

## 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. Khái niệm về cạnh tranh, năng lực cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh.....	5
1.1.1. Khái niệm cạnh tranh.....	5
1.1.2. Khái niệm lợi thế cạnh tranh.....	8
1.1.3. Khái 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 .....32**

2.1. Tổng quan về ngành thuốc bảo vệ thực vật. ....	32
2.1.1. Giá trị nhập khẩu thuốc BVTV .....	34
2.1.2. Tình hình đăng ký thuốc 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
<b>Chương 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH TẠI CÔNG TY MAP PACIFIC VIỆT NAM.....</b>	<b>76</b>
3.1.Mục tiêu phát triển của công ty.....	76
3.1.1. Dự báo nhu cầu và sự phát triển ngành thuốc 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 thuốc BVTM 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.KIẾN 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
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>98</b>