghiên cứu đưa ra một số khuyến nghị với DNSN và các cơ quan quản lý Nhà nước



Hình 7.1 Mô hình đề xuất nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN

7.3.1 Các doanh nghiệp siêu nhỏ

Các DNSN vay vốn từ phía ngân hàng để đầu tư phát triển kinh doanh. Để thực hiện được điều này, trước hết DNSN cần minh bạch tài chính và có kế hoạch kinh doanh phù hợp. Các DNSN lựa chọn phương pháp tính thuế theo thu nhập, với cách này doanh nghiệp có thể nắm bắt dễ dàng các thông tin về các khoản chi phí, thu nhập, hiệu quả kinh doanh thông qua việc lập báo cáo tài chính. Bên cạnh việc phục vụ cho hoạt động điều hành doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp hoàn thiện hồ sơ tài chính

khi có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng.

Chủ DNSN nên chủ động đăng ký vào các lớp tập huấn, đào tạo nghiệp vụ về thực hành báo cáo thuế cơ bản, nghiệp vụ kế toán để phục vụ cho nhu cầu minh bạch tài chính của mình, đồng thời, tham gia vào các lớp đào tạo nghiệp vụ quản lý doanh nghiệp, quản trị nhân sự, quản trị tài chính,... tại địa phương nhằm nâng cao năng lực bản thân và phục vụ cho nhu cầu quản lý doanh nghiệp, phát triển sản phẩm. Các DNSN nên sử dụng các phần mềm quản lý doanh nghiệp như: khai báo thuế, quản lý hàng hoá xuất nhập kho, các phần mềm tra cứu sản phẩm tránh sử dụng nhằm các sản phẩm kém chất lượng.

Doanh nghiệp có thể lựa chọn thêm kinh doanh trên các trang thương mại điện tử hiện nay, thay vì chỉ tập trung vào kinh doanh truyền thống, với cách này doanh nghiệp tiếp cận được nhiều khách hàng hơn, tiết kiệm được các khoản chi phí phát sinh. Các doanh nghiệp lập tài khoản kinh doanh trên các trang thương mại điện tử như: Lazada, Shopee, Tiki, Chợ Tốt...hoặc lập trang bán hàng trên mạng xã hội: Facebook, Zalo... kết hợp với quảng cáo trên các nền tảng này. Bên cạnh đó, thông tin doanh nghiệp, các mặt hàng kinh doanh cần được cung cấp đầy đủ, rõ ràng và được cập nhật thường xuyên giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận thông tin, thuyết phục và gợi nhớ sản phẩm đến khách hàng.

Như đã đề cập, DNSN nên tăng cường liên kết. Thứ nhất, tham gia vào các hợp tác xã liên kết giữa các DNSN từ các chương trình phát triển liên kết doanh nghiệp, các hợp tác sản xuất theo mô hình mới do địa phương tổ chức. Thứ hai, đăng ký tham gia vào các hiệp hội ngành tại địa phương để nắm bắt thông tin thị trường, trao đổi kinh nghiệm, tìm kiếm khách hàng. Thứ ba, các DNSN tạo lập mối quan hệ với khách hàng, đối tác kinh doanh thông qua tham gia các buổi hội thảo, họp mặt, hội chợ giới thiệu sản phẩm, hội nghị và các câu lạc bộ. Thứ tư, các DNSN ưu tiên tham gia vào các hoạt động đoàn thể tại địa phương, các chương trình do cơ quan ban ngành liên quan tổ chức.

7.3.2 Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

Để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN thì cần có sự hỗ trợ và liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp với các cơ quan quản lý Nhà nước các cấp và các hiệp hội, hợp tác xã..

7.3.2.1 Rà soát lại hoạt động doanh nghiệp siêu nhỏ

Các DNSN hiện nay chưa được thống kê chính thức về các đặc điểm doanh nghiệp chủ yếu được gộp chung vào tổng các doanh nghiệp khác hoặc các doanh nghiệp nhỏ và các doanh nghiệp vừa... Vì vậy, cơ quan quản lý Nhà nước các cấp tiến hành: rà soát, thống kê cụ thể các DNSN theo địa bàn hoạt động, ngành kinh tế; đánh giá lại tiềm năng, năng lực phát triển của các DNSN trên địa bàn. Và đó là cơ sở làm

tiền đề xây dựng các chương trình hỗ trợ, các chính sách phát triển DNSN

7.3.2.2 *Hỗ trợ nguồn vốn*

Cơ quan quản lý Nhà nước các cấp xây dựng chương trình cho vay với lãi suất ưu đãi đối với các DNSN mới thành lập, doanh nghiệp đang tham gia vào các hợp tác xã, các hiệp hội tại địa phương, các DNSN do nữ làm chủ... Các chương trình hỗ trợ vay vốn cần lược giản các thủ tục, các yêu cầu đối với DNSN.

Cơ quan quản lý Nhà nước cấp tỉnh cần thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng với DNSN. Nhằm hỗ trợ nguồn vốn cho DNSN, thông qua công tác bảo lãnh tín dụng đến các doanh nghiệp. Để DNSN dễ dàng hơn trong công tác tiếp cận: cần xây dựng các điều khoản bảo lãnh phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp trên địa bàn, có chính sách ưu đãi với các doanh nghiệp hiện đang tham gia vào các chương trình, các dự án do địa phương tổ chức.

7.3.2.3 *Nâng cao năng lực doanh nghiệp*

Cơ quan quản lý Nhà nước các cấp kết hợp với các cơ sở đào tạo kinh tế mở các lớp đào tạo cơ bản về kế toán thuế, nghiệp vụ quản lý doanh nghiệp, quản lý nhân sự tại địa phương. Đào tạo nghiệp vụ sử dụng phần mềm quản lý doanh nghiệp, phần mềm kế toán, quản lý sản phẩm. Giúp chủ doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận với các nghiệp vụ này tại chính địa phương của mình.

Bên cạnh đó, tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị mời chuyên gia của ngành chia sẻ các kỹ thuật sản xuất mới, các thiết bị khoa học mới.

Đối với các ngành nghề chủ lực, cơ quan quản lý Nhà nước nên tổ chức các hội thi sáng tạo, hội nghị chia sẻ kinh nghiệm giữa các doanh nghiệp. Mời chuyên gia các ngành nghề chủ lực: chuyên gia lai tạo, nghệ nhân, ... chia sẻ các kinh nghiệm của mình đến các doanh nghiệp. Mở các lớp đào tạo nghề cho người lao động, mời các chuyên gia, nghệ nhân... giảng dạy, nên coi trọng hình thức “cầm tay chỉ việc”.

7.3.2.4 *Nâng cao năng lực liên kết*

Trước hết là củng cố vai trò của các hiệp hội, các hợp tác xã làng nghề, các câu lạc bộ làng nghề. Cơ quan quản lý Nhà nước thành lập các hiệp hội ngành nghề. Các hiệp hội cần xây dựng trang thông tin điện tử như: website riêng của hiệp hội, trang fanpage, hội nhóm trên mạng xã hội... để doanh nghiệp dễ dàng cập nhật thông tin về khung giá sản phẩm, các quy định của nhà nước, nguyên liệu đầu vào, doanh nghiệp có thể chia sẻ các đơn hàng khi cần thiết.

Cơ quan quản lý Nhà nước các cấp thành lập các hợp tác xã nuôi trồng theo tiêu chuẩn. Trong đó, doanh nghiệp sẽ được các chính sách ưu đãi về vốn, được đào tạo nghiệp vụ nuôi trồng theo tiêu chuẩn. Ngoài ra, các hợp tác xã cần được đảm bảo nguồn nguyên liệu chất lượng, ổn định và nguồn đầu ra. Cơ quan quản lý Nhà nước tạo cầu nối cho các hợp tác xã hợp tác với các doanh nghiệp lớn trên địa bàn.

Cơ quan quản lý Nhà nước các cấp tổ chức các buổi triển lãm trưng bày, hội chợ giới thiệu sản phẩm. Các triển lãm, trưng bày không chỉ dành cho doanh nghiệp trên địa bàn mà còn các doanh nghiệp ở các khu vực khác. DNSN dễ dàng để tiếp cận với nhiều đối tác, khách hàng hơn.

7.4 HẠN CHẾ CỦA NGHIÊN CỨU

Mặc dù các kết quả nghiên cứu từ đề tài đã tạo cơ sở khoa học cho các chính sách hỗ trợ, tạo động lực thúc đẩy phát triển DNSN tại khu vực ĐBSCL nói chung và các DNSN hoạt động trong năm lĩnh vực nghiên cứu nói riêng, đề tài nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế như sau:

Thứ nhất, trong mô hình DEA, nghiên cứu sử dụng các biến giá trị thay vì các biến lượng vì dữ liệu chính xác về số lượng lao động, số lượng các sản phẩm được tạo ra/sản lượng sản xuất của các DNSN trong mẫu nghiên cứu rất khó thu thập và hầu như là không thể thu thập. Việc sử dụng các biến giá trị trong mô hình DEA có thể sẽ dẫn đến sai số trong nghiên cứu.

Thứ hai, do hạn chế về thời gian và kinh phí thực hiện đề tài, nghiên cứu chỉ thu thập được số liệu về các DNSN hoạt động trong năm ngành ở ba tỉnh/thành phố, bao gồm ngành SXKD TCMN dừa và ngành SXKD cây giống tại tỉnh Bến Tre, ngành SXKD tôm giống tại tỉnh Sóc Trăng, ngành SXKD phân bón và thuốc BVTV và ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú tại thành phố Cần Thơ.

Thứ ba, do các nghiên cứu thực nghiệm và thông tin về DNSN còn hạn chế, nên trong phần lược khảo tài liệu, nghiên cứu chủ yếu đề cập đến các nghiên cứu thực nghiệm trước đây về nhóm DNNVV.

Thứ tư, do hạn chế về thời gian thực hiện nghiên cứu, nghiên cứu chỉ cập nhật số liệu về thực trạng các DNSN đang hoạt động tại khu vực ĐBSCL đến năm 2018.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011). *Công văn số 4695/BKHĐT-PTDN về việc Xây dựng Kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2011 - 2015.* <https://luatvietnam.vn/dau-tu/cong-van-4695-bkhdt-ptdn-bo-ke-hoach-va-dau-tu-63176-d6.html>. Ngày truy cập: 16/07/2019.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019). *Sách Trắng Doanh nghiệp Việt Nam năm 2019.* <https://diendandoanhnghiep.vn/ban-day-du-sach-trang-doanh-nghiep-viet-nam-2019-154474.html>. Ngày truy cập: 16/06/2020.
3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020). *Sách Trắng Doanh nghiệp Việt Nam năm 2020.* <https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2020/04/Ruot-sach-trang-2020.pdf>. Ngày truy cập: 16/06/2021.
4. Bộ Tài chính (2018). *Thông tư 132/2018/TT-BTC hướng dẫn chế độ kế toán cho doanh nghiệp siêu nhỏ.* <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-132-2018-TT-BTC-huong-dan-Che-do-ke-toan-cho-doanh-nghiep-sieu-nho-401322.aspx>. Ngày truy cập: 16/07/2019.
5. Chính phủ (2001). *Nghị định số 90/2001/NĐ-CP* ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. <http://vbpl.vn/bokeahoachvadautu/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=22973>. Ngày truy cập: 16/07/2019.
6. Chính phủ (2009). *Nghị định số 56/2009/NĐ-CP* ngày 30/06/2009 Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa số 56/2009/NĐ-CP. http://www.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&mode=detail&document_id=88612. Ngày truy cập: 16/07/2019.
7. Chính phủ (2018). *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP* ngày 11/3/2018 Quy định chi tiết một số điều của Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&page=1&mode=detail&document_id=193166. Ngày truy cập: 16/07/2019.
8. Hội đồng nhân dân Thành phố Cần Thơ (2018). *Nghị quyết số 07/2018/NQ-HĐND* ngày 07/12/2018 Quy định chính sách hỗ trợ đầu tư các dự án ngoài ngân sách nhà nước; chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. <http://vbpl.vn/cantho/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=133284>. Ngày truy cập: 16/07/2019.
9. Hội đồng nhân dân tỉnh Bến Tre (2019). *Nghị quyết số 23/2019/NQ-HĐND* ngày 06/12/2019 Về việc ban hành Quy định một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Bến Tre giai đoạn 2020-2025. [http://vbpl.vn/bentre/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=140151&Keyword="](http://vbpl.vn/bentre/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=140151&Keyword=). Ngày truy cập: 16/07/2020.

10. Hội đồng nhân dân tỉnh Đồng Tháp (2014). *Nghị quyết 16/2014/NQ-HĐND* ngày 29/09/2014 Về việc thông qua Đề án thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Đồng Tháp. <http://vbpl.vn/dongthap/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=81345&Keyword=b%E1%BA%A3o%20l%C3%A3nh%20t%C3%ADn%20dung%20cho%20doanh%20nghiep%20nh%C3%B3%20v%C3%A1%20v%C3%A1%20t%C3%ADnh%20D%C3%B4ng%20Th%C3%A1p>. Ngày truy cập: 16/07/2019.

11. Hội đồng nhân dân tỉnh Đồng Tháp (2017). *Nghị quyết số 141/2017/NQ-HĐND* ngày 07/12/2017 *Thông qua Đề án chuyển đổi “Quỹ Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Đồng Tháp” thành “Quỹ Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa và hỗ trợ khởi nghiệp tỉnh Đồng Tháp”*. <http://vbpl.vn/dongthap/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=127077>. Ngày truy cập: 16/07/2019.

12. Hội đồng nhân dân tỉnh Đồng Tháp (2020). *Nghị quyết số 331/2020/NQ-HĐND* ngày 10/07/2020 Ban hành chính sách tiếp cận, hỗ trợ tín dụng khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp. <http://vbpl.vn/dongthap/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=142977&Keyword=h%E1%BB%97%20tr%E1%BB%A3%20doanh%20nghi%E1%BB%87p>. Ngày truy cập: 16/09/2020.

13. Hội đồng nhân dân tỉnh Kiên Giang (2019). *Nghị quyết số 236/2019/NQ-HĐND* ngày 26/07/2019 *Quy định chính sách hỗ trợ tín dụng khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn tỉnh Kiên Giang.* <http://vbpl.vn/kiengiang/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=138629>. Ngày truy cập: 16/09/2020.

14. Hội đồng nhân dân tỉnh Sóc Trăng (2018). Nghị quyết số 03/2018/NQ-HĐND ngày 10/07/2018 Ban hành Quy định Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng. <http://vbpl.vn/soctrang/Pages/vbpq-van-ban-goc.aspx?ItemID=129721>. Ngày truy cập: 16/07/2020.

15. Hội đồng nhân dân tỉnh Trà Vinh (2018). *Nghị quyết số 67/2018/NQ-HĐND ngày 11/07/2018 Quy định mức hỗ trợ về giá thuê mặt bằng sản xuất cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp trên địa bàn tỉnh Trà Vinh*. <http://vbpl.vn/travinh/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=130212>. Ngày truy cập: 16/07/2020.

16. Hội đồng nhân dân tỉnh Vĩnh Long (2020). *Nghị quyết số 10/2020/NQ-HĐND* ngày 07/07/2020 Ban hành Quy định Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long. <http://vbpl.vn/vinhlong/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=142889>. Ngày truy cập: 16/07/2020.

17. Huỳnh Thé Nguyễn (2019). Các yếu tố tác động đến hiệu quả kỹ thuật trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á*, 7, 43–65.

18. Lê Duy Bình (2017). Tích tụ vốn tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo ở Việt Nam. *Luận Án Tiến Sỹ*. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương.
19. Nguyễn Minh Tân, Võ Thành Danh và Tăng Thị Ngân (2015). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Tỉnh Bạc Liêu. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Cần Thơ*, 38, 34–40.
20. Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở thành phố Cần Thơ. *Tạp Chí Khoa Học*, 19b, 122–129.
21. Nguyễn Thị Hạnh và Nguyễn Hà Thanh Thảo (2017). Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của các hộ trong các làng nghề thủ công tỉnh Bình Định. *Tạp chí Khoa học - Trường DH Quy Nhơn*, 11(4), 115–125.
22. Phạm Lê Thông và Lý Phương Thùy (2016). Hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, 226, 43–51.
23. Phạm Trung Hiếu và Lưu Tiên Thuận (2018). Phát triển du lịch thành phố Cần Thơ trong xu thế hội nhập quốc tế. *Tạp chí công sản*. https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/van_hoa_xa_hoi/-/2018/51119/phat-trien-du-lich-thanh-pho-can-tho-trong-xu-the-hoi-nhap-quoc-te.aspx. Ngày truy cập: 06/06/2018.
24. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2018). *Báo cáo năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2018*. <https://pcivietnam.vn/an-pham/bao-cao-pci-2018-ct171>. Ngày truy cập: 22/09/2019.
25. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2019). *Báo cáo năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2019*. <https://pcivietnam.vn/an-pham/bao-cao-pci-2019-ct172>. Ngày truy cập: 16/09/2020.
26. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2020). *Báo cáo năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2020*. <https://pcivietnam.vn/an-pham/bao-cao-pci-2020-ct185>. Ngày truy cập: 15/04/2021.
27. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2020). *Báo cáo kinh tế thường niên Đồng bằng sông Cửu Long*. https://fsppm.fulbright.edu.vn/download/VCCI-Fulbright-Mekong-Report-2020_Final_M.pdf. Ngày truy cập: 15/04/2021.
28. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI (2021). *Tác động của dịch bệnh COVID-19 đối với doanh nghiệp Việt Nam: Một số phát hiện chính từ Điều tra doanh nghiệp năm 2020*. <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/17657-bao-cao-tac-dong-cua-dich-benh-covid-19-doi-voi-doanh-nghiep-viet-nam>. Ngày truy cập: 10/04/2021

29. Phước Minh Hiệp và Võ Thị Bích Hương (2019). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn TP. Bến Tre. *Tạp Chí Tài Chính*. <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/cac-nhan-to-anh-huong-den-hieuqua-kinh-doanh-cua-doanh-nghiep-nho-va-vua-tren-dia-ban-tp-ben-tre-313028.html>. Ngày truy cập: 22/09/2019.
30. Quan Minh Nhựt (2009). Phân tích hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả phân phối nguồn lực và hiệu quả sử dụng chi phí của các doanh nghiệp chế biến thủy sản và xay xát lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long năm 2007. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Cần Thơ*, 12, 270–278.
31. Quan Minh Nhựt (2010). Các nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp chế biến thủy sản khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Cần Thơ*, 13, 137–143.
32. Quan Minh Nhựt (2011). Sử dụng công cụ Metafrontier và Metatechnology ratio để mở rộng ứng dụng mô hình phân tích màng bao dữ liệu trong đánh giá năng suất và hiệu quả sản xuất. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Cần Thơ*, 18a, 210–219.
33. Quốc hội (2017). Luật số 04/2017/QH14 Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&_page=1&mode=detail&document_id=190283. Ngày truy cập: 16/07/2019.
34. Thái Thanh Hà (2009). Đánh giá hiệu quả sản xuất cao su thiên nhiên của các hộ gia đình tại tỉnh Kon Tum bằng phương pháp phân tích đường giới hạn (DEA) và hồi quy Tobit. *Tạp Chí Khoa Học và Công Nghệ Đại Học Đà Nẵng*, 4(33), 133–139.
35. Thủ tướng Chính phủ (2016). Quyết định số 593/QĐ-TTg ngày 06/04/2016 ban hành quy chế thí điểm liên kết phát triển kinh tế - xã hội vùng Đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn 2016 - 2020. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyet-dinh-593-QD-TTg-quy-che-thi-diem-lien-ket-phat-trien-kinh-te-xa-hoi-vung-Dong-bang-song-Cuu-Long-308404.aspx>. Ngày truy cập: 16/09/2020.
36. Trần Thụy Ái Đông và Thạch Kim Khánh (2017). Hiệu quả kỹ thuật và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của nông hộ trồng đậu phộng tỉnh Trà Vinh. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Cần Thơ*, 5, 35–41.
37. Trần Thụy Ái Đông, Quan Minh Nhựt và Thạch Kim Khánh (2017). Phân tích hiệu quả kỹ thuật của nông hộ sản xuất cam sành ở huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 48d, 112–119.
38. Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010). Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp Chí Công Nghệ Ngân Hàng*, 50, 11–16.

39. Trường Đại học Kinh tế quốc dân (2020). *Báo cáo đánh giá tác động của COVID-19 đến nền kinh tế Việt Nam và các khuyến nghị*. <https://trungtamwto.vn/tin-tuc/15196-bao-cao-danh-gia-tac-dong-cua-covid-19-den-nen-kinh-te-va-cac-khuyen-nghi-chinh-sach>. Ngày truy cập: 03/04/2020

40. Ủy ban nhân dân thành phố Cần Thơ (2015). *Quyết định số 1358/QĐ-UBND về việc điều chỉnh quy hoạch tổng thể phát triển du lịch thành phố Cần thơ đến năm 2020, định hướng đến 2030*. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Van-hoa-Xa-hoi/Quyet-dinh-1358-QD-UY-BAN-NHAN-DAN-2015-Quy-hoach-phat-trien-du-lich-2020-2030-Can-Tho-274074.aspx>. Ngày truy cập: 16/07/2019.

41. Ủy ban nhân dân tỉnh Cà Mau (2017). *Quyết định số 20/2017/QĐ-UBND ngày 05/10/2017 Ban hành Quy chế phối hợp trong công tác hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Cà Mau*. <http://vbpl.vn/camau/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=125255&Keyword=h%E1%BB%97%20tr%E1%BB%A3%20doanh%20nghi%E1%BB%87p>. Ngày truy cập: 16/07/2019.

42. Ủy ban nhân dân tỉnh Cà Mau (2020). *Quyết định số 01/2020/QĐ-UBND ngày 17/01/2020 Ban hành Quy chế phối hợp trong thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, xúc tiến du lịch và hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Cà Mau*. <http://vbpl.vn/camau/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=140432&Keyword=h%E1%BB%97%20tr%E1%BB%A3%20doanh%20nghi%E1%BB%87p>. Ngày truy cập: 16/07/2020.

43. Ủy ban nhân dân tỉnh Tiền Giang (2021). *Nghị quyết số 08/2021/QĐ-UBND ngày 20/05/2021 Quy định định mức hỗ trợ đối với từng loại hạng mục, công trình khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn tỉnh Tiền Giang*. <http://vbpl.vn/tiengiang/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=148166>. Ngày truy cập: 16/06/2021.

44. Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014). Các nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam. *Tạp Chí Khoa Học Trường Đại Học Mở Thành Phố Hồ Chí Minh*, 9(1), 68–80.

Tài liệu tiếng Anh

45. Abate, G. T., Francesconi, G. N., & Getnet, K. (2014). Impact of agricultural cooperatives on smallholders' technical efficiency: Empirical evidence from Ethiopia. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85(2), 257–286. <https://doi.org/10.1111/APCE.12035>.

46. Admassie., A., & Matambalya, F.A.S.T. (2002). Technical Efficiency of Small-and Medium-Scale Enterprises: Evidence from a Survey of Enterprises in Tanzania. *Eastern Africa Social Science Research Review* 18(2), 1-29. <https://doi.org/10.1353/eas.2002.0007>.

47. Ahuja, G., & Majumdar, K. (1998). An assessment of the performance of Indian state-owned enterprises. *Journal of Productivity Analysis*, 9(2), 113–132.
48. Akinwumi, A., & Djato, K. K. (1997). Relative efficiency of women as farm managers: Profit function analysis. *Cote d'Ivoire: Agric. Econ.*, 16, 47–53.
49. Alvarez, R., & Crespi, G. (2003). Determinants of technical efficiency in small firms. *Small Business Economics*, 20, 233–244. <https://doi.org/10.1023/A:1022804419183>.
50. Amara, N., Traore, N., Landry, R., & Remain, R. (1999). Technical efficiency and farmers' attitudes toward technological innovation: The case of the potato farmers in Quebec. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue Canadienne D'agroéconomie*, 47(1), 31–43. <https://doi.org/10.1111/j.1744-7976.1999.tb00214.x>.
51. Amornkitvikai, Y., Harvie, C., & Charoenrat, T. (2014). Estimating a technical inefficiency effects model for Thai manufacturing and exporting enterprises (SMEs): A stochastic frontier (SFA) and data envelopment analysis (DEA) approach. *Proceedings of Informing Science & IT Education Conference (InSITE) 2014* (363–390). Retrieved May 19, 2019, from <http://Proceedings.InformingScience.org/InSITE2014/InSITE14p363-390Amornkitvikai0731.pdf>.
52. Banker, R. D., Charnes, A., & Cooper, W. W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30(9), 1078–1092. <https://doi.org/10.1287/mnsc.30.9.1078>.
53. Bartel, P. (1989). Formal employee training programs and their impact on labor productivity: Evidence from a human resources survey. *NBER Working Paper No. W3026*.
54. Besanko, D. A., Braeutigam, R. R., & Gibbs, M. (2014). *Microeconomics* (5th ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
55. Binam J. N., Tonye J., & Wandji N. (2005). Source of technical efficiency among smallholder maize and peanut farmers in the slash and burn agricultural zone of Cameroun. *Journal of Economic Cooperation*, 26, 193–210.
56. Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2009). *Microeconometrics using stata*. College Station, TX: Stata Press.
57. Chaddad F., Cook M.L., & Heckleli T. (2005). Testing for the presence of financial constraints in US agricultural cooperatives: An investment behaviour approach. *Journal of Agricultural Economics*, 56, 385–397.

58. Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2, 429–444. [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(78\)90138-8](https://doi.org/10.1016/0377-2217(78)90138-8).
59. Charoenrat, T., & Harvie, C. (2017). The performance of Thai manufacturing SMEs: Data envelopment analysis (DEA) approach. *Global Business Review*, 18(5), 1178–1198. <https://doi.org/10.1177/0972150917710346>.
60. Chirwa, E. W. (2003). Sources of technical efficiency among smallholder maize farmers in Southern Malawi. *Working Paper 01*, Wadonda Consultancy.
61. Coelli, T. J., Rao, D. S. P., & Battese, G. (1998). *An introduction to efficiency and productivity analysis*. Dordrecht, the Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
62. Coelli, T. J., Rao, D. P., O'Donnell, C. J., & Battese, G. E. (2005). *An introduction to efficiency and productivity analysis (2nd edition)*. Springer Science + Business Media.
63. Cooper, A. C., & Gimeno-Gascon, F. J. (1992). *Entrepreneurs, processes of founding, and new firm performance in D. Sexton and J. Kasarda (Eds.)*. The State of the Art in Entrepreneurship, Boston, MA: PWS Kent Publishing Co.
64. Davidova, S., & Latruffe, L. (2007). Relationships between technical efficiency and financial management for Czech Republic farms. *Journal of Agricultural Economics*, 58(2), 269–288. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2007.00109.x>.
65. Due, J. M., & Gladwin, C. H. (1991). Impacts of structural adjustment programson african women farmers and female-headed households. *Am. J. Agric. Econ.*, 73, 1431–1439.
66. Farrell, M. J. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3), 253–290. <https://doi.org/10.2307/2343100>.
67. Fernández-Menéndez, J., López-Sánchez, J. I., Rodríguez-Duarte, A., & Sandulli, F. D. (2009). Technical efficiency and use of information and communication technology in Spanish firms. *Telecommunications Policy*, 33(7), 348–359. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2009.03.003>.
68. Gladwin, C. (2002). Gender and soil fertility in an introduction. *Afr. Stud. Quarterly*, 6, 1&2.
69. Gujarati, D. (2011). *Econometrics by example (2nd edition)*. Hampshire, UK: Palgrave Macmillan.
70. Hannan, M., & Freeman, J. (1989). *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

71. Hernandez-Trillo, F., Pagan, J. A., & Paxton, J. (2005). Start-up capital, microenterprises and technical efficiency in Mexico. *Review of Development Economics*, 9(3), 434–447. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2005.00286.x>.
72. Honig, B. (2001). Human capital and structural upheaval: A study of manufacturing firms in the west bank. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 575–594.
73. Hoxha, D. (2009). The performance of micro firms in Kosova: Size, age and educational implications. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 3(1), 25–40. <https://doi.org/10.1504/IJGSB.2009.021568>.
74. Huynh, H. T. (2009). Technical efficiency of rice-producing households in the Mekong Delta of Vietnam. *Asian Journal of Agriculture and Development*, 6(2), 35–50.
75. Idiong, I. C. (2007). Estimation of farm level technical efficiency in small-scale swamp rice production in cross-river state of Nigeria: A stochastic frontier approach. *World Journal of Agricultural Sciences*, 3, 653–658.
76. Irz, X., & Mckenzie, V. (2003). Profitability and technical efficiency of aquaculture systems in pampaanga, philippines. *Aquaculture Economics & Management*, 7(3-4), 195–211. <https://doi.org/10.1080/13657300309380340>.
77. Jaime, M.M., & Salazar, C. A. (2011). Participation in organization, technical efficiency and territorial differences: A study of small wheat farmers in Chile. *Chilean Journal of Agricultural Research*, 71, 104–113.
78. Koopmans, T. C. (1951). Efficient allocation of resources. *Econometrica*, 19(4), 455–465. <https://doi.org/10.2307/1907467>.
79. Land, K. C., Lovell, C. A. K., & Thore, S. (1992). Productive efficiency under capitalism and state socialism: The chance-constrained programming approach. *Publique Finance*, 47, 109–121.
80. Madhok, A., & Osegowitsch, T. (2000). The International Biotechnology Industry: A Dynamic Capabilities Perspective. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 325–335. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490909>.
81. Majumdar, S. K. (1997). The impact of size and age on firm-level performance: Some evidence from India. *Review of Industrial Organization*, 12(2), 231–241. <https://doi.org/10.1023/A:1007766324749>.
82. Masud, M. M., Rana, Md. S., Mia, Md. A., & Saifullah, Md. K. (2019). How productive are life insurance institutions in Malaisia? A Malmquist approach. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(1), 241–248. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no1.241>.
83. Oi, W. Y. (1983). Heterogeneous firms and the organization of production. *Economic Inquiry*, 21, 147–171.

84. Otitoju, M. A., & Arene, C. J. (2010). Constraints and determinants of technical efficiency in medium-scale soybean production in Benue State, Nigeria. *African Journal of Agricultural Research*, 5(17), 2276–2280.
85. Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Basil Blackwell.
86. Pérez-Gómez, P., Arbelo-Pérez, M., & Arbelo, A. (2018). Profit efficiency and its determinants in small and medium-sized enterprises in Spain. *BRQ Business Research Quarterly*, 21(4), 238–250.
87. Pfeffermann, G. (2001). Poverty reduction in developing countries: The role of private enterprise. *Finance and Development*, 38(2), 42–45. <https://doi.org/10.5089/9781451952858.022>.
88. Purmiyati, A., Berma, M., Talib, B. A., & Rakhima, M. S. (2018). Capital strengthening of micro-enterprises for poverty reduction in East Java. *KnE Social Sciences*, 3(10). <https://doi.org/10.18502/kss.v3i10.3454>.
89. Quisumbing, A. R. (1996). Male-female differences in agricultural productivity: Methodological issues and empirical evidence. *Econ. Dev. Cult. Change*, 24, 1579–1596.
90. Reid, G. C. (1993). *Small Business Enterprise: An Economic Analysis*. London: Routledge.
91. Rios, A. R., & Shively, G. E. (2006). Farm size, irrigation infrastructure, and the efficiency of coffee production in Vietnam. *Forests, Trees and Livelihoods*, 16(4), 397–412. <https://doi.org/10.1080/14728028.2006.9752575>.
92. Sels, L., De Winne, S., Delmotte, J., Maes, J., Faems, D., & Forrier, A. (2006). Linking HRM and small business performance: an examination of the impact of HRM intensity on the productivity and financial performance of small businesses. *Small Business Economics*, 26(1), 83–101.
93. Staatz, J. M. (1987). Farmers' incentives to take collective action via cooperatives: Transaction costs approach, in *J. Royer (ed.) Cooperative Theory: New Approaches*, USDA-ACS Service Report 18, pp. 87–107.
94. Staatz, J. M. (1989). Farmer cooperative theory: Recent developments. *Research Report* 84. U.S. Department of Agriculture, Agricultural Cooperative Service (ACS).
95. Stinchcombe, A. L. (1965). Organizations and social structure. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 142–193). Chicago, IL: Rand McNally.
96. Tian, L., & Estrin, S. (2007). Debt financing, soft budget constraints, and government ownership: Evidence from China. *Economics of Transition*, 15(3), 461–481. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2007.00292.x>.

97. Yegon, P. K., Kibet, L. K., & Lagat, J. K. (2015). Determinants of technical efficiency in smallholder soybean production in Bomet District, Kenya. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 7(5), 190–194. <https://doi.org/10.5897/JDAE12.148>.
98. Yiadom-Boakye, E., Owusu-Sekyere, E., Nkegbe, P. K., & Ohene-Yankyera, K. (2013). Gender, resource use and technical efficiency among rice farmers in the Ashanti Region, Ghana. *Journal of Agricultural Economics and Development*, 2(3), 102–110.

PHỤ LỤC 1

BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN DOANH NGHIỆP



PHIẾU KHẢO SÁT ĐƠN VỊ KINH DOANH THỦ CÔNG MỸ NGHỆ DỪA

I. Thông tin chung

- Tên doanh nghiệp/cơ sở:
 - Tên người trả lời:
 - Chức vụ:
 - Địa chỉ:
 - Điện thoại liên hệ:
 - Tên chủ doanh nghiệp/giám đốc: Tuổi:
 - Giới tính của chủ doanh nghiệp: 1. Nam 2.Nữ
 - Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp/giám đốc:
 Phổ thông Trung cấp/Cao đẳng
 Đại học Trên ĐH
 Khác:
 - Doanh nghiệp/cơ sở được thành lập vào năm nào:
 - Chủ doanh nghiệp/giám đốc bắt đầu quản lý từ năm nào:
 - Lĩnh vực SXKD của doanh nghiệp:
 Sản xuất:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Thương mại:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Dịch vụ:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 - Loại hình hoạt động:
 Hợp tác xã Cơ sở
 Doanh nghiệp tư nhân Công ty TNHH
 Khác:
 - Tổng số lao động trong doanh nghiệp: người
Trong đó:
Thực hiện công tác quản lý là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Trực tiếp SXKD là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Lực lượng CTV/cò/người giới thiệu trung gian đầu vào là người
- Lương BQ:(ghi rõ cách tính lương cho đối tượng này)
 - Hình thức tuyển dụng lao động:

- Trung tâm GTVL Tự đăng tuyển dụng Người quen giới thiệu
 Khác

15. Trong quá trình SXKD, doanh nghiệp có nhận được hỗ trợ gì từ nhà nước không?

- Chính sách:
 Vốn:
 Thuế:
 Mặt bằng:
 Công nghệ:
 Khác:

16. Vốn SXKD của doanh nghiệp:

Khi thành lập	Hiện tại
Tổng vốn:.....triệu đồng	Tổng vốn:.....triệu đồng
Trong đó:	Trong đó:
Vốn tự có:.....triệu đồng	Vốn tự có:.....triệu đồng
Vốn vay NHTM:.....triệu đồng	Vốn vay NHTM:.....triệu đồng
Vốn khác:.....triệu đồng	Vốn khác:.....triệu đồng

17. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp tại:

Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....
1.Địa phương	1.Địa phương	1.Địa phương
2.ĐBSCL	2.ĐBSCL	2.ĐBSCL
3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc
4.Nước ngoài	4.Nước ngoài	4.Nước ngoài

18. Thị trường đầu ra có ổn định không? Tại sao?

.....

19. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là:

Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....
1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể
2. DNTN	2. DNTN	2. DNTN
3. Cơ sở	3. Cơ sở	3. Cơ sở
4. Cty CP	4. Cty CP	4. Cty CP
5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã
6. Khác	6. Khác	6. Khác

20. Thị trường đầu vào có ổn định không? Tại sao?

.....

21. Doanh nghiệp có đang tham gia hiệp hội hay tổ chức kinh tế nào không?

- 1.Có 2.Không

Cụ thể tên tổ chức là:

22. Doanh nghiệp có ứng dụng KHCN vào hoạt động sản xuất kinh doanh không?

1.Có

2.Không

Nếu có, cụ thể trong từng khâu:

Khâu	Loại KHCN được ứng dụng
Đầu vào/Tìm kiếm đầu vào	
Sản xuất	
Sơ chế/Chế biến	
Đầu ra/Tìm kiếm đầu ra	

23. Kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong 03 năm gần đây

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1. Tổng tài sản			
-Tài sản lưu động			
+Tài sản bằng tiền mặt			
+Các khoản phải thu ngắn hạn			
Hàng tồn kho			
+Tài sản cố định			
2. Vốn chủ sở hữu			
-Vốn CSH			
-Nợ ngắn hạn			
-Nợ cố định			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Chi phí hoạt động (CPQL & CPBH)			
6. Tổng chi phí lãi vay			
7. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay			
8. Thuế			
9. Lãi suất vay bình quân(%/năm)			
10. Lợi nhuận ròng			

II. Thông tin về kết quả hoạt động SXKD của Doanh nghiệp/cơ sở:

- Số tháng SXKD: tháng/năm
- Số đợt SXKD: đợt/năm
- Công suất thiết kế của cơ sở/năm:
- Năng suất thực tế/năm:
- Số lượng nguyên liệu mua vào 2018: kg/năm
- Giá mua: đồng/kg

5. Số lượng hàng bán ra năm 2018: món/năm

- Giá bán trung bình: đồng/món

7. Các khoản đầu tư trong SXKD:

Thông tin	Đơn vị tính	Số tiền	Số năm sử dụng
Diện tích cơ sở kinh doanh	m ²		
Giá thuê đất hoặc mặt bằng (nếu có)	Triệu đồng/năm		
Tổng giá trị xây dựng xưởng	Triệu đồng		
Tổng giá trị máy móc, thiết bị	Triệu đồng		

8. Doanh thu – chi phí năm 2018

DVT: triệu đồng

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I. Tổng doanh thu			
1. Doanh thu từ hàng thành phẩm			
II. Tổng chi phí			
1. Chi phí mua vào PL (nguyên liệu dừa, phụ gia,...)			
2. Khâu hao bể, máy móc, thiết bị...			
3. Chi phí bảo dưỡng, sửa chữa nhỏ			
6. Chi phí nguyên vật liệu, bao bì, nhãn mác			
7. Chi phí nhiên liệu (điện, nước,...)			
8. Chi phí vận chuyển			
9. Chi phí lao động thuê			
10. Chi phí lao động gia đình			
11. Chi phí khuyến mãi			
12. Chi phí quảng cáo, dịch vụ,...			
13. Chi phí khác:....			
14. Lãi vay			
15. Thuế			
III. Lợi nhuận			

III. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

1. Quý doanh nghiệp hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD, trong đó:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
- (2) Thuận lợi trong vấn đề này
- (3) Không gặp phải khó khăn
- (4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
- (5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của DN					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được doanh nghiệp rất quan tâm	Lý do doanh nghiệp đưa ra đánh giá/Không đưa ra đánh giá
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Môi trường kinh doanh							
- Các thủ tục hành chính phức tạp							
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý							
- Thủ tục quản lý phức tạp							
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh							
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)							
Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng, Quỹ tín dụng,...)							
Công nghệ							
- Thiếu thông tin về công nghệ mới							
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ							

Thị trường						
- Thiếu thông tin thị trường đầu ra						
- Thiếu kiến thức về thương hiệu, quản lý KD, marketing, bán hàng...						
- Hàng hóa, DV làm ra thiếu sức cạnh tranh						
- Hàng hóa, NVL đầu vào giả - nhái						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực tiễn						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường có được nối liền thông suốt với nhau						
Vị trí kinh doanh thuận lợi cho việc mua bán						
Các dịch vụ bổ sung						

- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Có được nhiều khách hàng mua hàng thường xuyên, ổn định						
- Các được nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						

2. Những khó khăn khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động?

.....

3. Những thuận lợi khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp có được trong quá trình hoạt động?

.....

4. Nếu các vấn đề doanh nghiệp quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....

5. Kiến nghị của doanh nghiệp?

.....

Chân thành cảm ơn quý Doanh nghiệp đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!



PHIẾU KHẢO SÁT ĐƠN VỊ KINH DOANH CÂY GIỐNG

I. Thông tin chung

- Trung tâm GTVL Tự đăng tuyển dụng Người quen giới thiệu
 Khác

15. Trong quá trình SXKD, doanh nghiệp có nhận được hỗ trợ gì từ nhà nước không?

- Chính sách:
 Vốn:
 Thuế:
 Mặt bằng:
 Công nghệ:
 Khác:

16. Vốn SXKD của doanh nghiệp:

Khi thành lập	Hiện tại
Tổng vốn:.....triệu đồng	Tổng vốn:.....triệu đồng
Trong đó:	Trong đó:
Vốn tự có:.....triệu đồng	Vốn tự có:.....triệu đồng
Vốn vay NHTM:.....triệu đồng	Vốn vay NHTM:.....triệu đồng
Vốn khác:.....triệu đồng	Vốn khác:.....triệu đồng

17. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp tại:

Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....
1.Địa phương	1.Địa phương	1.Địa phương
2.ĐBSCL	2.ĐBSCL	2.ĐBSCL
3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc
4.Nước ngoài	4.Nước ngoài	4.Nước ngoài

18. Thị trường đầu ra có ổn định không? Tại sao?

.....

19. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là:

Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....
1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể
2. DNTN	2. DNTN	2. DNTN
3. Cơ sở	3. Cơ sở	3. Cơ sở
4. Cty CP	4. Cty CP	4. Cty CP
5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã
6. Khác	6. Khác	6. Khác

20. Thị trường đầu vào có ổn định không? Tại sao?

.....

21. Doanh nghiệp có đang tham gia hiệp hội hay tổ chức kinh tế nào không?

- 1.Có 2.Không

Cụ thể tên tổ chức là:

22. Doanh nghiệp có ứng dụng KHCN vào hoạt động sản xuất kinh doanh không?

1.Có

2.Không

Nếu có, cụ thể trong từng khâu:

Khâu	Loại KHCN được ứng dụng
Đầu vào/Tìm kiếm đầu vào	
Sản xuất	
Sơ chế/Chế biến	
Đầu ra/Tìm kiếm đầu ra	

23. Kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong 03 năm gần đây

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1. Tổng tài sản			
-Tài sản lưu động			
+Tài sản bằng tiền mặt			
+Các khoản phải thu ngắn hạn			
Hàng tồn kho			
+Tài sản cố định			
2. Vốn chủ sở hữu			
-Vốn CSH			
-Nợ ngắn hạn			
-Nợ cố định			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Chi phí hoạt động (CPQL & CPBH)			
6. Tổng chi phí lãi vay			
7. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay			
8. Thuế			
9. Lãi suất vay bình quân(%/năm)			
10. Lợi nhuận ròng			

II. Thông tin về kết quả hoạt động SXKD của Doanh nghiệp/cơ sở:

1. Số tháng SXKD: tháng/năm

2. Số đợt SXKD: đợt/năm

3. Công suất thiết kế của cơ sở/năm:

- Năng suất thực tế/năm:

4. Số lượng cây nguyên liệu mua vào 2018:cây/năm

- Giá mua:đồng/cây
5. Số lượng cây giống bán ra năm 2018:cây/năm
- Giá bán:đồng/cây
6. Số vườn cây hiện có:vườn
- Diện tích vườn:m²/vườn
- Chi phí xây dựng vườn:đồng/ vườn
- Mật độ ươm cây giống:cây/m²
7. Các khoản đầu tư trong SXKD:

Thông tin	Đơn vị tính	Số tiền	Số năm sử dụng
Diện tích cơ sở kinh doanh	m ²		
Giá thuê đất hoặc mặt bằng (nếu có)	Triệu đồng/năm		
Tổng giá trị xây dựng vườn	Triệu đồng		
Tổng giá trị máy móc, thiết bị (máy bơm nước, máy phát điện, bình oxy,...)	Triệu đồng		

8. Doanh thu – chi phí năm 2018

ĐVT: triệu đồng

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I. Tổng doanh thu			
1. Doanh thu từ cây giống			
II. Tổng chi phí			
1. Chi phí mua vào (cây nguyên liệu/mắc ghép)			
2. Khâu hao thiết bị...			
3. Chi phí bảo dưỡng, sửa chữa nhỏ			
4. Chi phí phân bón			
5. Chi phí thuốc, hóa chất			
6. Chi phí đăng ký			
7. Chi phí nguyên vật liệu, bao bì, nhãn mác			
8. Chi phí nhiên liệu (điện, nước,...)			
9. Chi phí vận chuyển cây giống			
10. Chi phí lao động thuê			
11. Chi phí lao động gia đình			
12. Chi phí khuyến mãi			
13. Chi phí quảng cáo, dịch vụ,...			

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
14. Chi phí khác:....			
15. Lãi vay			
16. Thuế			
III. Lợi nhuận			

III. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

1. Quý doanh nghiệp hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD, trong đó:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
- (2) Thuận lợi trong vấn đề này
- (3) Không gặp phải khó khăn
- (4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
- (5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của DN					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được doanh nghiệp rất quan tâm	Lý do doanh nghiệp đưa ra đánh giá/Không đưa ra đánh giá
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Môi trường kinh doanh							
- Các thủ tục hành chính phức tạp							
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý							
- Thủ tục quản lý phức tạp							
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh							
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)							
Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng, Quỹ tín dụng,...)							
Công nghệ							
- Thiếu thông tin về công nghệ mới							
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ							

Thị trường						
- Thiếu thông tin thị trường đầu ra						
- Thiếu kiến thức về thương hiệu, quản lý KD, marketing, bán hàng...						
- Hàng hóa, DV làm ra thiếu sức cạnh tranh						
- Hàng hóa, NVL đầu vào giả - nhái						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực tiễn						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường có được nối liền thông suốt với nhau						
Vị trí kinh doanh thuận lợi cho việc mua bán						
Các dịch vụ bổ sung						

- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Có được nhiều khách hàng mua hàng thường xuyên, ổn định						
- Các được nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						

2. Những khó khăn khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động?

.....

3. Những thuận lợi khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp có được trong quá trình hoạt động?

.....

4. Nếu các vấn đề doanh nghiệp quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....

5. Kiến nghị của doanh nghiệp?

.....

Chân thành cảm ơn quý Doanh nghiệp đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!



PHIẾU KHẢO SÁT ĐƠN VỊ KINH DOANH TÔM GIỐNG

I. Thông tin chung

- Tên doanh nghiệp/cơ sở:
 - Tên người trả lời:
 - Chức vụ:
 - Địa chỉ:
 - Điện thoại liên hệ:
 - Tên chủ doanh nghiệp/giám đốc: Tuổi:
 - Giới tính của chủ doanh nghiệp: 1. Nam 2.Nữ
 - Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp/giám đốc:
 Phổ thông Trung cấp/Cao đẳng
 Đại học Trên ĐH
 Khác:
 - Doanh nghiệp/cơ sở được thành lập vào năm nào:
 - Chủ doanh nghiệp/giám đốc bắt đầu quản lý từ năm nào:
 - Lĩnh vực SXKD của doanh nghiệp:
 Sản xuất:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Thương mại:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Dịch vụ:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 - Loại hình hoạt động:
 Hợp tác xã Cơ sở
 Doanh nghiệp tư nhân Công ty TNHH
 Khác:
 - Tổng số lao động trong doanh nghiệp: người
Trong đó:
Thực hiện công tác quản lý là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Trực tiếp SXKD là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Lực lượng CTV/cò/người giới thiệu trung gian đầu vào là người
- Lương BQ:(ghi rõ cách tính lương cho đối tượng này)
 - Hình thức tuyển dụng lao động:
 Trung tâm GTVL Tư đăng tuyển dụng Người quen giới thiệu

Khác

15. Trong quá trình SXKD, doanh nghiệp có nhận được hỗ trợ gì từ nhà nước không?

Chính sách:

Vốn:

Thuế:

Mặt bằng:

Công nghệ:

Khác:

16. Vốn SXKD của doanh nghiệp:

Khi thành lập	Hiện tại
Tổng vốn:.....triệu đồng	Tổng vốn:.....triệu đồng
Trong đó:	Trong đó:
Vốn tự có:.....triệu đồng	Vốn tự có:.....triệu đồng
Vốn vay NHTM:.....triệu đồng	Vốn vay NHTM:.....triệu đồng
Vốn khác:.....triệu đồng	Vốn khác:.....triệu đồng

17. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp tại:

Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....
1.Địa phương	1.Địa phương	1.Địa phương
2.ĐBSCL	2.ĐBSCL	2.ĐBSCL
3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc
4.Nước ngoài	4.Nước ngoài	4.Nước ngoài

18. Thị trường đầu ra có ổn định không? Tại sao?

.....

19. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là:

Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....
1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể
2. DNTN	2. DNTN	2. DNTN
3. Cơ sở	3. Cơ sở	3. Cơ sở
4. Cty CP	4. Cty CP	4. Cty CP
5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã
6. Khác	6. Khác	6. Khác

20. Thị trường đầu vào có ổn định không? Tại sao?

.....

21. Doanh nghiệp có đang tham gia hiệp hội hay tổ chức kinh tế nào không?

1.Có

2.Không

Cụ thể tên tổ chức là:

22. Doanh nghiệp có ứng dụng KHCN vào hoạt động sản xuất kinh doanh không?

1.Có

2.Không

Nếu có, cụ thể trong từng khâu:

Khâu	Loại KHCN được ứng dụng
Đầu vào/Tìm kiếm đầu vào	
Sản xuất	
Sơ chế/Chế biến	
Đầu ra/Tìm kiếm đầu ra	

23. Kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong 03 năm gần đây

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1. Tổng tài sản			
-Tài sản lưu động			
+Tài sản bằng tiền mặt			
+Các khoản phải thu ngắn hạn			
Hàng tồn kho			
+Tài sản cố định			
2. Vốn chủ sở hữu			
-Vốn CSH			
-Nợ ngắn hạn			
-Nợ cố định			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Chi phí hoạt động (CPQL & CPBH)			
6. Tổng chi phí lãi vay			
7. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay			
8. Thuế			
9. Lãi suất vay bình quân(%/năm)			
10. Lợi nhuận ròng			

II. Thông tin về kết quả hoạt động SXKD của Doanh nghiệp/cơ sở:

1. Số tháng SXKD: tháng/năm
2. Số đợt SXKD: đợt/năm
3. Công suất thiết kế của cơ sở/năm:
- Năng suất thực tế/năm:
4. Số lượng áu trùng mua vào 2018: con/năm
- Giá mua: đồng/con
5. Số lượng tôm giống bán ra năm 2018: con/năm
- Giá bán: đồng/con
6. Số bể /ao ương áu trùng hiện có: bể
- Diện tích bể: m²/bể
- Chi phí xây dựng bể đồng/bể
- Dự kiến thời gian sử dụng của bể: năm
- Mật độ ương áu trùng: con/m²
7. Các khoản đầu tư trong SXKD:

Thông tin	Đơn vị tính	Số tiền	Số năm sử dụng
Diện tích cơ sở kinh doanh	m ²		
Giá thuê đất hoặc mặt bằng (nếu có)	Triệu đồng/năm		
Tổng giá trị xây dựng trại (nhà, ao, bể,..)	Triệu đồng		
Tổng giá trị máy móc, thiết bị (máy bơm nước, máy phát điện, bình oxy,...)	Triệu đồng		

8. Doanh thu – chi phí năm 2018

DVT: triệu đồng

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I. Tổng doanh thu			
1.Doanh thu từ tôm giống			
II. Tổng chi phí			
1. Chi phí mua vào PL (áu trùng/tôm giống)			
2. Khâu hao trại, bể, máy móc, thiết bị...			
3. Chi phí bảo dưỡng, sửa chữa nhỏ			
4. Chi phí thức ăn			
5. Chi phí thuốc, hóa chất			

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
6. Chi phí kiểm dịch			
7. Chi phí nguyên vật liệu, bao bì, nhãn mác			
8. Chi phí nhiên liệu (điện, nước,...)			
9. Chi phí vận chuyển tôm giống			
10. Chi phí lao động thuê			
11. Chi phí lao động gia đình			
12. Chi phí khuyến mãi			
13. Chi phí quảng cáo, dịch vụ,...			
14. Chi phí khác:....			
15. Lãi vay			
16. Thuế			
III. Lợi nhuận			

III. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

1. Quý doanh nghiệp hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD, trong đó:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
- (2) Thuận lợi trong vấn đề này
- (3) Không gặp phải khó khăn
- (4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
- (5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của DN					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được doanh nghiệp rất quan tâm	Lý do doanh nghiệp đưa ra đánh giá/Không đưa ra đánh giá
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Môi trường kinh doanh							
- Các thủ tục hành chính phức tạp							
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý							
- Thủ tục quản lý phức tạp							
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh							
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)							
Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng, Quỹ tín dụng,...)							
Công nghệ							
- Thiếu thông tin về công nghệ mới							
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ							

Thị trường						
- Thiếu thông tin thị trường đầu ra						
- Thiếu kiến thức về thương hiệu, quản lý KD, marketing, bán hàng...						
- Hàng hóa, DV làm ra thiếu sức cạnh tranh						
- Hàng hóa, NVL đầu vào giả - nhái						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực tiễn						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường có được nối liền thông suốt với nhau						
Vị trí kinh doanh thuận lợi cho việc mua bán						
Các dịch vụ bổ sung						

- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Có được nhiều khách hàng mua hàng thường xuyên, ổn định						
- Các được nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						

2. Những khó khăn khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động?

.....

3. Những thuận lợi khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp có được trong quá trình hoạt động?

.....

4. Nếu các vấn đề doanh nghiệp quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....

5. Kiến nghị của doanh nghiệp?

.....

Chân thành cảm ơn quý Doanh nghiệp đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!



**PHIẾU KHẢO SÁT ĐƠN VỊ KINH DOANH PHÂN BÓN,
THUỐC BẢO VỆ THỰC VẬT**

I. Thông tin chung

- Tên doanh nghiệp/cơ sở:
 - Tên người trả lời:
 - Chức vụ:
 - Địa chỉ:
 - Điện thoại liên hệ:
 - Tên chủ doanh nghiệp/giám đốc: Tuổi:
 - Giới tính của chủ doanh nghiệp: 1. Nam 2.Nữ
 - Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp/giám đốc:
 Phổ thông Trung cấp/Cao đẳng
 Đại học Trên ĐH
 Khác:
 - Doanh nghiệp/cơ sở được thành lập vào năm nào:
 - Chủ doanh nghiệp/giám đốc bắt đầu quản lý từ năm nào:
 - Lĩnh vực SXKD của doanh nghiệp:
 Sản xuất:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Thương mại:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 Dịch vụ:.....(ghi rõ ngành nghề đang SXKD)
 - Loại hình hoạt động:
 Hợp tác xã Cơ sở
 Doanh nghiệp tư nhân Công ty TNHH
 Khác:
 - Tổng số lao động trong doanh nghiệp: người
Trong đó:
Thực hiện công tác quản lý là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Trực tiếp SXKD là người
- Lương BQ: đồng/tháng
Lực lượng CTV/cò/người giới thiệu trung gian đầu vào là người
- Lương BQ:(ghi rõ cách tính lương cho đối tượng này)
 - Hình thức tuyển dụng lao động:
 Trung tâm GTVL Tư đăng tuyển dụng Người quen giới thiệu

Khác

15. Trong quá trình SXKD, doanh nghiệp có nhận được hỗ trợ gì từ nhà nước không?

Chính sách:

Vốn:

Thuế:

Mặt bằng:

Công nghệ:

Khác:

16. Vốn SXKD của doanh nghiệp:

Khi thành lập	Hiện tại
Tổng vốn:.....triệu đồng	Tổng vốn:.....triệu đồng
Trong đó:	Trong đó:
Vốn tự có:.....triệu đồng	Vốn tự có:.....triệu đồng
Vốn vay NHTM:.....triệu đồng	Vốn vay NHTM:.....triệu đồng
Vốn khác:.....triệu đồng	Vốn khác:.....triệu đồng

17. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp tại:

Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....
1.Địa phương	1.Địa phương	1.Địa phương
2.ĐBSCL	2.ĐBSCL	2.ĐBSCL
3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc
4.Nước ngoài	4.Nước ngoài	4.Nước ngoài

18. Thị trường đầu ra có ổn định không? Tại sao?

.....

19. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là:

Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....
1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể
2. DNTN	2. DNTN	2. DNTN
3. Cơ sở	3. Cơ sở	3. Cơ sở
4. Cty CP	4. Cty CP	4. Cty CP
5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã
6. Khác	6. Khác	6. Khác

20. Thị trường đầu vào có ổn định không? Tại sao?

.....

21. Doanh nghiệp có đang tham gia hiệp hội hay tổ chức kinh tế nào không?

1.Có

2.Không

Cụ thể tên tổ chức là:

22. Doanh nghiệp có ứng dụng KHCN vào hoạt động sản xuất kinh doanh không?

1.Có

2.Không

Nếu có, cụ thể trong từng khâu:

Khâu	Loại KHCN được ứng dụng
Đầu vào/Tìm kiếm đầu vào	
Sản xuất	
Sơ chế/Chế biến	
Đầu ra/Tìm kiếm đầu ra	

23. Kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong 03 năm gần đây

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1. Tổng tài sản			
-Tài sản lưu động			
+Tài sản băng tiền mặt			
+Các khoản phải thu ngắn hạn			
Hàng tồn kho			
+Tài sản cố định			
2. Vốn chủ sở hữu			
-Vốn CSH			
-Nợ ngắn hạn			
-Nợ cố định			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Chi phí hoạt động (CPQL & CPBH)			
6. Tổng chi phí lãi vay			
7. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay			
8. Thuế			
9. Lãi suất vay bình quân(%/năm)			
10. Lợi nhuận ròng			

II. Thông tin về kết quả hoạt động SXKD của Doanh nghiệp/cơ sở:

1. Số tháng SXKD: tháng/năm
2. Số đợt SXKD: đợt/năm
3. Công suất thiết kế của cơ sở/năm:
- Năng suất thực tế/năm:
4. Số lượng phân bón, thuốc BVTV mua vào 2018: kg/năm
- Giá mua trung bình: đồng/kg

5. Số lượng phân bón, thuốc BVTV bán ra năm 2018: kg/năm
 - Giá bán trung bình: đồng/kg
6. Số kho hiện có: kho
 - Diện tích kho: m²/kho
 - Chi phí xây dựng kho: đồng/kho
 - Dự kiến thời gian sử dụng của kho: năm
7. Các khoản đầu tư trong SXKD:

Thông tin	Đơn vị tính	Số tiền	Số năm sử dụng
Diện tích cơ sở kinh doanh	m ²		
Giá thuê đất hoặc mặt bằng (nếu có)	Triệu đồng/năm		
Tổng giá trị xây dựng kho	Triệu đồng		
Tổng giá trị máy móc, thiết bị (máy bơm nước, máy phát điện,...)	Triệu đồng		

8. Doanh thu – chi phí năm 2018

ĐVT: triệu đồng

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I. Tổng doanh thu			
1. Doanh thu từ phân bón, thuốc BVTV			
II. Tổng chi phí			
1. Chi phí mua vào phân bón, thuốc BVTV			
2. Khấu hao kho, máy móc, thiết bị...			
3. Chi phí nguyên vật liệu, bao bì, nhãn mác			
4. Chi phí nhiên liệu (điện, nước,...)			
5. Chi phí vận chuyển			
6. Chi phí lao động thuê			
7. Chi phí lao động gia đình			
8. Chi phí khuyến mãi			
9. Chi phí quảng cáo, dịch vụ,...			
10. Chi phí khác:....			
11. Lãi vay			
12. Thuế			
III. Lợi nhuận			

III. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

1. Quý doanh nghiệp hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD, trong đó:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
- (2) Thuận lợi trong vấn đề này
- (3) Không gặp phải khó khăn
- (4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
- (5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của DN					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được doanh nghiệp rất quan tâm	Lý do doanh nghiệp đưa ra đánh giá/Không đưa ra đánh giá
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Môi trường kinh doanh							
- Các thủ tục hành chính phức tạp							
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý							
- Thủ tục quản lý phức tạp							
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh							
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)							
Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng, Quỹ tín dụng,...)							
Công nghệ							
- Thiếu thông tin về công nghệ mới							
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ							

Thị trường						
- Thiếu thông tin thị trường đầu ra						
- Thiếu kiến thức về thương hiệu, quản lý KD, marketing, bán hàng...						
- Hàng hóa, DV làm ra thiếu sức cạnh tranh						
- Hàng hóa, NVL đầu vào giả - nhái						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực tiễn						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường có được nối liền thông suốt với nhau						
Vị trí kinh doanh thuận lợi cho việc mua bán						
Các dịch vụ bổ sung						

- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Có được nhiều khách hàng mua hàng thường xuyên, ổn định						
- Các được nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						

2. Những khó khăn khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động?

.....

3. Những thuận lợi khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp có được trong quá trình hoạt động?

.....

4. Nếu các vấn đề doanh nghiệp quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....

5. Kiến nghị của doanh nghiệp?

.....

Chân thành cảm ơn quý Doanh nghiệp đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!



PHIẾU KHẢO SÁT ĐƠN VỊ KINH DOANH
DỊCH VỤ LUU TRÚ

I. Thông tin chung

1. Tên doanh nghiệp/cơ sở:

2. Tên người trả lời:

3. Chức vụ:

4. Địa chỉ:

5. Điện thoại liên hệ:

6. Tên chủ doanh nghiệp/giám đốc: Tuổi:

7. Giới tính của chủ doanh nghiệp: 1. Nam 2.Nữ

8. Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp/giám đốc:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Phổ thông | <input type="checkbox"/> Trung cấp/Cao đẳng |
| <input type="checkbox"/> Đại học | <input type="checkbox"/> Trên ĐH |
| <input type="checkbox"/> Khác: | |

9. Doanh nghiệp/cơ sở được thành lập vào năm nào:

10. Chủ doanh nghiệp/giám đốc bắt đầu quản lý từ năm nào:

11. Lĩnh vực SXKD của doanh nghiệp:

- | | |
|---|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sản xuất:..... | (ghi rõ ngành nghề đang SXKD) |
| <input type="checkbox"/> Thương mại:..... | (ghi rõ ngành nghề đang SXKD) |
| <input type="checkbox"/> Dịch vụ:..... | (ghi rõ ngành nghề đang SXKD) |

12. Loại hình hoạt động:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Hợp tác xã | <input type="checkbox"/> Cơ sở |
| <input type="checkbox"/> Doanh nghiệp tư nhân | <input type="checkbox"/> Công ty TNHH |
| <input type="checkbox"/> Khác: | |

13. Tổng số lao động trong doanh nghiệp: người

Trong đó:

Thực hiện công tác quản lý là người

- Lương BQ: đồng/tháng

Trực tiếp SXKD là người

- Lương BQ: đồng/tháng

Lực lượng CTV/cò/người giới thiệu trung gian đầu vào là người

- Lương BQ:(ghi rõ cách tính lương cho đối tượng này)

14. Hình thức tuyển dụng lao động:

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Trung tâm GTVL | <input type="checkbox"/> Tự đăng tuyển dụng | <input type="checkbox"/> Người quen giới thiệu |
|---|---|--|

Khác

15. Trong quá trình SXKD, doanh nghiệp có nhận được hỗ trợ gì từ nhà nước không?

Chính sách:

Vốn:

Thuế:

Mặt bằng:

Công nghệ:

Khác:

16. Vốn SXKD của doanh nghiệp:

Khi thành lập	Hiện tại
Tổng vốn:.....triệu đồng	Tổng vốn:.....triệu đồng
Trong đó:	Trong đó:
Vốn tự có:.....triệu đồng	Vốn tự có:.....triệu đồng
Vốn vay NHTM:.....triệu đồng	Vốn vay NHTM:.....triệu đồng
Vốn khác:.....triệu đồng	Vốn khác:.....triệu đồng

17. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp tại:

Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....	Loại sản phẩm.....
1.Địa phương	1.Địa phương	1.Địa phương
2.ĐBSCL	2.ĐBSCL	2.ĐBSCL
3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc	3.Nhiều tỉnh/Toàn quốc
4.Nước ngoài	4.Nước ngoài	4.Nước ngoài

18. Thị trường đầu ra có ổn định không? Tại sao?

.....

19. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là:

Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....	Loại đầu vào.....
1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể	1. Hộ cá thể
2. DNTN	2. DNTN	2. DNTN
3. Cơ sở	3. Cơ sở	3. Cơ sở
4. Cty CP	4. Cty CP	4. Cty CP
5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã	5. Hợp tác xã
6. Khác	6. Khác	6. Khác

20. Thị trường đầu vào có ổn định không? Tại sao?

.....

21. Doanh nghiệp có đang tham gia hiệp hội hay tổ chức kinh tế nào không?

1.Có

2.Không

Cụ thể tên tổ chức là:

22. Doanh nghiệp có ứng dụng KHCN vào hoạt động sản xuất kinh doanh không?

1.Có

2.Không

Nếu có, cụ thể trong từng khâu:

Khâu	Loại KHCN được ứng dụng
Đầu vào/Tìm kiếm đầu vào	
Sản xuất	
Sơ chế/Chế biến	
Đầu ra/Tìm kiếm đầu ra	

23. Kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong 03 năm gần đây

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1. Tổng tài sản			
-Tài sản lưu động			
+Tài sản băng tiền mặt			
+Các khoản phải thu ngắn hạn			
Hàng tồn kho			
+Tài sản cố định			
2. Vốn chủ sở hữu			
-Vốn CSH			
-Nợ ngắn hạn			
-Nợ cố định			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Chi phí hoạt động (CPQL & CPBH)			
6. Tổng chi phí lãi vay			
7. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay			
8. Thuế			
9. Lãi suất vay bình quân(%/năm)			
10. Lợi nhuận ròng			

II. Thông tin về kết quả hoạt động SXKD của Doanh nghiệp/cơ sở:

1. Số tháng SXKD: tháng/năm
2. Số đợt SXKD: đợt/năm
3. Công suất thiết kế của cơ sở/năm:
- Năng suất thực tế/năm:
4. Số lượt khách năm 2018: khách/năm
- Giá bán: đồng/khách
5. Số phòng hiện có: phòng
- Sức chứa: khách/thời điểm
- Diện tích phòng: m²/phòng
- Chi phí xây dựng phòng đồng/phòng
- Dự kiến thời gian sử dụng của phòng: năm
6. Các khoản đầu tư trong SXKD:

Thông tin	Đơn vị tính	Số tiền	Số năm sử dụng
Diện tích cơ sở kinh doanh	m ²		
Giá thuê đất hoặc mặt bằng (nếu có)	Triệu đồng/năm		
Tổng giá trị xây dựng	Triệu đồng		
Tổng giá trị máy móc, thiết bị	Triệu đồng		

7. Doanh thu – chi phí năm 2018

DVT: triệu đồng

Thông tin	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I. Tổng doanh thu			
1. Doanh thu từ kinh doanh dịch vụ lưu trú			
II. Tổng chi phí			
1. Khâu hao phòng, thiết bị...			
2. Chi phí bảo dưỡng, sửa chữa nhỏ			
3. Chi phí thức ăn			
4. Chi phí nhiên liệu (điện, nước,...)			
5. Chi phí lao động thuê			
6. Chi phí lao động gia đình			
7. Chi phí quảng cáo, dịch vụ,...			
8. Chi phí khác:....			
9. Lãi vay			
10. Thuế			
III. Lợi nhuận			

III. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động

1. Quý doanh nghiệp hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD, trong đó:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
- (2) Thuận lợi trong vấn đề này
- (3) Không gặp phải khó khăn
- (4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
- (5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của DN					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được doanh nghiệp rất quan tâm	Lý do doanh nghiệp đưa ra đánh giá/Không đưa ra đánh giá
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Môi trường kinh doanh							
- Các thủ tục hành chính phức tạp							
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý							
- Thủ tục quản lý phức tạp							
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh							
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)							
Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng, Quỹ tín dụng,...)							
Công nghệ							
- Thiếu thông tin về công nghệ mới							
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ							

Thị trường						
- Thiếu thông tin thị trường đầu ra						
- Thiếu kiến thức về thương hiệu, quản lý KD, marketing, bán hàng...						
- Hàng hóa, DV làm ra thiếu sức cạnh tranh						
- Hàng hóa, NVL đầu vào giả - nhái						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực tiễn						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường có được nối liền thông suốt với nhau						
Vị trí kinh doanh thuận lợi cho việc mua bán						
Các dịch vụ bổ sung						

- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Có được nhiều khách hàng mua hàng thường xuyên, ổn định						
- Các được nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						

2. Những khó khăn khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động?

.....

3. Những thuận lợi khác ngoài các vấn đề nêu trên mà doanh nghiệp có được trong quá trình hoạt động?

.....

4. Nếu các vấn đề doanh nghiệp quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....

5. Kiến nghị của doanh nghiệp?

.....

Chân thành cảm ơn quý Doanh nghiệp đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!

PHỤ LỤC 2

BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VÂN CHUYÊN GIA



PHIẾU KHẢO SÁT CÁC CHUYÊN GIA VỀ CÁC DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ

Phần I. Thông tin đánh giá hoạt động của Doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) ở khu vực DBSCL

1. Theo Anh/Chị nhà nước có hỗ trợ gì cho các DSN ở khu vực ĐBSCL trong quá trình sản xuất kinh doanh không?

- Chính sách:
 - Vốn:
 - Thuế:
 - Mặt bằng:
 - Công nghệ:
 - Khác:

2. Theo Anh/Chị đánh giá thị trường đầu vào (Nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, lao động, ...) của các DSN ở khu vực ĐBSCL hiện tại chủ yếu là:

- Hộ cá thể
 - DNTN
 - Cơ sở
 - Cty CP
 - Hợp tác xã
 - Khác

3. Theo Anh/Chị đánh giá thị trường đầu vào (Nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, lao động, ...) của các DSN ở khu vực ĐBSCL có ổn định không? Tại sao?

.....
.....
.....
.....

4. Theo Anh/Chị đánh giá thị trường đầu ra (Sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, ...) của các DNSN ở khu vực ĐBSCL hiện tại chủ yếu là:

- Địa phương DBSCL
 Nhiều tỉnh/Toàn quốc Nước ngoài

5. Theo Anh/Chị đánh giá thị trường đầu ra (Sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,...) của các DNSN ở khu vực ĐBSCL có ổn định không? Tại sao?

.....

6. Theo Anh/Chị các DNSN ở khu vực ĐBSCL có ứng dụng khoa học công nghệ (KHCN) vào hoạt động SXKD không?

- Không
 Có

6.1 Nếu không, vui lòng cho biết lý do?

.....

.....

6.2 Nếu có, cụ thể KHCN thường được ứng dụng ở các khâu nào?

- Đầu vào/Tìm kiếm nhà cung ứng
 Phần mềm quản lý doanh nghiệp
 Vận hành dây chuyền sản xuất
 Ứng dụng KHCN vào bảo quản sản phẩm
 Đầu ra/Tìm kiếm khách hàng
 Thu thập phản hồi ý kiến từ khách hàng

Phần II. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của DNSN ở khu vực ĐBSCL

1. Đáp viên hãy đánh giá mức độ quan trọng của một số nhân tố ảnh hưởng đến quá trình SXKD của DNSN đang hoạt động trên địa bàn thông qua các mức độ như sau:

- (1) Rất thuận lợi trong vấn đề này
(2) Thuận lợi trong vấn đề này
(3) Không gặp phải khó khăn
(4) Có gặp phải một ít khó khăn trong vấn đề này
(5) Gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề này

Vấn đề	Đánh giá của đáp viên					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được đáp viên rất quan tâm
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Môi trường kinh doanh						
- Các thủ tục hành chính phức tạp						
- Thuế đối với doanh nghiệp chưa hợp lý						
- Thủ tục quản lý phức tạp						
- Có nhiều đối thủ cạnh tranh						
- Chi phí khác cao (các chi phí ngoài SXKD)						
Vốn						
- Tiếp cận vốn từ các TCTD (Ngân hàng,						

Vấn đề	Đánh giá của đáp viên					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được đáp viên rất quan tâm
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Quỹ tín dụng, ...)						
- Sử dụng nguồn vốn						
- Khả năng hoàn vốn						
Công nghệ						
- Thiếu thông tin về công nghệ mới						
- Thiếu nguồn kinh phí cho việc đầu tư công nghệ						
- Thiếu nguồn nhân lực cho việc vận hành và chuyển giao công nghệ						
Thị trường						
- Sự ổn định, chất lượng của hàng hóa, nguyên vật liệu đầu vào						
- Khả năng cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ						
- Kiến thức về thương hiệu, marketing, bán hàng...						
- Thông tin thị trường đầu ra						
- Phương thức bán hàng đa dạng						
Hỗ trợ doanh nghiệp						
- Các cơ quan quản lý hỗ trợ không kịp thời (về thành lập, thuế, hải quan, kiểm định chất lượng...)						
- Các hội, hiệp hội, đoàn thể tham gia chưa phát huy được chức năng nhiệm vụ						
- Khó tìm các nhà tư vấn chuyên nghiệp (kỹ thuật, xây dựng thương hiệu, chuyển giao công nghệ, xử lý rủi ro...)						
Nhân sự, đào tạo						
- Khó/không có cán bộ quản lý chuyên nghiệp, cấp cao						
- Lao động thiếu đào tạo nghề & kỹ năng						
- Các khóa đào tạo không gắn với thực						

Vấn đề	Đánh giá của đáp viên					Đánh X nếu đây là vấn đề đang được đáp viên rất quan tâm
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
tiễn						
- Lao động mùa vụ không có tại địa phương						
Cơ sở hạ tầng						
- Xe cộ, tàu thuyền lưu thông thuận tiện						
- Các tuyến đường bộ, đường thủy được nối liền thông suốt với nhau						
- Vị trí kinh doanh thuận lợi						
- Triển khai đầu tư xây dựng cơ sở, kho bãi						
Các dịch vụ bổ sung						
- Giao hàng tận nơi						
- Mua hàng trước thanh toán sau						
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng						
Mối quan hệ xã hội						
- Tạo dựng mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp uy tín						
- Khách hàng thường xuyên, ổn định, trung thành						
- Được giới thiệu thêm nhiều khách hàng ở các tỉnh lân cận						
- Xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương các cấp						
- Các mối quan hệ tạo nên sự liên kết trong sản xuất và tiêu thụ						

2. Theo Anh/Chị ngoài những vấn đề trên các DNSN ở khu vực ĐBSCL còn gặp những khó khăn nào khác trong quá trình sản xuất kinh doanh không?

.....

.....

.....

.....

3. Theo Anh/Chị ngoài những vấn đề trên các DNSN ở khu vực ĐBSCL còn có những

thuận lợi nào khác trong quá trình sản xuất kinh doanh không?

.....
.....
.....
.....

4. Theo Anh/Chị nếu các vấn đề DNSN quan tâm được cải thiện, thì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ thay đổi như thế nào?

.....
.....
.....
.....

5. Kiến nghị thêm của Anh/Chị về giải pháp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN ở khu vực ĐBSCL?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

III. Thông tin chung

1. Tên người trả lời:
2. Đơn vị công tác:
3. Chức vụ:
4. Địa chỉ:
5. Điện thoại liên hệ:
6. Tuổi:
7. Giới tính: Nam Nữ

Chân thành cảm ơn quý Anh/Chị đã hỗ trợ chúng tôi hoàn thành nghiên cứu này!

**THUYẾT MINH ĐỀ TÀI
KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ**

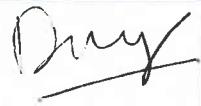
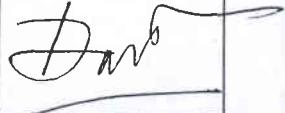
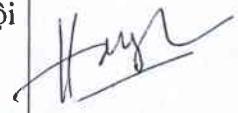
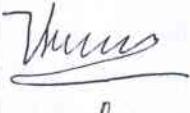
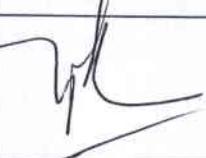
1. TÊN ĐỀ TÀI Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long	2. MÃ SỐ B2019-TCT-Q3
3. LĨNH VỰC NGHIÊN CỨU	
Khoa học <input type="checkbox"/> Khoa học Kỹ thuật và <input type="checkbox"/> Tự nhiên Công nghệ	4. LOẠI HÌNH NGHIÊN CỨU Cơ bản <input type="checkbox"/> Ứng dụng <input type="checkbox"/> Triển khai <input type="checkbox"/>
Khoa học <input type="checkbox"/> Khoa học Nông nghiệp <input type="checkbox"/> Y, dược	<input type="checkbox"/>
Khoa học <input checked="" type="checkbox"/> Khoa học Nhân văn <input type="checkbox"/> Xã hội	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

5. THỜI GIAN THỰC HIỆN Từ tháng 01 năm 2019 đến tháng 12 năm 2020	24 tháng
---	-----------------

6. TỔ CHỨC CHỦ TRÌ ĐỀ TÀI Tên cơ quan: Trường Đại học Cần Thơ Điện thoại: 02923.832663 E-mail: dhct@ctu.edu.vn Địa chỉ: Khu II, Đường 3/2, Phường Xuân Khánh, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ Họ và tên thủ trưởng cơ quan chủ trì: GS. TS. Hà Thanh Toàn

7. CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI Họ và tên: Lê Long Hậu Chức danh khoa học: Giảng viên chính Địa chỉ cơ quan: Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ, Khu II, Đường 3/2, Phường Xuân Khánh, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ Điện thoại cơ quan: 02923 838831 E-mail: llhau@ctu.edu.vn	Học vị: Tiến sĩ Năm sinh: 03/09/1981 Điện thoại di động: 0907 919197 Fax: 02923 839168
--	---

8. NHỮNG THÀNH VIÊN THAM GIA NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI				
TT	Họ và tên	Đơn vị công tác và lĩnh vực chuyên môn	Nội dung nghiên cứu cụ thể được giao	Chữ ký
1.	TS. Lê Long Hậu	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Chủ nhiệm đề tài	Thực hiện nội dung 1, 2, 3, 4, 5 và báo cáo tổng kết	
2.	TS. Lê Tấn Nghiêm	Khoa Kinh tế, Quản trị kinh doanh	Thực hiện nội dung 1, 2, 3, 4, 5	

		Thành viên chính	và báo cáo tổng kết	
3.	PGS. TS. Vương Quốc Duy	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên chính	Thực hiện nội dung 1, 3, 4, 5	
4.	ThS. Thái Văn Đại	Khoa Kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên chính	Thực hiện nội dung 2, 4, 5	
5.	CN. Lê Bửu Minh Quân (HVCH)	Ngành Tài chính - Ngân hàng Thành viên tham gia	Thực hiện nội dung 2, 3, 4	
6.	ThS. Trần Bá Trí	Khoa kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia	Thực hiện nội dung 4	
7.	ThS. Bùi Lê Thái Hạnh	Khoa kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia	Thực hiện nội dung 2, 5	
8.	ThS. Phạm Phát Tiên	Khoa kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia	Thực hiện nội dung 2	
9.	ThS. Nguyễn Xuân Thuận	Khoa kinh tế, Tài chính ngân hàng Thành viên tham gia	Thực hiện nội dung 2	
10	CN. Nguyễn Phương Thảo	Phòng Quản lý khoa học, Luật hành chính Thư ký khoa học	Thực hiện nội dung 1 và báo cáo tổng kết	

9. ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH

Tên đơn vị trong và ngoài nước	Nội dung phối hợp nghiên cứu	Họ và tên người đại diện đơn vị
Trung tâm đào tạo, nghiên cứu và tư vấn kinh tế, hoa Kinh tế, Trường ĐH Cần Thơ	Sản phẩm ứng dụng là các báo cáo về hiệu quả hoạt động và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN tại khu vực DBSCL	Th.S Trần Bá Trí – Giám đốc
Công ty cổ phần tư vấn đào tạo HBC	Điều tra số liệu sơ cấp	Ông Huỳnh Văn Bình – Giám đốc

10. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU THUỘC LĨNH VỰC CỦA ĐỀ TÀI Ở TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

10.1. Trong nước

Đã có một số nghiên cứu được thực hiện ở Việt Nam về vai trò, hoạt động và hiệu quả kinh doanh của các DNVVN (trong đó, chiếm đa số là các DNSN). Kết quả từ những nghiên cứu này thể hiện một bức tranh khá đa dạng về thực trạng hoạt động (thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức), mức độ đóng góp và hiệu quả kinh doanh của các DNVVN nói chung, DNSN nói riêng. Một số nghiên cứu tiêu biểu có thể kể đến như sau: nghiên cứu của Lê Duy Bình (2017) cho thấy các doanh nghiệp siêu nhỏ có vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Đặc biệt, doanh nghiệp siêu nhỏ mới được xem là một giải pháp hữu hiệu để kiềm soát đặc điểm phát triển chẳng hạn như đói nghèo và tỷ lệ thất nghiệp cao. Ở Việt nam, tỷ lệ doanh nghiệp vừa và nhỏ thất bại là do thiếu vốn và khả năng quản lý nghèo nàn của người chủ sở hữu. Hầu hết các nghiên cứu về doanh nghiệp vừa và nhỏ đều tập trung vào giai đoạn khởi nghiệp tốt nhất và ít tập trung cho việc thành lập các doanh nghiệp siêu nhỏ. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy rằng kế hoạch hoạt động, kích thước doanh nghiệp, hệ thống hoạt động (tham vọng thật, kiến thức thật và cách tiếp cận) là những nhân tố chính ảnh hưởng đến việc tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp siêu nhỏ. Có khoảng 64% doanh nghiệp siêu nhỏ không tiếp cận được tín dụng ngân hàng do các yêu cầu thế chấp cao, lãi suất không phù hợp, kế hoạch kinh doanh chưa tốt, giới hạn hệ thống hoạt động và thiếu sự hỗ trợ của chính phủ. Kết quả cũng cho thấy rằng giữa các biến giải thích, doanh nghiệp có kế hoạch kinh doanh tốt sẽ tác động có ý nghĩa lên tỷ lệ tiếp cận tín dụng ngân hàng. Kết quả nghiên cứu của Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014) cho thấy: (1) chỉ số hiệu quả sản xuất của các DNNVV tại Việt Nam đạt mức từ 52% đến 80% tùy theo ngành sản xuất (giả định sản lượng thay đổi theo quy mô); (2) các nhân tố Quy mô và Thời gian hoạt động đều có quan hệ tới hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp, trong khi Quy mô tác động thuận chiều lên hiệu quả sản xuất thì Thời gian hoạt động lại có tác động ngược chiều lên hiệu quả sản xuất; và (3) tận dụng đòn bẩy tài chính có thể thúc đẩy hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp trong trường hợp ngành chế biến thức ăn và đồ uống và ngành sản xuất kim loại. Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011) chỉ ra rằng doanh nghiệp nhỏ và vừa với mức độ đầu tư không lớn, linh hoạt, rất phù hợp cho phát triển kinh tế dân doanh. DNNVV là phương thức phù hợp và hữu hiệu để huy động nguồn lực từ dân cho phát triển kinh tế. Riêng đối với Tp. Cần Thơ, sự phát triển của các DNNVV hiện tại chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu về phát triển kinh tế - xã hội, các DNNVV thường hoạt động với mục tiêu hướng nội, trong phạm vi không gian nhỏ bé, năng lực cạnh tranh còn yếu kém. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhân tố mức độ tiếp cận chính sách hỗ trợ của Chính phủ, trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp, quy mô doanh nghiệp, các mối quan hệ xã hội của doanh nghiệp và tốc độ tăng doanh thu ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV. Lộc và Trọng (2010) cho thấy rằng mặc dù hạn chế về qui mô và nguồn lực tài chính, nhưng các DNVVN đạt hiệu quả kinh doanh tốt hơn so với các doanh nghiệp cùng lĩnh vực ngành nghề của Nhà nước. Kết quả này cho thấy vai trò quan trọng của DNVVN, trong đó chủ yếu là DNSN, đối với nền kinh tế của ĐBSCL.

10.2. Ngoài nước

Nhiều nghiên cứu thực nghiệm ở các quốc gia đã và đang phát triển cũng cho thấy tầm quan trọng của việc phát triển DNSN đối với các nền kinh tế, đặc biệt là đối với các quốc gia đang phát triển.

Morrisson *et al.* (1994) chỉ ra tầm quan trọng và đóng góp to lớn của các DNSN ở các quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển. Những đóng góp này bao gồm hỗ trợ phát triển kinh tế và

giải quyết công ăn việc làm cho người dân. Trong một nghiên cứu khác, Pfeffermann, G. (2001) nhấn mạnh tầm quan trọng của các doanh nghiệp tư nhân, chủ lực là các DNSN trong việc xóa đói giảm nghèo ở các quốc gia đang phát triển.

Mặt khác, Sharma *et al.* (2012) và Mozoz (2014) cho rằng việc phát triển DNSN sẽ tạo sự chi phối trong thị trường lao động phát triển, bởi vì mô hình lao động cũng như nguồn vốn không đòi hỏi nhiều như một doanh nghiệp nhỏ và vừa, nên sẽ tạo điều kiện cho mọi cá nhân khởi sự. Nghiên cứu này cũng chỉ ra rằng DNSN đã tạo ra một cơ hội lớn cho những cá nhân có thu nhập thấp, tạo cơ hội cho mọi tầng lớp trong xã hội tham gia vào thị trường kinh doanh. Đối với phụ nữ, đặc biệt ở vùng nông thôn, DNSN giúp họ tham gia vào thị trường lao động, làm chủ và thoát khỏi những định kiến văn hóa-xã hội. DNSN cũng tạo điều kiện cho các nhóm cá nhân thiểu số trong xã hội có cơ hội thể hiện năng lực của mình trong thương trường. Abdullad và Manan (2010) và Dumas (2001) chỉ ra rằng tại Malaysia, DNSN đóng vai trò quan trọng trong việc xóa đói giảm nghèo trong vùng. Mặc dù nhận được nhiều sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương nhưng các DNSN vẫn đối mặt với nhiều thử thách như không có năng lực thích nghi với công nghệ, thiếu thông tin thị trường, khó khăn trong tiếp cận vốn vay, thiếu lao động có kỹ năng và đối diện cạnh tranh. Orlando & Maria B. (1998) đã chỉ ra rằng để nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN thì cả nguồn lực về tài chính lẫn nguồn lực về con người đều rất quan trọng. Do vậy, trong việc thực hiện thiết lập chính sách hỗ trợ đối với nhóm doanh nghiệp này cần phải chú trọng đồng thời cả vào 2 nhóm yếu tố này. Một số nghiên cứu khác, Kibria *et al.* (2003) và Krueger, N. F., & Brazeal, D.V. (1994), đã chỉ ra rằng phát triển DNSN đóng một vai trò quan trọng trong việc xóa đói giảm nghèo và tạo ra việc làm cho địa phương. Để nâng cao hiệu quả hoạt động, góp phần phát triển bền vững các DNSN, Monoz *et al.* (2014) cho thấy cần nhiều sự hỗ trợ tài chính từ bên ngoài và những hỗ trợ từ Nhà nước nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.

Tài liệu tham khảo

Tài liệu tiếng Việt

1. Dương Thị Tuyết Anh (2013). Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh. Luận văn thạc sĩ.
2. Lê Duy Bình (2017). Tích tụ vốn tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành công nghiệp chế tạo, chế biến tại Việt Nam. Luận án tiến sĩ. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương.
3. Mai Văn Nam và Nguyễn Quốc Nghi (2011). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Thành phố Cần Thơ. Tạp chí khoa học Đại học Cần Thơ.
4. Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ Việt Nam về việc trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
5. Phan Đình Khôi và các cộng sự (2008). Tổng quan về kinh tế tư nhân ở Đồng Bằng Sông Cửu Long. NXB Giáo Dục.
6. Võ Hồng Đức và Lê Hoàng Long (2014). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam. Tạp chí khoa học Đại học Mở TP. HCM (2) 35.

Tài liệu tiếng Anh

1. Abdullad, M. A. & Manan, S. K., (2010). Adequacy of financial facilities for small-medium business: empirical findings from Malaysia. International Review of Business Research Papers, 6(4), 535-548.
2. Dumas (2001). Micro enterprise training for low-income women : The case of the community entrepreneurs program. Journal of Entrepreneurship.
3. Gray, T., & Gamser M. (1994). Building an institutional and policy framework to support small and medium enterprises: Learning from other cultures. Bethesda, MD: Development Alternatives, Inc.
4. Inter-American Development Bank. 1997. Strategy for Microenterprise Development. Microenterprise Unit. Social Programs and Sustainable Development Department. Washington,

DC.

5. Kibria (2003). Peer lending groups and success
6. Krueger, N. F., & Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(2), 91–104.
7. Morrisson, C., L. Solignac, B. Henri, and X. Oudin. 1994. Microenterprises and the Institutional Framework in Developing Countries. *OECD*. Paris
8. Mozoz (2014). Microenterprises in Malaysia: A preliminary study of factors for management success.
9. Orlando, Maria B. 1998. "The Role of Human and Physical Capital on Microenterprises' Institutional Participation: The Case of Urban Mexico." Ph.D. Dissertation, Tulane University.
10. Pfeffermann, G. (2001). Poverty reduction in developing countries: The role of private enterprise. *Finance & Development*. Washington, DC: IMF June.
11. Sharma, A., Dua, S. & Hatwal, V., (2012) Microenterprise development and rural women entrepreneurship: way for economic development. *Arth Prabhand: A Journal of Economics and Management*, 1(16), 114-127.
12. Walsta, W. B., & Korilsky, M. L. (1996). The findings from a national survey of entrepreneurship and small business. *Journal of Private Enterprise*, 11(2), 21–32.

10.3. Danh mục các công trình đã công bố thuộc lĩnh vực của đề tài của chủ nhiệm và những thành viên tham gia nghiên cứu

a) Của chủ nhiệm đề tài

1. Loc Truong Dong, Dut Vo Van and **Hau Le Long**, 2006. Impact of Equitization on Firms' Performance in the Mekong River Delta, Vietnam. *Vietnam Review of Economic Studies*. 332.
2. **Hau Le Long**, 2010. Applying of the options-pricing theory to evaluate the default risks of firms. *Vietnam Banking Technology Review*.
3. Duy Vuong Quoc, Marijke D'Haese, Jacinta Lember, **Hau Le Long** and Luc D'Haese, 2010. Determinants of access to credit of farming households in Mekong Delta. *Vietnam Review of Economic Development*. 236.
4. **Hau Le Long**, De Ceuster Marc J.K., Plasmans Joseph, Nghiem Le Tan and Tri Ha Minh, 2016. Do Vietnamese State-owned Firms Face Finance Constraints?. *Hochiminh Open University Journal of Science*.
5. **Hau Le Long**, Nghiem Le Tan and Hien Tran Phuong, 2016. The relationship among Vietnam stock market index and macro economics factors. *Journal of Integration and Development*. 38 (2016): 75-83.
6. **Hau Le Long** and Quynh Pham Xuan, 2016. The impact of income diversification on financial performance of Vietnam commercial banks. *Vietnam Banking Technology Review*. 124 (2016): 11-22.
7. Duy Vuong Quoc and **Hau Le Long**, 2017. The Causality Relationship between HNX Index and Stock Trading Volume in Hanoi Stock Exchange. *International Journal of Advanced Engineering, Management and Science*. 3(3) (2017): 155-160.
8. **Hau Le Long** and Nhi Nguyen Ai, 2017. Determinants on the credit-risk-reserve inefficiency of Vietnam commercial banks 2006-2014. *Hochiminh Open University Journal of Science*. 1(52) (2017): 129.
9. **Hau Le Long**, 2017. Does financial development promote long-term economic growth? evidence from six southeast Asian countries. *International Journal of Development Research*. 4(7) (2017): 12475-12478.
10. **Hau Le Long** and Quynh Pham Xuan, 2017. The impact of non-interest income on the financial performance of commercial banks over 2006-2016. *Vietnam Banking Review*, 9 (2017): 13-17.

11. Duy Vuong Quoc and **Hau Le Long**, 2017. Impact of Macroeconomic Factors on Share Price Index in Vietnam's Stock Market. *The International Journal of Engineering And Science*. 6(1) (2017): 52-29.
 12. **Hau Le Long**, 2017. What sources of finance constrain vietnamese Listed firms?. *Hochiminh Open University Journal of Science (English version)*. 1(21) (2017): 3-11.
 13. Duy Vuong Quoc, **Hau Le Long** and Nguyen Huu Dang, 2017. Determinants of Stock Prices of Joint - Stock Companies in Industrial Sector Listed On Hcm City Stock Exchange. *International Journal of Advanced Engineering Research and Science*. 4(4) (2017): 102-108.
 14. **Hau Le Long** and Danh Luu Chi, 2017. Determinants of Corporate Disclosure in Financial Statements: Evidence from Vietnamese Listed Firms. *International Journal of Advanced Engineering, Management and Science*. 3(5) (2017): 474-480.
 15. Huy Huynh Truong, Phuong Ho Hoang Truc and **Hau Le Long**, 2017. Analysis of the reaction behaviour of bankers in Can Tho city under uncertain circumstances about works. *Journal of Economics and Development*. 329 (2017): 92-99.
 16. **Hau Le Long**, 2017. Does earnings per shares (EPS) factor really matter for pricing stocks on the vietnamese stock market. *International Journal of Recent Advances in Multidisciplinary Research*. 4(4) (2017): 2528-2531.
 17. **Hau Le Long** and Thong Huynh Minh, 2017. The role of credit types for income of rice-production household: The case of household in Kien Giang province. *Vietnam Trade and Industry Review*. 9 (2017): 388-394.
 18. **Hau Le Long**, 2017. Fisher Theory and Stock Returns: An empirical investigation for industry stocks on Vietnamese stock market. *The International Journal of Engineering and Science*. 6(5) (2017): 39-45.
 19. **Hau Le Long**, 2017. Working capital management and firms' performance in emerging market: the case of Vietnam. *International Journal of Current Research*. 9(5) (2017): 51551-51554.
 20. **Hau Le Long**, 2017. Liquidity and stock returns: Evidence from the Ho Chi Minh Stock Exchange. *International Journal of Engineering Technology and Management*. 4(2) (2017): 1-6.
 21. **Hau Le Long** and Quach Nguyen Thanh Vy, 2017. The relationship between free cash flows and performance of listed firms on Hochiminh Stock Exchange. *Vietnam Banking Technology Review*. 137 (2017): 72-84.
 22. **Hau Le Long**, 2017. Free cash flows and firm performance: Evidence from sectoral levels for Vietnamese listed firms. *International Journal of Advanced Engineering, Management and Science*. 3(4) (2017): 296-300.
 23. **Hau Le Long** and Tran Le Lam Uyen, 2017. What determines the stock market development of Southeast Asian countries. *Journal of Integration and Development*. 33.
 24. **Hau Le Long**, 2017. The Inflation-Hedging Characteristics of Vietnamese Securitized Real Estates. *The International Journal of Engineering and Science*. 6(9) (2017): 72-77.
- b) Của các thành viên tham gia nghiên cứu
1. **Vuong Quoc Duy**, Marijke D'Haese, Jacinta Lemba, Le Long Hau and Luc D'Haese, 2012. Determinants Of Household Access To Formal Credit In The Rural Areas Of The Mekong Delta, Vietnam, *African and Asian Studies*. 11, pages 261-287.
 2. **Le Tan Nghiêm**, Le Long Hau, Ha Minh Tri, **Vuong Quoc Duy** and Amonhaemanon Dalina, 2013. Day-of-the-week in different stock markets: new evidence on model-dependency in testing seasonalities in stock returns. *Centre for ASEAN Studies*. 85, pages 1-28.
 3. Nguyễn Văn Vũ An và **Vương Quốc Duy**, 2014. Xây dựng mô hình ARIMA để dự báo đầu tư

trực tiếp nước ngoài vào tỉnh Trà Vinh, Việt Nam. Tạp chí Khoa học Đại học Trà Vinh. Số 12, trang 44-48.

4. Huỳnh Hải Âu và **Vương Quốc Duy**, 2014. Dự báo lạm phát Việt Nam giai đoạn 8/2013-7/2014. Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ. Số 30, 34-41.
5. **Vương Quốc Duy**, 2015. Các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp công nghiệp và xây dựng ở thành phố Cần Thơ. Tạp chí Công nghệ Ngân hàng. Số 116, trang 56-63.
6. **Vuong Quoc Duy**, 2016. The credit constraints of the small and medium Enterprises in Tien Giang province of Viet Nam. International Journal Of Engineering Sciences & Management. 6(1), pages 59-62.
7. Mai Van Nam and **Vuong Quoc Duy**, 2017. Using Arima Model To Predict The Change Of Stock Price Of Vinamilk Joint - Stock Company From 2016 To 2018. International Journal of Latest Research in Engineering and Technology. 3, pages 49-58.
8. **Vuong Quoc Duy** and Le Long Hau, 2017. Impact of Macroeconomic Factors on Share Price Index in Vietnam's Stock Market. The International Journal Of Engineering And Science. 6, pages: 52-59.
9. Mai Van Nam and **Vuong Quoc Duy**, 2017. The Impact of Dividend Policy on the Valuation of Company Shares. International Journal of Innovative Science, Engineering & Technology. 4, pages: 33-48.
10. **Vuong Quoc Duy**, 2017. The Impact of Capital Structure on the Performance of Industrial Commodity and Services Firms Listed on Vietnamese Stock Exchange, International Journal of Environment, Agriculture and Biotechnology. 2, pages: 1162-1168.
11. **Vuong Quoc Duy** and Le Long Hau, 2017. The Causality Relationship between Hnx Index and Stock Trading Volume in Hanoi Stock Exchange. International Journal of Advanced Engineering, Management and Science. 3, Pages: 155-160.
12. **Vuong Quoc Duy**, Le Long Hau and Nguyen Huu Dang, 2017. Determinants of Stock Prices of Joint – Stock Companies in Industrial Sector Listed On Hcm City Stock Exchange. International Journal of Advanced Engineering Research and Science. 4, pages: 102-108.
13. **Vuong Quoc Duy**, 2017. Determinants of Financial Performance Of Shrimp Processing Firms In The Mekong Delta. International Journal of Innovative Science, Engineering & Technology. 5, pages 275-283.
14. **Phan Anh Tú** và Trần Quốc Huy, 2017. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp kinh doanh của sinh viên Trường đại học kỹ thuật công nghệ Cần Thơ. Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ. Số 48, trang 96-103.
15. **Phan Anh Tú** và Trần Thị Thu Uyên, 2017. Mối quan hệ giữa quốc tế hóa và hiệu quả kinh doanh – trường hợp doanh nghiệp dịch vụ ở Indonesia. Tạp Chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội: Kinh tế và Kinh doanh. Tập 33, Số 1, Trang 1-11.
16. **Phan Anh Tú**, 2017. Tác động của yếu tố khoảng cách đến thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Tạp chí Kinh tế và phát triển, Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội. Số 238 (II), trang 2-11.
17. **Phan Anh Tú**, 2017. Các nhân tố ảnh hưởng đến thương mại song phương giữa Việt Nam và các đối tác thương mại. Tạp chí Kinh tế và phát triển, Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội. Số 236 (II), trang 10-20.
18. **Phan Anh Tú**, 2017. Tác động của ứng dụng công nghệ đến quốc tế hóa của các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực chế tạo tại Indonesia. Tạp chí Kinh tế đối ngoại, Đại học Ngoại thương Hà Nội. Số 98, trang 33-46.

19. **Phan Anh Tú**, 2017. Vì sao cài tiến thể chế cấp Tỉnh có tác động đến thu hút FDI tại Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Số 12, trang 11-14.
20. **Phan Anh Tú** và **Tô Minh Chiến**, 2016. Nghiên cứu xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên". *Tạp chí Công thương*. Số 11, trang 64.
21. **Phạm Lê Thông**, **Lê Khương Ninh**, **Lê Tân Nghiêm**, **Phan Anh Tú** và **Huỳnh Việt Khải**, 2008. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của DNTN ở Kiên Giang. *Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. Số 9, trang 103-112.

11. TÍNH CÁP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Doanh nghiệp siêu nhỏ là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo qui định pháp luật (Căn cứ Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ 2017 và Nghị định 39/2018/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 11/3/2018 của Chính phủ) và có các tiêu chí sau: Đối với lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản và lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, doanh nghiệp có số lao động bình quân tham gia bảo hiểm xã hội không quá 10 người, tổng nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng và tổng doanh thu không quá 3 tỷ đồng/năm; Đối với lĩnh vực thương mại, dịch vụ, doanh nghiệp có số lao động bình quân tham gia bảo hiểm xã hội không quá 10 người, tổng nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng và tổng doanh thu không quá 10 tỷ đồng/năm.

Doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) từ lâu đã là nhân tố quan trọng trong mọi nền kinh tế, đặc biệt là ở một quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Theo số liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 97,6% tổng số doanh nghiệp Việt Nam, trong đó 2,1% doanh nghiệp vừa, 28,9% doanh nghiệp nhỏ và 66,6% doanh nghiệp siêu nhỏ. Doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng góp 50% GDP cả nước, tạo việc làm cho 60% lao động cả nước, đóng góp 30% thu ngân sách cả nước.¹ DNSN tạo ra việc làm của lao động nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, khai thác tài nguyên sẵn có, cung cấp sản phẩm và dịch vụ đến cộng đồng với mức giá thấp. Các đơn vị tích cực tìm ra giải pháp để hiện thực hóa mục tiêu trên nhưng vẫn còn khá nhiều vướng mắc. DNSN rất đa dạng về hình thức, lĩnh vực hoạt động nhưng hiệu quả hoạt động còn thấp. Đến năm 2015, trong nhóm doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, có 42% doanh nghiệp hoạt động có lãi, hơn một nửa (58%) là thua lỗ hoặc hòa vốn vì nhiều lý do. Trong số đó, có thể kể đến các trở ngại như kỹ thuật thấp, khả năng tiếp cận vốn, môi trường sản xuất, kiến thức thị trường, ... Bên cạnh đó, khó khăn về thủ tục hành chính cũng là một vấn đề đang được chú ý cải thiện. Mặc dù có vai trò quan trọng và tồn tại nhiều vấn đề nhưng hiện nay vẫn chưa có nhiều nghiên cứu chuyên sâu về DNSN được thực hiện ở Việt Nam. Phần lớn các nghiên cứu thường chỉ tập trung vào nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kết quả nghiên cứu về DNSN được công bố chính thức khá hiếm hoi gây hạn chế các đề xuất, giải pháp được đề ra từ nghiên cứu mang tính khoa học. Điều này ảnh hưởng đến hoạch định chính sách phát triển kinh tế của địa phương, DNSN cũng bị hạn chế sự hỗ trợ thật sự phù hợp từ chính quyền.

Đồng bằng sông Cửu Long có những đóng góp quan trọng trong việc bình ổn và phát triển kinh tế xã hội của cả nước. Số lượng doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long, tính đến tháng 7/2016, có khoảng 74.500 doanh nghiệp đang hoạt động, tổng vốn đăng ký khoảng 605 ngàn tỷ đồng. Mặc dù có nhiều tiến bộ trong phát triển doanh nghiệp, tuy nhiên doanh nghiệp đồng bằng sông Cửu Long đa số vẫn là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, sức cạnh tranh còn yếu (Báo cáo diễn đàn doanh nghiệp DBSCL, 2016).² Chính vì vậy, việc nghiên cứu và tìm kiếm giải pháp nhằm tạo cơ sở khoa học cho các chính sách hỗ trợ, tạo động lực thúc đẩy phát triển DNSN cho khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long là rất cấp thiết. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN với sự kết hợp từ nhiều phía: bao gồm vai trò phối hợp từ Trường Đại học Cần Thơ với chính quyền địa phương, chủ doanh nghiệp và các bên liên quan khác sẽ đem lại hiệu quả tích cực và nhanh chóng hơn, góp phần giải quyết thêm nhiều việc làm tại chỗ cho lao động tại địa phương, tăng thu nhập và góp phần xóa đói giảm nghèo cho người dân ở Đồng Bằng Sông Cửu Long. Đồng thời, việc phát triển loại hình doanh nghiệp này cũng sẽ góp phần tăng thu ngân sách và phát

¹Theo báo giáo dục: <http://giaoduc.net.vn/Kinh-te/Noi-lo-cuacac-doanh-nghiep-nho-va-sieu-nho-post176868.gd>

² <http://thbt.vn/tin-tuc/tin-trong-tinh/dien-dan-doanh-nghiep-dong-bang-song-cuu-long>

triển kinh tế địa phương trong hiện tại và tương lai.

12. MỤC TIÊU ĐỀ TÀI

Mục tiêu chung:

Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở Đồng bằng Sông Cửu Long.

Mục tiêu cụ thể:

- Đánh giá được thực trạng hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL
- Phân tích được hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL
- Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL
- Đánh giá thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức đối với DNSN tại ĐBSCL
- Đề xuất được các giải pháp nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL

13. ĐỐI TƯỢNG, PHẠM VI NGHIÊN CỨU

13.1. Đối tượng nghiên cứu

Hiệu quả hoạt động của các DNSN tại khu vực ĐBSCL.

13.2. Phạm vi nghiên cứu

Do ĐBSCL là vùng sản xuất nông nghiệp chủ lực của cả nước (ĐBSCL chiếm đến hơn 40% giá trị sản lượng nông nghiệp, thủy sản),³ nên đề tài sẽ tập trung vào các DNSN đang hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp ở 04 tỉnh thành có số lượng doanh nghiệp lớn trong vùng ĐBSCL (Cần Thơ, Vĩnh Long, An Giang và Đồng Tháp). Các DNSN được khảo sát là các DN đã và đang hoạt động từ 3 năm trở lên nhằm đảm bảo yêu cầu về chất lượng của số liệu.

³ <http://khoahocvacacongnghevietnam.com.vn/khcn-trung-uong/14757-mot-so-van-de-ve-hoat-dong-khoi-nghiep-o-dong-bang-song-cuu-long.html>

14. CÁCH TIẾP CẬN, PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

14.1. Cách tiếp cận

Cách tiếp cận của nghiên cứu được tiến hành theo 03 bước như sau:

- Nghiên cứu lý thuyết nhằm xây dựng cơ sở lý thuyết, mô hình nghiên cứu lý thuyết, và giả thuyết.
- Dựa trên khảo sát dữ liệu sơ cấp và thứ cấp để mô tả thực trạng về hiệu quả hoạt động của loại hình DNSN và phương thức vận hành của các DNSN hiện nay.
- Phân tích hiệu quả hoạt động và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động dựa trên kết quả nghiên cứu thực tiễn.

14.2. Phương pháp nghiên cứu

*** Phương pháp thu thập dữ liệu**

- Dữ liệu sơ cấp là dữ liệu quan trọng đóng vai trò quyết định của đề tài. Đề dữ liệu đảm bảo độ tin cậy cao và các ước lượng tham số đảm bảo độ chính xác của phép ước lượng, nghiên cứu tiến hành 05 giai đoạn:

- (a) Thiết kế bản câu hỏi dựa trên các tài liệu lược khảo trong và ngoài nước và tham vấn các chuyên gia (phụ trách trực tiếp các công tác về khởi nghiệp ở Viện, Trường, Sở ban ngành) và các nhà nghiên cứu khoa học có nghiên cứu về lĩnh vực khởi nghiệp để chỉnh sửa bản câu hỏi cho phù hợp trước khi tiến hành khảo sát thử;
 - (b) Tập huấn bản câu hỏi và kỹ năng phỏng vấn cho các phỏng vấn viên (giảng viên và sinh viên);
 - (c) Khảo sát thử với 30 đối tượng là các DNSN kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp để điều chỉnh lại bản câu hỏi;
 - (d) Chỉnh sửa, bổ sung và hoàn thiện bản câu hỏi cuối cùng;
 - (e) Khảo sát và điều tra thực tế ở các Tỉnh được chọn lọc theo phương pháp chọn mẫu có xác định theo tiêu chí có số lượng doanh nghiệp lớn trong vùng ĐBSCL. Trong cùng một Tỉnh lựa chọn địa bàn Quận, Huyện, Phường có số lượng doanh nghiệp lớn nhất.
- Phương pháp chọn mẫu là phương pháp chọn mẫu phi xác suất (xác định theo tỷ lệ và độ thuận tiện) có kết hợp với câu hỏi đóng – mở để xác định đúng đối tượng điều tra. Ngoài ra phương pháp khảo sát chuyên gia có thể được sử dụng nhằm khai thác thêm thông tin và hỗ trợ cho mô hình nghiên cứu định lượng. Dự kiến 04 tỉnh sẽ được khảo sát bao gồm: Cần Thơ, Vĩnh Long, An Giang và Đồng Tháp.
- Dữ liệu thứ cấp được tập hợp từ sách, báo, tạp chí khoa học kể cả trong và ngoài nước, số liệu thống kê từ các Cục, Sở, Ban ngành, các viện nghiên cứu và Trường đại học trên cả nước, các nguồn thông tin và dữ liệu sẵn có trên mạng internet.

*** Phương pháp phân tích và xử lý dữ liệu**

- Toàn bộ dữ liệu sơ cấp sẽ được sàng lọc để loại bỏ những quan sát kém chất lượng, các biến rác (không phù hợp), loại bỏ các dữ liệu khuyết (missing value), dữ liệu được nhập và mã hóa phù hợp trước khi phân tích. Dữ liệu được xử lý bằng các phần mềm Excel, phần mềm thống kê SPSS 20.0 và Stata 12.0.
- Đề tài sử dụng các phương pháp phân tích định lượng kết hợp với định tính để giải quyết các mục tiêu đề ra.

a) Nhóm các công cụ phân tích định lượng bao gồm: thống kê mô tả, phân tích bảng chéo, so sánh

điểm số xu hướng (PSM), phân tích xu hướng biên ngẫu nhiên (SFA-Stochastic Frontier Analysis) và phân tích mảng bao dữ liệu (DEA-Data Envelopment Analysis), so sánh phân tầng, so sánh Kernel, kiểm định sự khác biệt và một số công cụ khác.

* Phương pháp PSM: sử dụng để đánh giá tác động của các chính sách hỗ trợ từ chính quyền các địa phương đến hiệu quả hoạt động các DNSN

+ Lý thuyết về PSM (Propensity Score Matching):

Việc đánh giá tác động là so sánh lợi nhuận thay đổi trong phúc lợi có thực sự là kết quả của can thiệp dự án hay chương trình hay không. Theo Lương Vinh Quốc Duy (2008), nội dung trọng tâm trong hoạt động đánh giá sự tác động là tạo ra được sự tương đồng trong quá trình so sánh, nghĩa là việc so sánh theo thời gian phải được thực hiện đối với cùng một người tham gia, còn so sánh theo không gian phải được diễn ra giữa những người tham gia và không tham gia có những đặc điểm tương tự nhau, nếu không kết quả thu được có thể sẽ quá cao hoặc quá thấp so với tác động thực. Sự tương đồng trong so sánh giúp chúng ta có thể tiếp cận đến giá trị tác động đích thực của dự án. Có nhiều phương pháp để tạo ra sự tương đồng trong so sánh, phương pháp PSM được đánh giá rất cao trong đánh giá tác động của dự án. Tính ưu việt của phương pháp PSM chính là tính khả thi của nó (Lương Vinh Quốc Duy, 2008).

Khandker (2009) trình bày chi tiết phương pháp so sánh điểm xu hướng - PSM như là phương pháp xây dựng hai nhóm so sánh thống kê dựa trên mô hình xác suất tham gia can thiệp bằng các số liệu thống kê được quan sát. Người ta sẽ tìm cách xây dựng nhóm phản thực hay đối chứng càng gần giống với nhóm can thiệp xét trên các đặc tính được quan sát càng tốt. Mấu chốt ở đây là tìm trong một nhóm lớn những đối tượng không tham gia những cá nhân có đặc điểm tương tự được quan sát với đối tượng tham gia dựa trên những đặc tính không chịu ảnh hưởng của chương trình. Mỗi đối tượng tham gia được so khớp với một đối tượng không tham gia được quan sát tương ứng dựa trên điểm xu hướng đơn. Kết quả của hộ tham gia và không tham gia có điểm xu hướng tương tự nhau được so sánh để xác định hiệu quả của chương trình. Các hộ không có đối tượng so sánh sẽ bị loại vì không đủ cơ sở để so sánh. Mức sai biệt bình quân trong kết quả giữa hai nhóm được so sánh để xác định hiệu quả can thiệp của chương trình (Rosenbaum và Rubin, 1983).

PSM xây dựng một nhóm đối chiếu thống kê dựa trên mô hình xác suất tham gia trong can thiệp T tùy thuộc vào các đặc tính được quan sát X , hay điểm xu hướng $P(X) = \Pr(T=1|X)$.

Giả định cần thiết để xác định hiệu quả của chương trình là giả định tính độc lập có điều kiện và giả định về vùng hỗ trợ chung:

- *Giả định về tính độc lập có điều kiện*

Giả định này cho rằng các biến đồng thời được quan sát X không chịu ảnh hưởng của can thiệp, các kết quả Y độc lập với mẫu can thiệp T . Nếu Y_{i1} thể hiện các kết quả của đối tượng tham gia và Y_{i0} thể hiện các kết quả của đối tượng không tham gia thì tính độc lập có điều kiện sẽ cho biết: $(Y_{i1}, Y_{i0}) \perp T_i | X_i$.

Tính độc lập có điều kiện là một giả định mạnh và không là một tiêu chí có thể kiểm nghiệm trực tiếp, phụ thuộc vào những đặc tính cụ thể của bản thân chương trình. Nếu các đặc tính không được quan sát quyết định tình trạng tham gia chương trình thì tính độc lập có điều kiện sẽ không

còn đúng và phương pháp PSM sẽ không còn phù hợp.

- *Giả định về vùng hỗ trợ chung*

Giả định này thỏa điều kiện $0 < P(T_i=1|X_i) < 1$. Điều kiện này bảo đảm cho các quan sát can thiệp được quan sát so sánh gần kề trong phân bố điểm xu hướng (Heckman, LaLonde và Smith, 1999). Đặc biệt, hiệu quả của PSM cũng phụ thuộc vào việc có được một số lượng lớn và tương đối ngang bằng các quan sát trên đối tượng tham gia và không tham gia để xác định vùng hỗ trợ chung đáng kể. Để tính toán hiệu quả can thiệp trên đối tượng can thiệp, giả định này có thể chuyển thành $P(T_i=1|X_i) < 1$. Các đơn vị can thiệp do vậy phải tương tự như các đơn vị không can thiệp trên các đặc trưng được quan sát không chịu ảnh hưởng bởi tình trạng tham gia. Như vậy, một số đơn vị không can thiệp có thể được loại bỏ để đảm bảo khả năng so sánh. Tuy nhiên, đôi khi một nhóm nhỏ mẫu can thiệp không ngẫu nhiên cũng có thể phải được loại bỏ nếu không có các đơn vị đối chiếu tương tự (Ravallion, 2008). Theo Heckman, Tchimura và Todd (1997) khuyến khích loại bỏ các quan sát can thiệp có yếu tố hỗ trợ chung yếu.

Để tính toán hiệu quả can thiệp của chương trình, đầu tiên phải tính toán điểm xu hướng $P(X)$ dựa trên mọi biến đồng thời được quan sát X cùng nhau ảnh hưởng đến tình trạng tham gia và kết quả cần quan tâm. Mục đích của việc so khớp là tìm ra nhóm đối chiếu cận gần nhất từ mẫu đối tượng không tham gia với mẫu đối tượng tham gia chương trình.

Theo Khandker and A. Samad (2010), các bước thực hiện cơ bản ứng dụng phương pháp PSM như sau:

Bước 1: Tính toán xác suất mô hình tham gia chương trình

Đầu tiên, cần tập hợp các mẫu đối tượng tham gia và không tham gia, sau đó tình trạng tham gia T sẽ được tính toán trên tất cả các biến đồng thời được quan sát X trong những dữ liệu có khả năng quyết định tình trạng tham gia. Nếu ta chỉ quan tâm đến việc so sánh kết quả ở người tham gia ($T=1$) với người không tham gia ($T=0$), thì tính toán này có thể được xây dựng từ một mô hình Probit hay Logit về tình trạng tham gia chương trình. Caliendo và Kopeinig (2008) cũng đưa ra những ví dụ về tính toán phương trình tham gia với một biến can thiệp khác dạng nhị phân, dựa trên nghiên cứu của Bryson, Dorsett và Purdon (2002); Imbens (2000); và Lechner (2001).

Sau khi đã tính được phương trình tham gia, ta có thể tính toán được các giá trị dự đoán của T từ phương trình tham gia. Kết quả dự đoán thể hiện xác suất tham gia ước tính hay điểm xu hướng. Mỗi đối tượng tham gia trong mẫu sẽ có một điểm số xu hướng ước tính, $P(X|T=1)=P(X)$. Lưu ý rằng, phương trình tham gia không phải một mô hình chỉ số, do vậy, các đầu ra ước tính như số thống kê t và R^2 đã điều chỉnh không cho biết nhiều thông tin và có thể dẫn đến tính sai. Trong giai đoạn PSM này, quan hệ nhân quả không đáng quan tâm nhiều như mối tương quan giữa X và T.

Bước 2: Xác định vùng hỗ trợ chung và kiểm định cân bằng

Tiếp theo, ta cần xác định vùng hỗ trợ chung trong đó phân bố điểm xu hướng của nhóm can thiệp và đối chiếu trùng nhau. Có thể phải loại bỏ một số quan sát trên đối tượng không tham gia vì những quan sát này nằm ngoài vùng hỗ trợ chung. Tuy vậy, vẫn có thể còn sai số chọn mẫu, nếu các quan sát đối tượng không tham gia bị loại bỏ có sự khác biệt một cách hệ thống trong các

đặc tính được quan sát so với mẫu không tham gia còn lại. Những khác biệt này cần được theo dõi kỹ lưỡng để góp phần diễn giải hiệu quả can thiệp.

Để PSM có kết quả các nhóm can thiệp và đối chiếu phải được cân bằng, thể hiện bằng mức điểm xu hướng giống nhau dựa trên tham số X được quan sát tương tự. Cân bằng có nghĩa là phân bổ giữa nhóm can thiệp và nhóm đối chiếu phải giống nhau. Tóm lại, cần kiểm định phương trình $P(X|T=1) = P(X|T=0)$.

Bước 3: Ghép cặp đối tượng tham gia và không tham gia

Nhiều kỹ thuật được sử dụng để tiến hành so sánh ghép cặp điểm xu hướng giữa đối tượng tham gia và đối tượng không tham gia, từ đây sẽ tính toán được giá quyền của từng cặp đối xứng tham gia – không tham gia. Việc chọn lựa kỹ thuật đối chiếu cụ thể sẽ ảnh hưởng đến ước tính chương trình qua mức giá quyền.

- *So sánh cận gần nhất (Nearest Neighbor Matching – NNM):* Là một trong những kỹ thuật so sánh ghép cặp được sử dụng thường xuyên nhất, trong đó mỗi đơn vị can thiệp được so sánh với một đơn vị đối chiếu có điểm xu hướng gần nhất. Ta cũng có thể chọn các đối tượng gần nhất n để thực hiện so sánh ghép cặp ($n=5$ thường được sử dụng). Việc đối chiếu có thể thực hiện dù có thay thế hay không thay thế. So sánh có thay thế là sử dụng cùng một đối tượng không tham gia để đối chiếu với nhiều đối tượng tham gia khác nhau.

- *So sánh trong phạm vi hay bán kính (Caliper or Radius Matching – CRM):* Là so sánh có thay thế giữa các điểm xu hướng của hai nhóm trong phạm vi nhất định. Để tiến hành ghép cặp, ta đặt ngưỡng hay mức dung sai trên khoảng cách điểm xu hướng tối đa (trong phạm vi). Tức là, mỗi đối tượng thuộc nhóm tham gia sẽ xác định trước một phạm vi so sánh, sau đó, đối tượng này sẽ tiến hành ghép cặp với các đối tượng thuộc nhóm không tham gia trong phạm vi đã xác định. Phương pháp này dùng để khắc phục nhược điểm của so sánh cận gần nhất là sai biệt trong điểm xu hướng giữa đối tượng tham gia và không tham gia gần nhất có thể vẫn còn rất cao nên dẫn đến ghép cặp kém chất lượng, ảnh hưởng đến hiệu quả can thiệp. Tuy nhiên, nếu số người tham gia bị loại trừ cao thì sẽ có khả năng làm tăng sai số chọn mẫu.

- *So sánh phân tầng hay khoảng thời gian (Stratification or Interval Matching – SIM):* Quy trình này phân chia vùng hỗ trợ chung thành nhiều tầng (hay khoảng thời gian) khác nhau và tính toán tác động của chương trình trong từng khoảng thời gian. Cụ thể, trong mỗi khoảng thời gian, hiệu quả của chương trình sẽ là sai biệt trung vị trong kết quả giữa các quan sát can thiệp và đối chứng. Bình quân giá quyền của các ước tính tác động theo khoảng thời gian này sẽ cho biết tác động chương trình chung, trong đó coi tỷ lệ đối tượng tham gia trong từng khoảng thời gian là giá quyền.

- *So sánh hạt nhân và tuyến tính tại chỗ (Kernel and Local Linear Matching – KM/LLM):* Một rủi ro trong các phương pháp vừa trình bày là ở chỗ chỉ có một nhóm nhỏ đối tượng không tham gia thỏa mãn được các tiêu chí trong phạm vi hỗ trợ chung và cho kết quả phản thực. Những phương pháp tính toán không có số lượng tham số nhất định như so sánh hạt nhân và tuyến tính tại chỗ sử dụng bình quân giá quyền của tất cả các đối tượng không tham gia để thành đối chiếu phản thực cho mỗi đối tượng tham gia. Phương trình tính tuyến tính tại chỗ (LLM) có cùng dạng như phương trình so sánh hạt nhân (KM).

Như vậy, ta có thể sử dụng một số bước trong so sánh các đối tượng tham gia và không tham gia. So sánh kết quả bằng các phương pháp đối chiếu khác nhau sẽ cho biết hiệu quả chương trình tính được có đáng tin cậy không.

Bước 4: Tính toán tác động can thiệp bình quân

Nếu giả định trường hợp độc lập có điều kiện và trùng lặp tương đối về điểm xu hướng giữa nhóm tham gia và không tham gia tương ứng thì hiệu quả can thiệp bình quân PSM sẽ bằng với sai biệt trung vị trên kết quả trong vùng hỗ trợ chung, với quyền số đơn vị đối chiếu là phân bổ điểm xu hướng ở nhóm tham gia.

Tính toán hiệu quả tác động xử lý trung bình trên nhóm được xử lý (hay tác động can thiệp trung bình trên nhóm được can thiệp - ATT):

$$ATT = E(Y_1 - Y_0 | D = 1) \quad (5)$$

Trong đó, D = 1 để cập đến sự xử lý (can thiệp).

* Phương pháp DEA kết hợp với SFA: sử dụng để phân tích hiệu quả hoạt động các DNSN (cụ thể bao gồm hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả qui mô). Việc kết hợp sử dụng đồng thời 2 phương pháp này nhằm đảm bảo độ tin cậy của kết quả do mỗi cách tiếp cận đều có những ưu và nhược điểm riêng.

+ Lý thuyết về hàm thống kê sản xuất tuyến biên của Translog và Cobb-Douglas: SFA và DEA

Để đo lường hiệu quả sản xuất tương đối, Coelli (1995) đã đề xuất hai cách tiếp cận: phương pháp tiếp cận tham số hay hàm sản xuất biến ngẫu nhiên (SFA – Stochastic Frontier Analysis) và phương pháp phi tham số hay phương pháp phân tích mảng bao dữ liệu (DEA – Data Envelopment Analysis). SFA đòi hỏi phải chỉ định một dạng hàm cụ thể đối với đường biên hiệu quả và có chỉ định của phân phối phi hiệu quả hoặc sai số ngẫu nhiên. DEA là phương pháp phi tham số nên không đòi hỏi các ràng buộc về hình dáng của đường biên thực hiện tốt nhất, cũng như không đòi hỏi các ràng buộc về phân phối của nhân tố phi hiệu quả như cách tiếp cận tham số, trừ ràng buộc các chỉ tiêu hiệu quả nằm trong khoảng 0 – 1.

Mỗi cách tiếp cận đều có những ưu và nhược điểm riêng nên việc lựa chọn phương pháp nào tùy thuộc vào quyết định của người nghiên cứu. Cùng với phương pháp Phân tích biến ngẫu nhiên (Stochastic Frontier Analysis - SFA), Phân tích bao dữ liệu (Data Envelopment Analysis - DEA) là phương pháp được áp dụng rộng rãi trong phân tích hiệu quả sản xuất khi đối tượng nghiên cứu là các doanh nghiệp (Coelli và các đồng sự, 2005). Ý tưởng cơ bản của hai phương pháp này đều bắt nguồn từ việc cố gắng xây dựng lên đường giới hạn sản xuất, vốn thay đổi tùy tính chất của ngành sản xuất. Phương pháp DEA sẽ thực hiện so sánh giữa tỷ lệ đầu vào trên đầu ra để tìm ra doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất, tương ứng với mức hiệu quả kỹ thuật tương đối bằng 1. Các doanh nghiệp kém hiệu quả hơn sẽ nằm trong đường bao dữ liệu và đạt chỉ số hiệu quả kỹ thuật bé hơn 1.

So sánh ưu và nhược điểm của phương pháp SFA và DEA

	Data Envelopment Analysis (DEA)	Stochastic Frontier Analysis (SFA)
Nhất Quán	Cả hai phương pháp đều phân tích hiệu quả biến, một đường biên sẽ được xác định và điểm hiệu quả sẽ được xác định dựa trên đường biên đó	

Nội dung 1: Cở sở lý luận về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ.

- Trình bày cơ sở lý luận về DNSN (quan điểm, khái niệm, vai trò, tiêu chí đo lường, yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả, ...)
- Lược khảo nghiên cứu thực nghiệm về DNSN
- Tổng quan về DNSN tại Việt Nam.
- Kinh nghiệm phát triển DNSN từ một số nước trên thế giới (Mỹ, Ấn Độ, Hàn Quốc,...)
- Bài học cho Việt Nam.

Nội dung 2: Thực trạng hiệu quả và phương thức hoạt động của DNSN trên địa bàn ĐBSCL

- Tổng quan về đặc điểm và hiện trạng hiệu quả hoạt động của các DNSN hiện nay
- Phương thức vận hành kinh doanh và mức độ hỗ trợ đối với DNSN của Chính quyền các địa phương hiện nay
- Vai trò của các DNSN trong việc tạo việc làm, đóng góp ngân sách và phát triển kinh tế tại các địa phương hiện nay
- Quan điểm của các bên liên quan (DNSN, Nhà nước, Chính quyền địa phương, chuyên gia, người lao động, ...) đối với định hướng phát triển của loại hình DNSN hiện nay và trong tương lai
- Hiện trạng sử dụng networking của DNSN: tình hình tiếp cận công nghệ thông tin (sử dụng internet, email, xây dựng website), mục đích sử dụng internet của các DNSN và các đối tượng mà DNSN có kết nối (ngân hàng, tổ chức đoàn thể địa phương, hiệp hội doanh nghiệp, doanh nghiệp đối tác, chuyên gia,...)
- Phân tích hiệu quả networking của DNSN và định hướng phát triển
- Phân tích mức độ ứng dụng khoa học công nghệ vào kinh doanh của các DNSN hiện nay

Nội dung 3: Hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL

- Phân tích hiệu quả hoạt động của các DNSN (theo quy mô (RTS), hiệu quả kỹ thuật (TE) và các thông số có liên quan)
- Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN trên địa bàn các tỉnh ĐBSCL
- So sánh mức độ hiệu quả của các loại hình doanh nghiệp theo địa bàn và lĩnh vực hoạt động
- Đánh giá tác động của một số chính sách hỗ trợ DNSN hiện nay của Nhà nước và chính quyền các địa phương

Nội dung 4: Thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức của các DNSN trên địa bàn ĐBSCL

- Dựa vào kết quả khảo sát để nhận định những khó khăn mà DNSN tại tỉnh đang đối mặt (về cạnh tranh, về thị trường, về phát triển sản phẩm/dịch vụ, về chính sách của chính quyền địa phương).
- Đánh giá ảnh hưởng của môi trường bên trong và bên ngoài đến hiệu quả hoạt động của các DNSN.
- Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của các DNSN ở ĐBSCL.
- Tổng hợp chiến lược nhằm khắc phục điểm yếu, giảm thiểu thách thức và phát huy thế mạnh, tranh thủ cơ hội để nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNSN

Nội dung 5: Các giải pháp nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN trên địa bàn các tỉnh ĐBSCL

- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và đẩy mạnh sự phát triển DNSN trên địa bàn ĐBSCL nói chung
- Định hướng vai trò của Trường Đại học Cần Thơ, trong sự phối hợp với chính quyền các địa phương, chủ DNSN và các bên liên quan khác, nhằm thúc đẩy sự phát triển của DNSN tại ĐBSCL
- Gợi ý chính sách cho sự phát triển DNSN trên địa bàn ĐBSCL
- Kiến nghị với các bên liên quan
- Kết hợp với định hướng phát triển chung của địa phương, đề xuất mô hình hỗ trợ cho sự phát triển của các DNSN gắn với vai trò hỗ trợ của Trường Đại học Cần Thơ, tạo điều kiện cho nhóm doanh nghiệp này hoạt động hiệu quả hơn trong tương lai và đóng góp vào phát triển kinh tế ở địa phương.
- Đề xuất một số địa phương trên địa bàn DBSCL có điều kiện phù hợp để triển khai thí điểm mô hình phát triển đã được xây dựng (nếu có thể).

15.2. Tiến độ thực hiện

STT	Các nội dung, công việc thực hiện	Sản phẩm	Thời gian (bắt đầu-kết thúc)	Người thực hiện
1.	Nghiên cứu tổng quan đề tài	Thuyết minh đề tài	10/2018	Lê Long Hậu, Nguyễn Phương Thảo
2.	<u>Nội dung 1:</u> Cở sở lý luận về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ	Báo cáo cơ sở lý luận về DNSN (quan điểm, khái niệm, vai trò, tiêu chí đo lường, yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả, ...)	01/2019	Lê Long Hậu, Vương Quốc Duy
3.	<u>Nội dung 2:</u> Thực trạng hiệu quả và phương thức hoạt động của DNSN trên địa bàn ĐBSCL	Báo cáo về thực trạng hoạt động và phương thức hoạt động của DNSN trên địa bàn ĐBSCL	01-05/2019	Lê Long Hậu, Thái Văn Đại, Phạm Phát Tiến, Lê Tân Nghiêm, Nguyễn Xuân Thuận, Bùi Lê Thái Hạnh, Vương Quốc Duy, Trần Bá Trí, Lê Bửu Minh Quân
4.	<u>Nội dung 3:</u> Hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL	Báo cáo phân tích hiệu quả nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của DNSN ở ĐBSCL	05-07/2019	Lê Long Hậu, Vương Quốc Duy, Lê Tân Nghiêm, Thái Văn Đại, Trần Bá Trí, Lê Bửu Minh Quân
5.	<u>Nội dung 4:</u> Thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức của các DNSN trên địa bàn ĐBSCL	Báo cáo về thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức của các DNSN trên địa bàn ĐBSCL	07-09/2019	Lê Long Hậu, Vương Quốc Duy, Lê Tân Nghiêm, Thái

	ĐBSCL			Văn Đại, Lê Bửu Minh Quân
6.	<u>Nội dung 5:</u> Các giải pháp nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN trên địa bàn các tỉnh ĐBSCL	Báo cáo về các giải pháp đề xuất nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN trên địa bàn các tỉnh ĐBSCL	10/2019 - 02/2020	Lê Long Hậu, Vương Quốc Duy, Lê Tấn Nghiêm, Bùi Lê Thái Hạnh
7.	<u>Hội thảo khoa học</u> - Địa điểm: Đại học Cần Thơ - Nội dung: “Giải pháp và mô hình nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN ở ĐBSCL”	Bản tổng hợp các góp ý của chuyên gia và các đối tượng có liên quan (DNSN, chính quyền, ...)	05 – 06/2020	Lê Long Hậu, Thái Văn Đại, Phạm Phát Tiên, Lê Tấn Nghiêm, Nguyễn Xuân Thuận, Bùi Lê Thái Hạnh, Vương quốc Duy, Trần Bá Trí
8.	Viết báo cáo tổng kết và nghiệm thu đề tài	Báo cáo tổng kết 01 bài báo Scopus, 01 đăng tạp chí KH trong nước, 01 sách tham khảo	07-12/2020	Lê Long Hậu, Lê Tấn Nghiêm, Nguyễn Phương Thảo

16. SẢN PHẨM

Sđt	Tên sản phẩm	Số lượng	Yêu cầu chất lượng sản phẩm
I Sản phẩm khoa học (Các công trình khoa học sẽ được công bố: sách, bài báo khoa học...)			
1	Bài báo trên tạp chí quốc tế trong hệ thống Scopus	01	Bài báo được đăng trên tạp chí quốc tế chuyên ngành ngoài nước có mã số ISSN và trong danh mục Scopus
2	Bài báo trên tạp chí khoa học chuyên ngành trong nước	01	Bài báo được đăng trên tạp chí khoa học chuyên ngành trong nước có mã số ISSN
3	Sách tham khảo	01	01 sách tham khảo đạt yêu cầu có hệ số ISBN
II Sản phẩm ứng dụng			
4	Báo cáo kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở một số quốc gia	01	Khái quát được các nghiên cứu, chính sách về doanh nghiệp siêu nhỏ, quan điểm phát triển, và kinh nghiệm từ các quốc gia khác nhau trên thế giới, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

✓

5	Báo cáo đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long	01	Đánh giá được toàn diện về thực trạng hoạt động và hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL.
6	Báo cáo phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long	01	Xác định được các nhân tố ảnh hưởng, cũng như mức độ ảnh hưởng, đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL.
7	Bản đề xuất và kiến nghị các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long	01	Trên cơ sở đánh giá thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức đối với DNSN tại ĐBSCL, một số giải pháp và kiến nghị được đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long
III Sản phẩm đào tạo (Cử nhân, Thạc sỹ, Tiến sỹ,...)			<i>M</i>
8	Học viên cao học	01	Bảo vệ thành công luận văn theo hướng nghiên cứu của đề tài

17. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN GIAO KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỊA CHỈ ÚNG DỤNG

17.1. Phương thức chuyển giao

- Tổ chức hội thảo và seminar cấp Khoa để chuyển giao kết quả nghiên cứu của đề tài.
- Viết báo cáo, bài báo khoa học và tham gia trình bày kết quả nghiên cứu tại các hội thảo chuyên ngành trong nước (hoặc ngoài nước).
- Từ kết quả thực nghiệm, các chiến lược dài hạn và ngắn hạn cho việc phát triển các DNSN được cụ thể hóa và chuyển giao đến Sở KH & ĐT. Xây dựng các gói giải pháp, cũng như hỗ trợ cho các DNSN. Các gói giải pháp và hỗ trợ này được hình thành dựa theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh (gói hỗ trợ cho DNSN lĩnh vực sản xuất hàng nông sản, gói hỗ trợ cho DNSN lĩnh vực thương mại-dịch vụ,...) và chuyển giao cho các bên liên quan (Sở Công Thương, Hiệp hội các doanh nghiệp, các tổ chức đoàn thể,...).
- Mô hình kết nối kinh doanh của các DNSN được đề xuất phù hợp với thực tế vùng ĐBSCL nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của loại hình doanh nghiệp này sẽ được chuyển giao cho các Sở Công thương các tỉnh ở ĐBSCL. Đồng thời, vai trò của Trường Đại học Cần Thơ cụ thể hóa trong thực hiện các gói giải pháp và hỗ trợ đã được đề xuất chuyển giao đến các Sở Khoa học và Công nghệ.

17.2. Địa chỉ ứng dụng

- Các trường đại học, cao đẳng, viện và trung tâm nghiên cứu
- Các Sở Công thương, Sở Kế hoạch-Đầu tư và lãnh đạo UBND các địa phương vùng DBSCL

18. TÁC ĐỘNG VÀ LỢI ÍCH MANG LẠI CỦA KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

18.1. Đối với lĩnh vực giáo dục và đào tạo

- Kết quả nghiên cứu sẽ là nguồn tư liệu tham khảo bổ ích cho các viện, Trường và các giảng viên đang trực tiếp giảng dạy trong lĩnh vực kinh tế và kinh doanh.Thêm vào đó, thông qua các hội thảo học thuật, seminar, các giảng viên sẽ có điều kiện được cập nhật thông tin và kiến thức có liên quan.

- Công tác đào tạo: nâng cao chất lượng đào tạo học viên cao học và hỗ trợ đào tạo nghiên cứu sinh tiến sĩ tham gia đề tài, hoặc tham khảo thông tin và kiến thức từ kết quả đề tài.

18.2. Đối với lĩnh vực khoa học và công nghệ có liên quan

- Nâng cao kỹ năng và trình độ nghiên cứu khoa học của giảng viên, nghiên cứu sinh, học viên và sinh viên tham gia nghiên cứu đề tài.

- Giá trị gia tăng của đề tài là đóng góp các tri thức mới vào lĩnh vực nghiên cứu khoa học chuyên sâu về DNSN.

- Nâng cao kỹ năng và nhận thức của người dân, doanh nghiệp, nhà nghiên cứu và các tổ chức kinh tế xã hội về vai trò của DNSN trong nền kinh tế nói chung, đối với DBSCL và Việt Nam nói riêng.

- Kết quả của đề tài là nguồn trích dẫn quan trọng đối với các nghiên cứu về DNSN trong và ngoài nước đồng thời là tiền đề để phát triển các nghiên cứu tiếp theo trong tương lai tùy vào đặc điểm của từng vùng, miền, tỉnh thành trong cả nước.

18.3. Đối với phát triển kinh tế-xã hội

- Kết quả đề tài là cơ sở khoa học để chính quyền các địa phương xem xét và đánh giá hiệu quả kinh tế và xã hội của cộng đồng DNSN trên địa bàn DBSCL. Kết quả nghiên cứu DNSN còn là cơ sở dữ liệu thực tế để giúp cho các nhóm có liên quan như nhà khoa học, nhà chính sách từ cấp tỉnh đến địa phương phát triển những ý tưởng hỗ trợ kịp lúc doanh nghiệp khi gặp khó khăn.

- Kết quả nghiên cứu giúp khai quật hiện trạng các DNSN tại DBSCL: theo ngành, nghề, hoặc theo vùng sinh thái, ... và đóng góp của loại hình doanh nghiệp này đối với kinh tế địa phương. Kết quả phân tích sẽ giúp nhận định được những khó khăn, trở ngại mà các DNSN này đang gặp phải, là thông tin quan trọng cho các tổ chức ban ngành liên quan đến xúc tiến thương mại, hỗ trợ tài chính-tín dụng, nâng cao năng lực, bảo vệ môi trường, kỹ thuật sản xuất,... để có những biện pháp hoặc chiến lược hỗ trợ đáp ứng.

- Từ kết quả thực nghiệm, xây dựng các chiến lược dài hạn và ngắn hạn cho việc phát triển các

DNSN trong tương lai.

18.4. Đối với tổ chức chủ trì và các cơ sở ứng dụng kết quả nghiên cứu

- Đề tài nghiên cứu sẽ tăng thêm lượng kiến thức trong mỗi thành viên tham gia nghiên cứu
- Đề tài nghiên cứu sẽ là cơ sở dữ liệu giúp cho các thành viên tham gia nghiên cứu trong tương lai có thể phát triển sáng tạo cũng như các hoạt động tư vấn và phát triển kinh tế-xã hội tại địa phương.
- Đề tài nghiên cứu sẽ là cơ sở dữ liệu giúp cho tổ chức chủ trì có thể phát triển những nghiên cứu tiếp theo, hỗ trợ tư vấn các DNSN về kết nối thị trường, kết nối tín dụng và các hoạt động khác liên quan.

19. KINH PHÍ THỰC HIỆN ĐỀ TÀI VÀ NGUỒN KINH PHÍ

Kinh phí thực hiện đề tài: 300.000.000 đồng

Trong đó:

- Ngân sách Nhà nước: 210.000.000 đồng (Hai trăm mươi triệu đồng)
- Nguồn khác: 90.000.000 đồng (Chín mươi triệu đồng)

Số thứ tự	<u>Khoản chi, nội dung chi</u>	<u>Tổng kinh phí</u>	<u>Tỷ trọng</u>	<u>Nguồn kinh phí</u>		<u>Ghi chú</u>
				<u>Kinh phí từ NSNN</u>	<u>Các nguồn khác</u>	
1.	Chi tiền công lao động trực tiếp	184.731.000	61,6%	184.731.000	0	
2.	Chi mua vật tư, nguyên, nhiên, vật liệu	0				
3.	Chi sửa chữa, mua sắm tài sản cố định	0				
4.	Chi hội thảo khoa học, công tác phí	7.200.000	2,4%	2.200.000	5.000.000	

m2

5.	Chi trả dịch vụ thuê ngoài phục vụ hoạt động nghiên cứu	0				
6.	Chi điều tra, khảo sát thu thập số liệu	81.000.000	27,0%	1.000.000	80.000.000	
7.	Chi văn phòng, phẩm, thông tin liên lạc, in ấn	5.819.000	1,9%	5.819.000	0	
8.	Chi họp hội đồng đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở	6.250.000	2,1%	6.250.000	0	
9.	Chi quản lý chung	15.000.000	5,0%	10.500.000	4.500.000	
10.	Chi khác	0				
	Tổng cộng	300.000.000	100%	210.000.000	90.000.000	

(Dự toán chi tiết các mục chi kèm theo và xác nhận của cơ quan chủ trì).



Ngày 25 tháng 02 năm 2019
Chủ nhiệm đề tài

Lê Long Hậu

Ngày 10 tháng 4 năm 2019
Cơ quan chủ quản duyệt
TL. BỘ TRƯỞNG BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ VÀ MÔI TRƯỜNG



PHÓ VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VÀ MT

Nguyễn Hoàng Lan

Phụ lục

GIẢI TRÌNH CHI TIẾT CÁC MỤC CHI

Mục 1: Công lao động trực tiếp tham gia thực hiện đê tài:

Số TT	Nội dung công việc	Họ và tên người thực hiện	Chức danh thực hiện nhiệm vụ KH&CN	Hệ số tiền công theo ngày	Số ngày công	Lương cơ sở (đồng)	Tổng tiền công (đồng)	Từ NSNN	Nguồn khác
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8) = (5)x(6)x(7)	(9)	(10)
1	Nghiên cứu tổng quan đê tài						9.243.500	9.243.500	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	9	1.390.000	6.880.500	6.880.500		
	Nguyễn Phương Thảo	Thư ký khoa học	0,34	5	1.390.000	2.363.000	2.363.000		
2	<u>Nội dung 1:</u> Cờ sở lý luận về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ						19.029.100	19.029.100	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	15	1.390.000	11.467.500	11.467.500		
	Vuong Quốc Duy	Thành viên chính	0,34	8	1.390.000	3.780.800	3.780.800		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	8	1.390.000	3.780.800	3.780.800		
3	<u>Nội dung 2:</u> Thực trạng về hiệu quả và phương thức hoạt động của DNSN trên địa bàn ĐBSCL						52.236.200	52.236.200	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	28	1.390.000	21.406.000	21.406.000		
	Thái Văn Đại	Thành viên chính	0,34	8	1.390.000	3.780.800	3.780.800		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	9	1.390.000	4.253.400	4.253.400		

Số TT	Nội dung công việc	Họ và tên người thực hiện	Chức danh thực hiện nhiệm vụ KH&CN	Hệ số tiền công theo ngày	Số ngày công	Lương cơ sở (đồng)	Tổng tiền công (đồng)	Nguồn kinh phí	
								Từ NSNN	Nguồn khác
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8) = (5)x(6)x(7)	(9)	(10)
	Phạm Phát Tiến	Thành viên		0,18	18	1.390.000	4.503.600	4.503.600	
	Nguyễn Xuân Thuân	Thành viên		0,18	18	1.390.000	4.503.600	4.503.600	
	Bùi Lê Thái Hạnh	Thành viên		0,18	18	1.390.000	4.503.600	4.503.600	
	Trần Bá Trí	Thành viên		0,18	16	1.390.000	4.003.200	4.003.200	
	Vương Quốc Duy	Thành viên chính		0,34	8	1.390.000	3.780.800	3.780.800	
	Lê Biểu Minh Quân	Thành viên		0,18	6	1.390.000	1.501.200	1.501.200	
<u>4</u>	<u>Nội dung 3:</u> Hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các DNSN tại ĐBSCL						29.982.300	29.982.300	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	15	1.390.000	11.467.500	11.467.500		
	Vương Quốc Duy	Thành viên chính	0,34	9	1.390.000	4.253.400	4.253.400		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	9	1.390.000	4.253.400	4.253.400		
	Thái Văn Đại	Thành viên chính	0,34	9	1.390.000	4.253.400	4.253.400		
	Trần Bá Trí	Thành viên	0,18	18	1.390.000	4.503.600	4.503.600		
	Lê Biểu Minh Quân	Thành viên	0,18	5	1.390.000	1.251.000	1.251.000		
<u>5</u>	<u>Nội dung 4:</u> Thuận lợi, khó khăn, cơ						25.381.400	25.381.400	

Số TT	Nội dung công việc	Họ và tên người thực hiện	Chức danh thực hiện nhiệm vụ KH&CN	Hệ số tiền công theo ngày	Số ngày công	Lương cơ sở (đồng)	Tổng tiền công (đồng)	Nguồn kinh phí	
								Từ NSNN	Nguồn khác
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=(5)x(6)x(7)	(9)	(10)
6	hội, thách thức và quan điểm của các bên liên quan đối với các DNSN trên địa bàn DBSCL								
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	18	1.390.000	13.761.000	13.761.000		
	Thái Văn Đại	Thành viên chính	0,34	9	1.390.000	4.253.400	4.253.400		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	7	1.390.000	3.308.200	3.308.200		
	Vuong Quốc Duy	Thành viên chính	0,34	7	1.390.000	3.308.200	3.308.200		
	Lê Bình Minh Quân	Thành viên	0,18	3	1.390.000	750.600	750.600		
	<u>Nội dung 5:</u> Các giải pháp nhằm hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN trên địa bàn các tỉnh DBSCL						28.661.800	28.661.800	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	20	1.390.000	15.290.000	15.290.000		
	Vuong Quốc Duy	Thành viên chính	0,34	7	1.390.000	3.308.200	3.308.200		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	7	1.390.000	3.308.200	3.308.200		
	Bùi Lê Thái Hạnh	Thành viên	0,18	14	1.390.000	3.502.800	3.502.800		
	Nguyễn Xuân Thuận	Thành viên	0,18	13	1.390.000	3.252.600	3.252.600		

Số TT	Nội dung công việc	Họ và tên người thực hiện	Chức danh thực hiện nhiệm vụ KH&CN	Hệ số tiền công theo ngày	Số ngày công	Lương cơ sở (đồng)	Nguồn kinh phí		
							Từ NSNN	Nguồn khác	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8) = (5)x(6)x(7)	(9)	(10)
7	Viết báo cáo tóm kết và nghiệm thu đê tài						20.196.700	20.196.700	
	Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đê tài	0,55	19	1.390.000	14.525.500	14.525.500		
	Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	6	1.390.000	2.835.600	2.835.600		
	Nguyễn Phương Thảo	Thư ký khoa học	0,34	6	1.390.000	2.835.600	2.835.600		
	Tổng cộng					184.731.000	184.731.000	0	

* Bảng tổng hợp tiền công lao động

Số TT	Họ và tên người thực hiện	Chức danh thực hiện nhiệm vụ KH&CN	Hệ số tiền công theo ngày	Số ngày công	Lương cơ sở (đồng)	Tổng tiền công (đồng)	Nguồn kinh phí Từ NSNN Nguồn khác
1	TS. Lê Long Hậu	Chủ nhiệm đề tài	0,55	124	1.390.000	94.798.000	94.798.000
2	TS. Lê Tân Nghiêm	Thành viên chính	0,34	46	1.390.000	21.739.600	21.739.600
3	PGS. TS. Vương Quốc Duy	Thành viên chính	0,34	39	1.390.000	18.431.400	18.431.400
4	ThS. Thái Văn Đại	Thành viên chính	0,34	26	1.390.000	12.287.600	12.287.600
5	CN. Lê Bửu Minh Quân (HVCH)	Thành viên	0,18	14	1.390.000	3.502.800	3.502.800
6	ThS. Trần Bá Trí	Thành viên	0,18	34	1.390.000	8.506.800	8.506.800
7	ThS. Bùi Lê Thái Hạnh	Thành viên	0,18	32	1.390.000	8.006.400	8.006.400
8	ThS. Phạm Phát Tiến	Thành viên	0,18	18	1.390.000	4.503.600	4.503.600
9	ThS. Nguyễn Xuân Thuần	Thành viên	0,18	31	1.390.000	7.756.200	7.756.200
10	Nguyễn Phương Thảo	Thư ký khoa học	0,34	11	1.390.000	5.198.600	5.198.600
	Tổng cộng					184.731.000	184.731.000
							0

Mục 4. Chi hội thảo, công tác phí

Số TT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Tổng kinh phí (đồng)	Nguồn kinh phí	
						Từ ngân sách nhà nước	Nguồn khác
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Hội thảo				7.200.000	2.200.000	5.000.000
1.1	Người chủ trì	Buổi hội thảo	01	900.000	900.000	900.000	
1.2	Thư ký Hội thảo	Buổi hội thảo	01	300.000	300.000	300.000	
1.3	Báo cáo viên trình bày tại Hội thảo	Báo cáo	03	1.000.000	3.000.000	1.000.000	2.000.000
1.4	Thành viên tham gia Hội thảo	Buổi hội thảo	20	150.000	3.000.000	0	3.000.000

Mục 6. Chi điều tra, khảo sát thu thập số liệu

Số TT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Tổng kinh phí (đồng)	Nguồn kinh phí	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	Từ ngân sách nhà nước	Nguồn khác
1	Điều tra, khảo sát thu thập số liệu (nội dung điều tra khảo sát, số ngày, số người, công tác phí...)				81.000.000	1.000.000	80.000.000
1.1	Lập mẫu phiếu điều tra (trên 30 chỉ tiêu)	Mẫu	01	1.000.000	1.000.000	1.000.000	
1.2	Thuê điều tra viên thu thập số liệu sơ cấp (10 người * 80 ngày)	Ngày	800	100.000	80.000.000	0	80.000.000

Mục 7. Chi văn phòng phẩm, thông tin liên lạc, in ấn:

Số TT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Tổng kinh phí (đồng)	Nguồn kinh phí	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	Từ ngân sách nhà nước	Nguồn khác
1	Văn phòng phẩm (viết, mục, giấy A4, bìa sơ mi, ...)	cái	5	100.000	500.000	500.000	
2	Thông tin liên lạc (thẻ điện thoại)	quyên	20	100.000	2.000.000	2.000.000	
	Tổng cộng				5.819.000	5.819.000	0

Mục 8. Chi hợp đồng đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở:

Số TT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Tổng kinh phí (đồng)	Nguồn kinh phí	
						Từ ngân sách nhà nước	Nguồn khác

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Đánh giá, nghiệm thu đề tài cấp cơ sở				6.250.000		6.250.000
1.1	Chủ tịch	Người	1	750.000	750.000	750.000	750.000
1.2	Thành viên Hội đồng	Người	6	500.000	3.000.000	3.000.000	
1.3	Thư ký hành chính	Người	1	150.000	150.000	150.000	
1.4	Đại biểu dự	Người	4	100.000	400.000	400.000	
1.5	Nhận xét đánh giá của ủy viên Hội đồng	Phiếu nhận xét	5	250.000	1.250.000	1.250.000	
1.6	Nhận xét đánh giá của ủy viên phản biện	Phiếu nhận xét	2	350.000	700.000	700.000	

Mục 9. Chi quản lý chung: 5% x 210.000.000 đ = 10.500.000 đồng.

Mục 10. Chi khác: 0 đồng.

Ngày tháng năm 2019
TỔ CHỨC CHỦ TRÌ



Ngày 02 tháng 02 năm 2019
CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI

Lê Long Hậu

TIỀM LỰC KHOA HỌC CỦA TỔ CHỨC, CÁ NHÂN
 (Kèm theo Thuyết minh đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ)

A. Thông tin về chủ nhiệm và các thành viên tham gia nghiên cứu đề tài:

1. Chủ nhiệm đề tài: TS. Lê Long Hậu

1.1. Các hướng nghiên cứu khoa học chủ yếu:

- Nghiên cứu về thị trường chứng khoán: vai trò của thị trường chứng khoán trong nền kinh tế, sự vận hành của thị trường, định giá chứng khoán và đầu tư chứng khoán.
- Nghiên cứu về ngân hàng và các định chế tài chính: vốn tín dụng, hoạt động kinh doanh, hiệu quả và quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng và các định chế tài chính nói chung.
- Nghiên cứu về tài chính doanh nghiệp: vốn và đầu tư của doanh nghiệp.

1.2. Kết quả nghiên cứu khoa học trong 5 năm gần đây:

* *Chủ nhiệm hoặc tham gia chương trình, đề tài khoa học và công nghệ đã nghiệm thu:*

TT	Tên CT, ĐT	CN	TG	Mã số và cấp quản lý	Thời gian thực hiện	Ngày nghiệm thu	Kết quả
1	Phân tích độ thỏa mãn đối với dịch vụ ATM trên địa bàn thành phố Cần Thơ và các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi rút tiền qua máy ATM của người dân quận Ninh Kiều – Thành phố Cần Thơ	X		T2010-09 Cấp cơ sở (ĐHCT)	2010-2011	29-04-2011	Khá
2	Ảnh hưởng của việc quản lý ngân quỹ cá nhân đến kết quả học tập của sinh viên trường đại học Cần Thơ	X		T2015-50 Cấp cơ sở (ĐHCT)	2015-2016	16-06-2016	Khá
3	Giải pháp phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp tại thành phố Cần Thơ.		X	T2011-56 Cấp cơ sở (ĐHCT)	2011	26/12/2011	Khá
4	Phân tích hiệu quả quy mô và hiệu quả kỹ thuật của các hợp tác xã, tổ hợp tác các nghề thủ công truyền thống tại các làng nghề tinh trà vinh		X	T2011-01 Cấp cơ sở (ĐHCT)	2011	26/12/2011	Khá
5	Nâng cao chất lượng dịch vụ công viên trên địa bàn quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ		X	DP2014-07-22 Cấp cơ sở	2014-2016	05/01/2016	Xuất sắc

* Công trình khoa học đã công bố (chỉ nêu tối đa 5 công trình tiêu biểu nhất):

Số thứ tự	Tên công trình khoa học (Bài báo đăng tạp chí)	Tác giả/Đồng tác giả	Địa chỉ công bố	Năm công bố
1.	Determinants Of Household Access To Formal Credit In The Rural Areas Of The Mekong Delta, Vietnam	Đồng tác giả	African and Asian Studies	2012
2.	Do Stocks Hedge Inflation? Vietnamese and Thai Evidence	Tác giả	International Research Journal of Applied Finance	2013
3.	Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại Việt Nam	Tác giả	Công nghệ ngân hàng	2016
4.	Quyết định tham gia bảo hiểm nhân thọ của cá nhân: Vai trò của thái độ đối với rủi ro và kiến thức tài chính	Tác giả	Khoa học thương mại	2017
5.	The Inflation-Hedging Characteristics of Vietnamese Securitized Real Estates	Tác giả	The International Journal Of Engineering And Science	2017

1.3. Kết quả đào tạo trong 5 năm gần đây:

- Hướng dẫn thạc sĩ, tiến sĩ:

TT	Họ tên NCS hoặc HV	Đối tượng		Trách nhiệm		Thời gian hướng dẫn	Cơ sở đào tạo	Năm đã bảo vệ
		NCS	HV	Chính	Phụ			
1.	Trần Phương Hiền		X	X		2014-2015	Trường Đại học Cần Thơ	2015
2.	Phạm Xuân Quỳnh		X	X		2015-2016	Trường Đại học Cần Thơ	2016
3.	Nguyễn Ái Nhi		X	X		2015-2016	Trường Đại học Cần Thơ	2016
4.	Nguyễn Kim Tùng		X	X		2015-2016	Trường Đại học Cần Thơ	2016
5.	Trần Thị Mỹ Hân		X	X		2016-2017	Trường Đại học Cần Thơ	2017
6.	Huỳnh Minh Thông		X	X		2016-2017	Trường Đại học Cần Thơ	2017
7.	Ngô Thị Bửu Huyên		X	X		2016-2017	Trường Đại học Cần Thơ	2017
8.	Quách Nguyễn Thanh Vy		X	X		2015-2017	Trường Đại học Cần Thơ	2017

- Biên soạn sách phục vụ đào tạo đại học và sau đại học:

T T	Tên sách	Loại sách	Nhà xuất bản và năm	Số tác giả	Viết một mình	Thâm định, xác nhận sử	ISBN (nếu có)
--------	----------	--------------	------------------------	---------------	------------------	---------------------------	------------------

		xuất bản		hoặc chủ biên, phản biên soạn	dụng của CSGDDH	
1	Thị trường chứng khoán	GT	NXB ĐHCT (2011)	5	Chương 6 (145-181)	Xác nhận sử dụng của CSGDDH
2	Quản trị rủi ro tài chính	GT	NXB ĐHCT (2016)	5	Chương 3 (60-93) Chương 5 (124-146)	Xác nhận sử dụng của CSGDDH
3	Quản trị rủi ro tài chính nâng cao	TK	NXB ĐHCT (2017)	2	Chủ biên, Chương 1 (1-43) Chương 6, 7, 8 và 9 (118-161)	Xác nhận sử dụng của CSGDDH

2. Các thành viên tham gia nghiên cứu (*mỗi thành viên chỉ nêu tối đa 3 công trình tiêu biểu nhất*):

Số thứ tự	Tên công trình khoa học (Bài báo đăng tạp chí)	Tác giả/Đồng tác giả	Địa chỉ công bố	Năm công bố
TS. Phan Anh Tú				
1.	The Impact of Personal Relationships on Bribery Incidence in Transition Economies	Đồng tác giả	European Management Review	2015
2.	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi sự doanh nghiệp – trường hợp sinh viên Khoa kinh tế - QTKD Trường ĐHCT	Đồng tác giả	Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. ISSN: 1859-2333	2015
3.	Entrepreneurial characteristics and private firm performance in the Mekong River Delta	Đồng tác giả	Can Tho University Journal of Science Can Tho University. ISSN: 1859-2333	2016
PGS. TS Vương Quốc Duy				
4.	“Determinants Of Household Access To Formal Credit In The Rural Areas Of The Mekong Delta, Vietnam”	Tác giả	African and Asian Studies	2012
5.	Impact of access to credit on multidimension poverty indicators of households in Mekong Delta of Vietnam	Tác giả	Australian Journal of Basic and Applied Sciences	2015
6.	Determinants of Households' Expenditure in Chau Thanh A	Tác giả	Journal of Current Research in Science	2016

	district, Hau Giang Province			
TS. Lê Tân Nghiêm				
7.	Do Vietnamese State-owned Firms Face Finance Constraints?	Đồng tác giả	Hochiminh Open Univerisity Journal of Science	
8.	The relationship among Vietnam stock market index and macro economics factors	Đồng tác giả	Journal of Integration and Development	2016
9.	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của DNTN ở Kiên Gian	Đồng tác giả	Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. ISSN: 1859-2333	2008

Xác nhận của tổ chức chủ trì



Ngày tháng 02 năm 2019
Chủ nhiệm đề tài

Lê Long Hậu

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ
TRUNG TÂM ĐÀO TẠO, NGHIÊN CỨU
VÀ TƯ VẤN KINH TẾ (CENTREC)

Số: 03/CV.2018/TTTVKT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Cần Thơ, ngày 10 tháng 10 năm 2018

XÁC NHẬN
ỨNG DỤNG SẢN PHẨM NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

Kính gửi: Ban giám hiệu Trường Đại học Cần Thơ

Trung tâm Đào tạo, Nghiên cứu và Tư vấn Kinh tế (CENTREC), Trường Đại học Cần Thơ xác nhận sử dụng sản phẩm ứng dụng từ hoạt động nghiên cứu khoa học:

- Đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long", do TS. Lê Long Hậu chủ nhiệm thực hiện năm 2019.
- Sản phẩm: Các báo cáo về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở vùng Đồng Bằng Sông Cửu Long

Trung tâm Đào tạo, Nghiên cứu và Tư vấn Kinh tế sẽ ứng dụng những sản phẩm này vào các hoạt động đào tạo, tư vấn và nghiên cứu của đơn vị.



Trần Bá Trí

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ
TRUNG TÂM ĐÀO TẠO, NGHIÊN CỨU
VÀ TƯ VẤN KINH TẾ (CENTREC)

Số: 05 /CV.2018/TTTVKT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Cần Thơ, ngày 10 tháng 10 năm 2018

CAM KẾT

ĐỒI ỨNG KINH PHÍ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

Kính gửi: Ban giám hiệu Trường Đại học Cần Thơ.

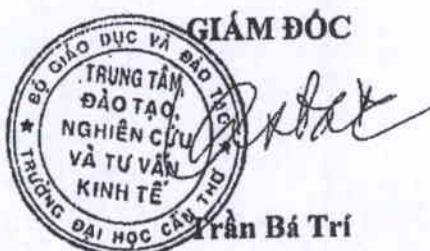
Theo đề xuất phối hợp nghiên cứu khoa học của TS. Lê Long Hậu (MSVC: 1753), phó Trưởng Bộ môn Tài chính Ngân hàng, khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ đối với đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ năm 2019. Cụ thể:

- Đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở Đồng Bằng Sông Cửu Long
- Tổng kinh phí dự toán thực hiện: 300.000.000 đồng (Ba trăm triệu đồng).

Trung tâm Đào tạo, Nghiên cứu và Tư vấn Kinh tế xin cam kết đối ứng 30% tổng kinh phí dự toán của đề tài này, tương ứng với 90.000.000 đồng (Chín mươi triệu đồng).

Trung tâm sẽ nghiêm túc thực hiện cam kết này nhằm đảm bảo thực hiện thành công đề tài nghiên cứu khoa học nêu trên.

Trân trọng,



CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐÀO TẠO CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
HBC Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 07/CV.2018/CVD

Cần Thơ, ngày 10 tháng 10 năm 2018

XÁC NHẬN
PHỐI HỢP THỰC HIỆN NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

Kính gửi: Ban giám hiệu Trường Đại học Cần Thơ

Công ty cổ phần tư vấn đào tạo HBC xác nhận phối hợp thực hiện hoạt động nghiên cứu khoa học:

- Đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đồng bằng sông Cửu Long", do TS. Lê Long Hậu chủ nhiệm thực hiện năm 2019.
- Hoạt động phối hợp: Thu thập số liệu của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở vùng Đồng Bằng Sông Cửu Long

Công ty cổ phần tư vấn đào tạo cam kết sẽ phối hợp nghiêm túc để hoàn thành đề tài nghiên cứu này.



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Cần Thơ, ngày 03 tháng 01 năm 2019

**HỢP ĐỒNG THỰC HIỆN ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CẤP BỘ CỦA BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

Số: 03/ĐTB-2019

Loại hợp đồng: trọn gói.

Căn cứ Bộ luật dân sự của nước Cộng hòa Xã hội Chủ Nghĩa Việt Nam số 91/2015/QH13 ngày 24 tháng 11 năm 2015;

Căn cứ Luật Khoa học và Công nghệ ngày 18 tháng 6 năm 2013;

Căn cứ Thông tư số 27/2015/TTLT-BKHCN-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2015 Quy định khoán chi thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ sử dụng ngân sách nhà nước;

Căn cứ Thông tư số 11/2016/TT-BGDĐT ngày 11 tháng 4 năm 2016 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo Ban hành quy định về quản lý đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ của Bộ Giáo dục và Đào tạo;

Căn cứ Quyết định số 5652/QĐ-BGDĐT ngày 28 tháng 12 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc phê duyệt Danh mục đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ đặt hàng thực hiện từ năm 2019;

CHÚNG TÔI GỒM:

1. Bên đặt hàng (Bên A): Tổ chức chủ trì đề tài (thừa ủy quyền của Bộ Giáo dục và Đào tạo): Trường Đại học Cần Thơ

- Ông: Hà Thanh Toàn
- Chức vụ: Hiệu trưởng, làm đại diện
- Địa chỉ: Khu II đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0918027143 Email: httoan@ctu.edu.vn
- Số tài khoản: 9527.1.1055506
- Tại: Kho Bạc Nhà Nước Cần Thơ

2. Bên nhận đặt hàng (Bên B): Chủ nhiệm đề tài

- Ông: Lê Long Hậu
 - Địa chỉ: Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ, Khu II đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
 - Điện thoại: 0907919197 Email: llhau@ctu.edu.vn
 - Số tài khoản: 0111000127718
 - Tại: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ

Cùng thoả thuận và thống nhất ký kết Hợp đồng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ (sau đây gọi tắt là Hợp đồng) với các điều khoản sau:

Điều 1. Đặt hàng và nhận đặt hàng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Bên A đặt hàng và Bên B nhận đặt hàng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Mã số: B2019-TCT-03 (sau đây gọi là đề tài) theo các nội dung trong Thuyết minh đề tài đã được phê duyệt (sau đây gọi tắt là Thuyết minh).

Điều 2. Thời gian thực hiện Hợp đồng

Thời gian thực hiện đề tài là 24 tháng, từ tháng 01 năm 2019 đến tháng 12 năm 2020.

Điều 3. Kinh phí thực hiện đề tài cấp từ ngân sách nhà nước

Tổng kinh phí thực hiện đề tài là: 300.000.000 đồng (Ba trăm triệu đồng) trong đó:

- Ngân sách nhà nước: 210.000.000 đồng (Hai trăm mươi triệu đồng).

- Nguồn khác: 90.000.000 đồng (Chín mươi triệu đồng) (Kinh phí do tổ chức, cá nhân chi trả).

Bên A cấp cho bên B số tiền là: 210.000.000 đồng (Hai trăm mươi triệu đồng).

Tạm ứng kinh phí lần đầu theo quy định tại hợp đồng đã ký kết không vượt quá 50% tổng dự toán kinh phí thực hiện nhiệm vụ được duyệt và trong phạm vi dự toán được cấp, đợt tiếp theo theo tiến độ thực hiện. Hoàn tạm ứng tối thiểu 50% số tiền đã tạm ứng mới tiếp tục tạm ứng lần tiếp theo.

Thanh toán tối đa 4 lần trong thời gian thực hiện hợp đồng.

Từng lần kèm theo Bảng kê khái lượng công việc đã thực hiện thực tế giữa Bên A và Bên B.

Điều 4. Quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Quyền và nghĩa vụ của Bên A

a) Cung cấp các thông tin cần thiết cho việc triển khai, thực hiện Hợp đồng;

b) Bố trí cho Bên B số kinh phí từ ngân sách nhà nước quy định tại Điều 3 Hợp đồng này theo tiến độ kế hoạch, tương ứng với các nội dung nghiên cứu được phê duyệt;

c) Tổ chức phê duyệt kế hoạch đấu thầu, mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và dịch vụ của đề tài bằng kinh phí do Bên A cấp (nếu có) theo quy định;

d) Trước mỗi đợt cấp kinh phí, trên cơ sở báo cáo tình hình thực hiện đề tài của Bên B, Bên A căn cứ vào sản phẩm, khái lượng công việc đã hoàn thành theo Thuyết minh đề tài cấp tiếp kinh phí thực hiện Hợp đồng. Bên A có quyền thay đổi tiến độ cấp hoặc ngừng cấp kinh phí nếu Bên B không hoàn thành công việc đúng tiến độ, đúng nội dung công việc được giao;

đ) Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất để đánh giá tình hình Bên B thực hiện đề tài theo Thuyết minh;

- e) Kịp thời xem xét, giải quyết theo thẩm quyền hoặc trình cấp có thẩm quyền giải quyết kiến nghị, đề xuất của Bên B về điều chỉnh nội dung chuyên môn, kinh phí và các vấn đề phát sinh khác trong quá trình thực hiện đề tài ;
- g) Tổ chức đánh giá, nghiệm thu kết quả thực hiện đề tài của Bên B theo các yêu cầu, chỉ tiêu trong Thuyết minh;
- h) Có trách nhiệm cùng Bên B tiến hành thanh lý Hợp đồng theo quy định hiện hành;
- i) Phối hợp cùng Bên B xử lý tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài sử dụng ngân sách nhà nước (nếu có) theo quy định của pháp luật;
- k) Tiếp nhận kết quả thực hiện đề tài, bàn giao kết quả thực hiện đề tài cho tổ chức đề xuất đặt hàng hoặc tổ chức triển khai ứng dụng sau khi được nghiệm thu;
- l) Có trách nhiệm hướng dẫn việc trả thù lao cho tác giả nếu có lợi nhuận thu được từ việc ứng dụng kết quả của đề tài và thông báo cho tác giả việc bàn giao kết quả thực hiện đề tài (nếu có);
- m) Ủy quyền cho Bên B tiến hành đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đối với kết quả thực hiện đề tài (nếu có) theo quy định hiện hành;
- n) Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật Khoa học và Công nghệ và các văn bản liên quan.

2. Quyền và nghĩa vụ của Bên B

- a) Tổ chức triển khai đầy đủ các nội dung nghiên cứu của đề tài đáp ứng các yêu cầu chất lượng, tiến độ và chi tiêu theo Thuyết minh;
- b) Cam kết thực hiện và bàn giao sản phẩm cuối cùng đáp ứng đầy đủ các tiêu chí đã được phê duyệt;
- c) Được quyền tự chủ, tự quyết định việc sử dụng phần kinh phí để thực hiện đề tài theo dự toán kinh phí đề tài;
- d) Yêu cầu Bên A cung cấp thông tin cần thiết để triển khai thực hiện Hợp đồng;
- d) Kiến nghị, đề xuất điều chỉnh các nội dung chuyên môn, kinh phí và thời hạn thực hiện Hợp đồng khi cần thiết;
- e) Yêu cầu Bên A cấp đủ kinh phí theo đúng tiến độ quy định trong Hợp đồng khi hoàn thành đầy đủ nội dung công việc theo tiến độ cam kết. Đảm bảo huy động đủ nguồn kinh phí khác theo cam kết. Sử dụng kinh phí đúng mục đích, đúng chế độ hiện hành và có hiệu quả;
- g) Xây dựng kế hoạch đấu thầu mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và dịch vụ của đề tài bằng kinh phí do Bên A cấp (nếu có) để gửi Bên A phê duyệt và thực hiện mua sắm theo quy định của pháp luật;

h) Chấp hành các quy định pháp luật trong quá trình thực hiện Hợp đồng. Tạo điều kiện thuận lợi và cung cấp đầy đủ thông tin cho các cơ quan quản lý trong việc giám sát, kiểm tra, thanh tra đối với đề tài theo quy định của pháp luật;

i) Thực hiện việc tự đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở theo quy định hiện hành khi kết thúc đề tài. Sau khi đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở hoàn chỉnh lại hồ sơ theo kết luận của Hội đồng đánh giá cấp cơ sở, Bên B có trách nhiệm chuyển cho Bên A các hồ sơ để Bên A tiến hành việc đánh giá, nghiệm thu theo quy định;

k) Có trách nhiệm quản lý tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài sử dụng ngân sách nhà nước (nếu có). Chủ nhiệm đề tài có trách nhiệm bàn giao tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài cho cơ quan chủ trì đề tài để quản lý và sử dụng;

l) Có trách nhiệm cùng Bên A tiến hành thanh lý Hợp đồng theo quy định;

m) Thực hiện việc đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo uỷ quyền của Bên A đối với kết quả nghiên cứu (nếu có);

n) Chủ nhiệm đề tài giao nộp kết quả thực hiện đề tài cho bộ phận lưu giữ thông tin của cơ quan chủ trì đề tài. Cơ quan chủ trì đề tài xác nhận việc giao nộp kết quả thực hiện đề tài cho chủ nhiệm đề tài;

o) Công bố kết quả thực hiện đề tài theo quy định hiện hành;

p) Chủ nhiệm đề tài cùng với các cá nhân trực tiếp sáng tạo ra kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ được đứng tên tác giả trong đề tài và hưởng quyền tác giả bao gồm cả các lợi ích thu được (nếu có) từ việc khai thác thương mại các kết quả thực hiện đề tài theo quy định pháp luật và các thỏa thuận khác (nếu có);

q) Có trách nhiệm trực tiếp hoặc tham gia triển khai ứng dụng kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ theo yêu cầu của Bên A hoặc tổ chức, cá nhân được Bên A giao quyền sở hữu, sử dụng kết quả thực hiện đề tài;

r) Thực hiện bảo mật các kết quả thực hiện đề tài theo quy định về bảo vệ bí mật của nhà nước;

s) Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định Luật Khoa học và Công nghệ và các văn bản liên quan.

Điều 5. Chấm dứt Hợp đồng

Hợp đồng này chấm dứt trong các trường hợp sau:

1. Đề tài đã kết thúc và được nghiệm thu.
2. Bên B bị chấm dứt hợp đồng thực hiện đề tài khi có đề nghị thanh lý Hợp đồng của Hội đồng thanh lý đề tài cấp bộ.

Điều 6. Xử lý tài chính khi chấm dứt Hợp đồng

1. Đối với đề tài đã kết thúc và được nghiệm thu:

a) Đề tài đã kết thúc và đánh giá nghiệm thu từ mức “Đạt” trở lên thì Bên A thanh toán đầy đủ kinh phí cho Bên B theo quy định tại Hợp đồng này.

b) Đề tài đã kết thúc, nhưng nghiệm thu mức “không đạt” thì Bên B có trách nhiệm hoàn trả toàn bộ số kinh phí ngân sách nhà nước đã cấp nhưng chưa sử dụng. Bên B không phải hoàn trả kinh phí ngân sách nhà nước đã sử dụng cho đề tài nếu do lỗi khách quan (thiên tai, hỏa hoạn, tai nạn và các trường hợp khách quan khác do cơ quan có thẩm quyền phê duyệt nhiệm vụ xem xét quyết định cụ thể) hoặc 30% tổng kinh phí ngân sách nhà đã sử dụng cho đề tài nếu do lỗi chủ quan (trường hợp do nguyên nhân chủ quan và không chứng minh được kinh phí đã sử dụng đúng quy định phải nộp trả 100% kinh phí đã sử dụng).

2. Đối với đề tài chấm dứt khi có căn cứ khẳng định không còn nhu cầu thực hiện:

a) Trường hợp đề tài chấm dứt khi có căn cứ khẳng định không còn nhu cầu thực hiện thì hai bên cùng nhau xác định khởi lượng công việc Bên B đã thực hiện để làm căn cứ thanh toán số kinh phí Bên B đã sử dụng nhằm thực hiện đề tài và thu hồi số kinh phí còn lại đã cấp cho Bên B.

b) Trường hợp hai bên thoả thuận ký Hợp đồng mới để thay thế và kết quả nghiên cứu của Hợp đồng cũ là một bộ phận cấu thành kết quả nghiên cứu của Hợp đồng mới thì số kinh phí đã cấp cho Hợp đồng cũ được tính vào kinh phí cấp cho Hợp đồng mới và được tiếp tục thực hiện với Hợp đồng mới.

3. Đối với Đề tài bị đình chỉ theo quyết định của cơ quan có thẩm quyền hoặc Hợp đồng bị chấm dứt do Bên B không nộp hồ sơ đề đánh giá, nghiệm thu đề tài theo quy định pháp luật thì Bên B có trách nhiệm hoàn trả toàn bộ số kinh phí ngân sách nhà nước đã được cấp nhưng chưa sử dụng. Bên B không phải nộp hoàn trả kinh phí ngân sách nhà nước đã sử dụng cho Đề tài nếu do lỗi khách quan như đã nêu ở Khoản 1 điều này hoặc 30% tổng kinh phí ngân sách nhà đã sử dụng cho Đề tài nếu do lỗi chủ quan (trường hợp do nguyên nhân chủ quan và không chứng minh được kinh phí đã sử dụng đúng quy định phải nộp trả 100% kinh phí đã sử dụng).

4. Đối với Đề tài không hoàn thành do lỗi của Bên A dẫn đến việc chấm dứt Hợp đồng thì Bên B không phải bồi hoàn số kinh phí đã sử dụng để thực hiện Đề tài, nhưng vẫn phải thực hiện việc quyết toán kinh phí theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Xử lý tài sản khi chấm dứt Hợp đồng

1. Khi chấm dứt Hợp đồng, việc xử lý tài sản được mua sắm hoặc được hình thành bằng ngân sách nhà nước cấp cho đề tài được thực hiện theo quy định pháp luật.

2. Các sản phẩm vật chất của Đề tài sử dụng ngân sách nhà nước: nguồn thu khi các sản phẩm này được tiêu thụ trên thị trường sau khi trừ các khoản chi phí cần thiết, hợp lệ, được phân chia theo quy định pháp luật.

Điều 8. Điều khoản chung

1. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, nếu một trong hai bên có yêu cầu sửa đổi, bổ sung nội dung hoặc có căn cứ để chấm dứt thực hiện Hợp đồng thì phải thông báo cho bên kia ít nhất là 15 ngày làm việc trước khi tiến hành sửa đổi, bổ sung hoặc chấm dứt thực hiện Hợp đồng, xác định trách nhiệm của mỗi bên và hình thức xử lý. Các sửa đổi, bổ sung (nếu có) phải lập thành văn bản có đầy đủ chữ ký của các bên và được coi là bộ phận của Hợp đồng và là căn cứ để nghiệm thu kết quả của đề tài.

2. Khi một trong hai bên gặp phải trường hợp bất khả kháng dẫn đến việc không thể hoặc chậm thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận trong Hợp đồng thì có trách nhiệm thông báo cho Bên kia trong 10 ngày làm việc kể từ ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng. Hai bên có trách nhiệm phối hợp xác định nguyên nhân và báo cáo cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

3. Hai bên cam kết thực hiện đúng các quy định của Hợp đồng và có trách nhiệm hợp tác giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện. Bên vi phạm các cam kết trong Hợp đồng phải chịu trách nhiệm theo quy định pháp luật.

4. Mọi tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng do các bên thương lượng hoà giải để giải quyết. Trường hợp không hoà giải được thì một trong hai bên có quyền đưa tranh chấp ra để giải quyết theo quy định của pháp luật.

Điều 9. Hiệu lực của Hợp đồng

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày 15/4/2019. Hợp đồng này được lập thành 05 bản và có giá trị như nhau, Bên A giữ 01 bản, Bên B giữ 04 bản.

BÊN A

(Bên đặt hàng)

Tổ chức chủ trì



BÊN B

(Bên nhận đặt hàng)

Chủ nhiệm đề tài

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Lê Long Hậu".

Lê Long Hậu

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ**

ĐIỀU CHỈNH ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ

1. Tên đề tài: **Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở Đồng Bằng Sông Cửu Long**
2. Mã số đề tài: **B2019-TCT-03**
3. Họ và tên, học vị, chức danh khoa học của chủ nhiệm đề tài: **TS. Lê Long Hậu**
4. Tổ chức chủ trì: Trường Đại học Cần Thơ
5. Nội dung điều chỉnh:

5.1 Điều chỉnh về thời gian thực hiện: gia hạn thêm 06 tháng (đến tháng 06/2021)

Lý do: do ảnh hưởng của dịch COVID-19 nên đã hạn chế khả năng tiếp cận đối tượng khảo sát nhằm thu thập dữ liệu phục vụ cho đề tài nên chưa thể hoàn thiện được nội dung 4 và 5 theo kế hoạch.

5.2 Điều chỉnh về chủ nhiệm đề tài: không

5.3 Điều chỉnh về nội dung của đề tài: không

5.4 Điều chỉnh về tiến độ thực hiện đề tài: không

5.5 Điều chỉnh về sản phẩm đề tài: không

Ngày 09 tháng 11 năm 2020

Ngày 4 tháng 11 năm 2020

Chủ nhiệm đề tài


Lê Long Hậu



Hà Thanh Toàn

Ngày 18 tháng 11 năm 2020

Cơ quan chủ quản duyệt

TL. BỘ TRƯỞNG BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

VŨ VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ VÀ MÔI TRƯỜNG



PHÓ VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VÀ MÔI TRƯỜNG


Nguyễn Hoàng Lan

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Cần Thơ, ngày 04 tháng 01 năm 2021

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG

Số: 01/PL.HĐ-KHCN

- Căn cứ Hợp đồng số 03/DTB-2019 triển khai thực hiện đề tài KH&CN cấp Bộ “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp siêu nhỏ ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Mã số: B2019-TCT-03 đã ký ngày 03 tháng 01 năm 2019;
- Căn cứ Điều chỉnh thuyết minh đề tài Khoa học và công nghệ cấp Bộ đã được phê duyệt ngày 18 tháng 11 năm 2020;
- Căn cứ nhu cầu thực tế 2 bên.

Chúng tôi gồm có:

Bên A: Trường Đại học Cần Thơ

Đại diện: Ông (Bà): **Hà Thành Toàn**, Chức vụ: Hiệu trưởng

Tài khoản: 9527.1.1055506 tại Kho Bạc Nhà nước Cần Thơ

Bên B: Ông (Bà) Chủ nhiệm đề tài: **Lê Long Hậu**

Địa chỉ: Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ, Khu II đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

Tài khoản: 0111000127718

Tại: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ

Cùng thoả thuận và thống nhất ký Phụ lục hợp đồng này thay đổi đối với Hợp đồng triển khai thực hiện đề tài KH&CN cấp Bộ đã ký cụ thể như sau:

Nội dung điều chỉnh: Điều chỉnh thời gian thực hiện đề tài đến tháng 06/2021.

Các điều khoản khác không thay đổi.

Điều khoản chung:

- Quyền và nghĩa vụ của mỗi bên được quy định trong hợp đồng.
- PL HD được lập thành 04 bản, có nội dung và giá trị pháp lý như nhau, bên A giữ 03 bản, bên B giữ 01 bản.
- Phụ lục này là ~~một phần~~ không thể tách rời của Hợp đồng và có giá trị kể từ ngày ký.



Hà Thành Toàn

ĐẠI DIỆN BÊN B
(Chủ nhiệm đề tài)

Lê Long Hậu