

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU

Chương 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH

CỦA DOANH NGHIỆP.....5

1.1.Khai niệm về cạnh tranh, năng lực cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh.....	5
1.1.1. Khai niệm cạnh tranh.....	5
1.1.2. Khai niệm lợi thế cạnh tranh.....	8
1.1.3. Khai niệm năng lực cạnh tranh.....	11
1.1.4. Tầm quan trọng của việc nâng cao năng lực cạnh tranh.....	14
1.2.Những yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	15
1.2.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp	16
1.2.1.1. Trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp.....	16
1.2.1.2. Trình độ lao động trong doanh nghiệp	16
1.2.1.3. Năng lực tài chính của doanh nghiệp	16
1.2.1.4. Khả năng liên kết và hợp tác với doanh nghiệp khác và hội nhập kinh tế quốc tế.....	17
1.2.1.5. Trình độ thiết bị, công nghệ	17
1.2.1.6. Trình độ năng lực marketing	18
1.2.2. Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp.....	18
1.2.2.1. Môi trường vĩ mô	19
1.2.2.2. Môi trường ngành.....	21
1.3.Các tiêu chí để đánh giá năng lực cạnh tranh doanh nghiệp.....	25
1.4.Các công cụ để xây dựng và lựa chọn giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh....	26
1.4.1. Ma trận các yếu tố bên ngoài (EFE)	26
1.4.2. Ma trận hình ảnh cạnh tranh	28
1.4.3. Ma trận các yếu tố nội bộ (IFE)	28
1.4.4. Ma trận điểm mạnh-điểm yếu, cơ hội – nguy cơ (SWOT).....	30

Chương 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH

CỦA CÔNG TY MAP PACIFIC VIỆT NAM

2.1.Tổng quan về ngành thuộc bảo vệ thực vật.	32
2.1.1. Giá trị nhập khẩu thuộc BVTV	34
2.1.2. Tình hình đăng ký thuộc BVTV	35
2.2.Tổng quan về Công ty Map Pacific Việt Nam.....	35
2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển	35

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh trong những năm qua.....	38
2.3.Những yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	40
2.3.1. Phân tích các yếu tố bên trong	40
2.3.1.1. Trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp.....	40
2.3.1.2. Trình độ lao động trong doanh nghiệp	41
2.3.1.3. Năng lực tài chính của doanh nghiệp	41
2.3.1.4. Khả năng liên kết - hợp tác với doanh nghiệp khác và hội nhập kinh tế quốc tế	42
2.3.1.5. Trình độ thiết bị, công nghệ	43
2.3.1.6. Trình độ năng lực marketing.	43
2.3.1.7. Phân tích các hoạt động trong chuỗi giá trị	44
2.3.1.8. Ma trận các yếu tố bên trong (IFE).	57
2.3.2. Tác động từ môi trường bên ngoài	59
2.3.2.1. Phân tích những yếu tố vĩ mô.....	59
2.3.2.2. Phân tích những yếu tố vi mô.....	64
2.3.2.3. Ma trận các yếu tố bên ngoài (EFE).....	73

Chương 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH

TRANH TẠI CÔNG TY MAP PACIFIC VIỆT NAM.....76

3.1.Mục tiêu phát triển của công ty.....	76
3.1.1. Dự báo nhu cầu và sự phát triển ngành thuộc bảo vệ thực vật.....	76
3.1.2. Cơ sở để xây dựng mục tiêu.	77
3.1.2.1. Quan điểm phát triển.	77
3.1.2.2. Định hướng định mục tiêu của Công ty Map Pacific đến năm 2015	78
3.1.3. Mục tiêu đến 2015	79
3.2.Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty Map Pacific Việt nam.	79
3.2.1. Hình thành giải pháp qua phân tích SWOT	79
3.2.2. Một số giải pháp nhằm phát huy điểm mạnh.....	81
3.2.2.1. Giải pháp 1 (S-O): Đẩy mạnh phát triển thị trường trong nước và thị trường nước ngoài.....	81
3.2.2.2. Giải pháp 2 (S-O): Nhanh chóng tăng cường đội ngũ nhân viên bán hàng, nhân viên kỹ thuật để hỗ trợ hệ thống đại lý cấp 2.....	81
3.2.2.3. Giải pháp 3 (S-O): Tăng cường động lực nghiên cứu phát triển sản phẩm mới trong đội ngũ nhân viên.....	82
3.2.2.4. Giải pháp 4 (S-T): Cải thiện hiệu quả hoạt động của bộ phận chăm sóc khách hàng.	83
3.2.2.5. Giải pháp 5 (S-T): Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.	84
3.2.2.6. Giải pháp 6 (S-T): Tái cấu trúc lực lượng của bộ phận giao hàng để nâng cao hiệu quả hoạt động.	86

3.2.3. Một số giải pháp khắc phục điểm yếu	87
3.2.3.1. Giải pháp 1 (W-O): Sản phẩm mới.	87
3.2.3.2. Giải pháp 2 (W-O): Phát triển thương hiệu của MAP.	89
3.2.3.3. Giải pháp 3 (W-T): Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin.	91
3.2.3.4. Giải pháp 4 (W-T): Sử dụng dịch vụ thuê ngoài cho việc đăng ký sản phẩm thuộc BVTV mới.....	93
3.2.4. Một số giải pháp hỗ trợ.....	94
3.2.4.1. Giải pháp 1: Tăng cường bảo vệ môi trường.	94
3.2.4.2. Giải pháp 2: Bổ sung vốn.	95
3.3.KIÊN NGHỊ VỚI NHÀ NƯỚC.....	96
3.3.1. Cấm các hoá chất độc hại vốn đã bị cấm ở Mỹ và Châu âu.	96
3.3.2. Kiểm soát việc thực hiện các ưu đãi cho doanh nghiệp kinh doanh nông dược.	96
KẾT LUẬN	98