

ĐIỀU KIỆN VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FDI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THÁI NGUYÊN

Nguyễn Tiến Long

Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh - ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

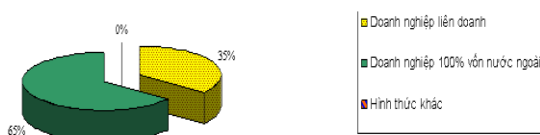
Ngày nay, trong khi kinh doanh mang tính toàn cầu, ngoài phương thức cạnh tranh truyền thống đó là bằng chất lượng và giá cả, đang xuất hiện nhiều phương thức cạnh tranh mới, đó là cạnh tranh bằng cách đi vào chiều sâu tâm lý của người tiêu dùng, bằng các chính sách hậu mãi, cạnh tranh bằng thương hiệu... Vì vậy, tạo nên sự cạnh tranh hết sức gay gắt giữa các quốc gia nói chung và các DN nói riêng ngay trên thị trường nội địa và quốc tế. Hàng nội và hàng ngoại, các DN nội địa và các DN nước ngoài cạnh tranh bình đẳng. Điều này đã gây ra một sức ép cạnh tranh khốc liệt đối với các DN Việt Nam nói chung và các DN FDI của Thái Nguyên nói riêng. Bài viết trên cơ sở đánh giá khả năng cạnh tranh, đưa ra các điều kiện và giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các DN FDI trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên.

Từ khóa:

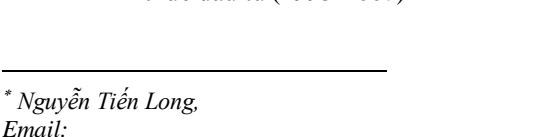
*KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC DN FDI TỈNH THÁI NGUYÊN

Đối với tỉnh Thái Nguyên, tính đến năm 2008, trong số 25 DN FDI hiện đang còn hoạt động với số vốn đăng ký trên 310 triệu USD, FDI chỉ bao gồm có hai trong ba hình thức chủ yếu đó là DN liên doanh và DN 100% vốn nước ngoài (xem *Biểu đồ 01*), với số DN 100% vốn nước ngoài chiếm tỷ lệ lớn (65%). Các hình thức khác như BCC, BTO, BOT, BT... chưa xuất hiện ở Thái Nguyên.

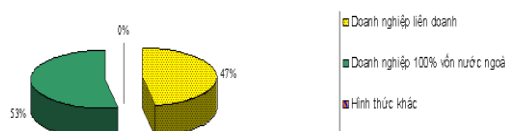
Biểu đồ 1. DN FDI tỉnh Thái Nguyên theo hình thức đầu tư (1993-2007)



Biểu đồ 2. DN FDI tỉnh Thái Nguyên theo hình thức đầu tư (1993-2007)



(căn cứ vào vốn đăng ký)



(Nguồn: *Sơ kế hoạch và đầu tư tỉnh Thái Nguyên, 2007*)

Hình thức đầu tư của Thái Nguyên cho thấy hình thức DN 100% vốn nước ngoài được nhà đầu tư nước ngoài ưa thích hơn, với 65% số DN tương ứng 90% số vốn FDI vào Thái Nguyên được thực hiện theo hình thức này; nhưng nếu xét theo số vốn FDI đăng ký thì tỷ lệ vốn đăng ký theo cả hai hình thức này không có sự chênh lệch lớn với tỷ lệ tương ứng là 47% và 53% (xem *Biểu đồ 02*). Thực trạng khả năng cạnh tranh của các DN FDI tại Thái Nguyên được đánh giá thông qua các chỉ tiêu như (i) vốn (các chỉ tiêu về tài chính) của DN, (ii) hoạt động nghiên cứu thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu, (iii) chiến lược kinh doanh của DN, (iv) năng lực quản lý và điều hành, (v) nguồn nhân lực, (vi) chi phí

* Nguyễn Tiến Long,
Email:

nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D) và (vii) trình độ công nghệ của DN.

Vốn của DN FDI Thái Nguyên

Vốn có ảnh hưởng đến tất cả hoạt động trong DN, do vậy đây là yếu tố quan trọng tạo nên khả năng cạnh tranh của DN. Với vốn ở 25 DN FDI tỉnh Thái Nguyên chỉ khoảng 310 triệu USD, quy mô vốn đăng kí trung bình là 12,4 triệu USD. Tuy nhiên, có những DN FDI chỉ có vốn đăng kí chưa đến 1,5 triệu USD. Như vậy có thể nói, đại đa số các DN FDI tại Thái Nguyên đang hoạt động trong tình trạng không đủ vốn cần thiết, điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường nội địa và quốc tế. Đặc biệt, khi Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO và đang thực hiện các cam kết của

ASEAN/AFTA. Mặt khác, đa số các DN FDI của Thái Nguyên gặp phải tình trạng không đủ vốn cần thiết cho hoạt động, khó khăn với việc tiếp cận với các nguồn vốn, trong khi vốn tồn đọng lớn do tỷ lệ giải ngân các dự án FDI ở Thái Nguyên rất chậm (trung bình chỉ khoảng 16% - đây là tỷ lệ quá thấp so với bình quân cả nước) [7].

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DN FDI Thái Nguyên

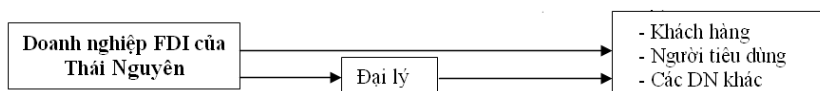
Nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN FDI trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên có những chuyển biến tích cực. Dưới đây là bảng tổng hợp kết quả sản xuất kinh doanh năm 2007 của 8 DN FDI tại Thái Nguyên.[2]

Bảng 1. Tổng hợp kết quả SXKD năm 2007 của một số DN FDI của tỉnh Thái Nguyên (đvt: 1.000 USD)

TT	DN	Doanh thu	Giá trị XNK		Giá trị SXCN
			Nhập khẩu	Xuất khẩu	
1	Natsteel Vina	63.699	7.965		28.063
2	Mani Hanoi	1.993	1.166	1.993	1.833
3	Mani Meinfra	1.462	236	1.462	1.345
4	DN YI JIIN	1.387		1.387	260
6	Cty Wiha VN	941	649	941	866
7	Cty Kao VN	15	85	14	13,7
8	Cty KT&CB KS Núi Pháo				

(Nguồn: Sở Kế hoạch & Đầu tư TN)

Sơ đồ 1. Kênh phân phối sản phẩm của DN FDI Thái Nguyên (kênh trực tiếp).



Bảng 2. Hình thức nghiên cứu thị trường của các DN FDI tỉnh Thái Nguyên

Hình thức nghiên cứu	Số DN	Tỷ lệ (%)
Số DN	25	100
Đi thực tế	3	12.0
Thông qua tài liệu	12	48.0
Tham gia quảng cáo tại hội chợ	4	16.0
Tham gia quảng cáo thông qua thương hiệu	6	24.0

(Nguồn: Sở Kế hoạch & Đầu tư TN)

Phần lớn sản phẩm của các DN FDI của Thái Nguyên phục vụ cho mục đích xuất khẩu. Do đó, năm 2008 và đầu năm 2009, với ảnh hưởng lớn của khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu đã làm cho các DN FDI của Thái Nguyên gặp rất nhiều khó khăn, vì thị trường thu hẹp lại, giá cả giảm, các rào cản thương mại bị thắt chặt. Khả năng cạnh tranh của DN giảm xuống.

Hoạt động nghiên cứu thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu

Hiện nay, sản phẩm mà các DN FDI của Thái Nguyên sản xuất chủ yếu với mục đích xuất khẩu, các DN trong lĩnh vực khai thác thì mới đang trong giai đoạn xây dựng cơ bản nên chưa có sản phẩm. Những mặt hàng được sản xuất theo dây chuyền tiên tiến nên chất lượng tương đối tốt nhưng lại xuất khẩu hầu hết nên ít được người tiêu dùng trong nước biết đến, thị trường trong nước hầu như bị bỏ ngỏ. Trước bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường như hiện nay, các DN sử dụng hệ thống phân phối thông qua hai kênh: kênh phân phối trực tiếp và gián tiếp (xem Sơ đồ 1). Tại thời điểm này các DN FDI Thái Nguyên có thể chưa quan tâm nhiều đến thị trường nội địa, nhưng bối cảnh khủng hoảng kinh tế như hiện nay và về lâu dài khi nhu cầu xuất khẩu không còn lớn do thị trường thu hẹp, mà DN mở rộng quy mô sản xuất sản phẩm nhiều hơn nhưng sẽ không thể xuất khẩu được, khi đó thị trường nội địa đang còn bỏ ngỏ là một cơ hội quan trọng nhằm củng cố và nâng cao khả năng cạnh tranh của các DN FDI Thái Nguyên. Qua nghiên cứu 25 DN có vốn FDI của Thái Nguyên, số DN tiến hành hoạt động nghiên cứu thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu là chưa nhiều (xem Bảng 2), do hình thức kinh doanh của các DN chủ yếu là gia công theo đơn hàng phục vụ xuất khẩu nên không quan tâm đến thăm dò thị trường nước ngoài, chưa chú trọng vào thị trường trong nước vì mục tiêu là sản xuất hàng xuất khẩu. Tuy

nhiên, có một số các DN tuy có tiến hành nghiên cứu nhưng chỉ với mức độ thấp và hình thức đơn giản. Để nâng cao khả năng cạnh tranh, các DN FDI trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên ngay từ bây giờ cần có chiến lược marketing, mở rộng thị trường, chiếm lĩnh thị phần trên khắp nơi mà DN thấy hợp lý và có khả năng. Như vậy mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh của DN.

Năng lực quản lý và điều hành

Trung bình hàng năm, mỗi người lao động làm trong khối DN này sinh lợi cho DN 25,1 triệu đồng. Khả năng dùng người trong các DN FDI còn được thể hiện từ hiệu quả của đồng lương được trả cho người lao động. Kết quả khảo sát cho thấy, 1 đồng tiền lương đã tạo ra 1,1 đồng lợi nhuận tại khối DN FDI, trong khi chỉ tạo ra 0,5 đồng trong khối DN tư nhân và 0,3 đồng tại khối DN nhà nước. Quy mô lao động bình quân của 1 DN FDI khoảng 500 người, nhưng năng suất lao động theo doanh thu của người lao động là 517 triệu đồng/người. Tuy nhiên, các DN FDI Thái Nguyên chưa chú trọng đến tận dụng năng lực của các nhà quản lý sở tại, chưa quan tâm đến công tác triển khai và đẩy mạnh ứng dụng hệ thống quản lý chất lượng tổng thể (TQM), không tiến hành rà soát và đánh giá năng lực quản lý điều hành DN.[2]

Nguồn nhân lực

Đội ngũ cán bộ công nhân viên trung thành, nhiệt tình, sáng tạo sẽ là tài sản vô giá và là niềm mong ước của bất kỳ DN nào. Muốn kích thích người lao động hăng say với công việc, nhà quản trị có thể đưa ra nhiều chính sách: tiền lương, đãi ngộ, môi trường làm việc,...[2]. Tỷ lệ lao động giữa nam và nữ cũng có sự chênh lệch, số lượng lao động nam đều nhiều hơn so với nữ, đặc biệt trong các ngành đòi hỏi sức khỏe và nguy hiểm. Do có tổng số lao động nhiều nên sự chênh lệch này tác động khá lớn vào kết quả sản xuất kinh doanh của DN.

Bảng 3. Số lượng lao động của một số DN FDI tại Thái Nguyên (tính đến 01/2008) (đvt: người)

TT	DN	Lao động	LĐ VN	LĐ NN	Nam	Nữ
1	Natsteel Vina	206	205	1	126	80
2	Mani Hanoi	358	357	1	201	157

3	Mani Meinfaf	361	360	1	219	142
4	Nghĩa Đức Sơn	8	7	1	5	3
5	DN YI JIIN	11	10	1	4	7
6	Cty Wiha VN	157	156	1	102	55
7	Cty Kao VN	21	20	1	12	9
8	Cty KT&CB KS Núi Pháo	121	120	1	67	54
Tổng		1.243	1.235	8	736	507

(Nguồn: Sở Kế hoạch & Đầu tư Thái Nguyên)

Còn với những DN còn lại do quy mô nhỏ và tính chất công việc không đòi hỏi quá nhiều về sức khoẻ nên tỷ lệ này tương đối đều và không chênh lệch quá nhiều.

Do những quy định của pháp luật Việt Nam, số lượng lao động nước ngoài trong DN không qua 3% tổng số lao động. Điều này gây ra khó khăn không nhỏ cho DN. Nhiều máy móc hiện đại mà lao động trong nước khó sử dụng thành thạo cần phải có lao động nước ngoài. Thêm vào đó, một tình trạng xảy ra không chỉ đối với DN FDI tại Thái Nguyên mà còn trên cả nước đó là chất lượng lao động chưa cao, số lượng lao động chưa qua đào tạo còn chiếm tỷ lệ lớn. Trong số lao động đang làm việc tại các DN có vốn FDI chỉ có 40% qua đào tạo nghề còn lại là lao động phổ thông. Phân tích lao động trong mối quan hệ với hiệu quả sản xuất của 5 DN FDI Thái Nguyên trong năm 2007, thấy được năng suất lao động của mỗi DN và xác định khả năng cạnh tranh của họ trên thị trường (xem Bảng 4).

Hầu hết lao động trong DN FDI phải làm việc với cường độ cao, thời gian kéo dài, song thu nhập bình quân không cao hơn so với mặt bằng thu nhập trong các loại hình DN khác, đã tới những cuộc đình công thường xuyên xảy ra với mục đích chủ yếu đòi tăng lương,

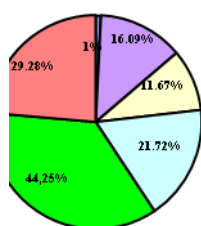
giảm giờ làm và chế độ đãi ngộ hợp lý. Tình trạng này ít xảy ra tại DN trên địa bàn Thái Nguyên nhưng đó cũng là một nguy cơ tiềm ẩn nếu các DN FDI không có những điều chỉnh ngay từ đầu thì sẽ dẫn tới hậu quả được báo trước. Những vấn đề này sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của DN, những thiệt hại do các cuộc đình công gây ra sẽ làm mất uy tín của DN, tăng chi phí sản xuất dẫn tới giá thành cao khó có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Công nghệ và bí quyết công nghệ

Hiện nay, máy móc thiết bị sản xuất quyết định phần lớn đến chi phí sản xuất, số lượng và chất lượng sản phẩm. Có thể thấy, máy móc thiết bị của các DN có vốn FDI tương đối hiện đại so với các loại hình DN khác. Điều này cũng dễ hiểu vì cùng với FDI kéo theo sự chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, phần lớn các DN của Việt Nam đang sử dụng công nghệ lạc hậu so với mức trung bình của thế giới 2-3 thế hệ, trong đó có 80 - 90% công nghệ nước ta đang sử dụng là công

nghệ ngoại nhập; có 76% máy móc, dây chuyền công nghệ nhập thuộc thế hệ 1950-1960, 75% số thiết bị đã hết khấu hao, 50% là đồ tân trang.

Biểu đồ 3. Trình độ học vấn LĐ của một số DN FDI tại Thái Nguyên



- Trên đại học
- Đại học
- Cao Đẳng
- TH chuyên nghiệp
- CN kỹ thuật
- LĐ phổ thông

Bảng 4. Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu với lao động của một số DN FDI năm 2007

STT	Tên DN	Doanh thu (1000 USD)	Lao động (người)	Doanh thu/ LĐ (1000 USD/người)
1	Natsteel Vina	63.699	206	309,218
2	Mani Hanoi	1.992,9	358	5,567
3	Mani Meinfa	1.462	361	4,050
4	Cty Wiha VN	940,8	157	5,992
5	Cty Kao VN	15	21	0,714

Nguồn: Sở Kế hoạch & Đầu tư Thái Nguyên

Tính chung cho các DN, mức độ thiết bị hiện đại chỉ có 10%, trung bình 38%, lạc hậu và rất lạc hậu 52%. Đặc biệt ở khu vực sản xuất nhỏ, thiết bị lạc hậu và rất lạc hậu chiếm 75%. Trong khi đó, các DN Việt Nam đầu tư đổi mới công nghệ ở mức thấp, chi phí chỉ khoảng 0,2-0,3% doanh thu, so với mức 5% ở Ấn Độ hay 10% ở Hàn Quốc. Theo đánh giá của Bộ Khoa học và Công nghệ thì đổi mới công nghệ thuộc loại năng lực yếu nhất của các DN Việt Nam. Các DN FDI tại Thái Nguyên cũng không nằm ngoài xu hướng thực tế ở trên. Sự lạc hậu về công nghệ và kỹ thuật sẽ tạo ra chất lượng sản phẩm thấp và không ổn định làm cho DN khó khăn trong việc lựa chọn mặt hàng kinh doanh, hạn chế khả năng cạnh tranh bằng giá (giá thành các sản phẩm trong nước cao hơn các sản phẩm nhập khẩu từ 20 -40%), chi phí môi trường tăng lên, uy tín và danh tiếng của DN bị xâm hại, khả năng cạnh tranh giảm. Công nghệ hiện tại của các DN FDI Thái Nguyên chưa đáp ứng được nhu cầu hiện tại của khách hàng.

Chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D)

Đối với hầu hết các DN trên thế giới hiện nay, nhất là tại các nước phát triển, chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu chi phí nhằm đầu tư nghiên cứu các công nghệ, kỹ thuật mới, nâng cao chất lượng và năng suất lao động, hay tạo ra các sản phẩm mới, độc đáo, hiện đại đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng, qua đó làm tăng hiệu quả kinh doanh và tạo vị một vị trí vững chắc trên thị trường. Qua số liệu thu thập cho thấy, có 69,1% DN đầu tư chi phí cho R&D. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài có tỷ lệ cao nhất, chiếm 84,6%,

cuối cùng là khu vực DN ngoài Nhà nước. Tuy nhiên, các DN mới chỉ dành 0,2-0,3% doanh thu cho hoạt động R&D; đối với các DN FDI tại Thái Nguyên, hoạt động R&D cũng chưa được chú trọng, qua nghiên cứu trong số 25 DN FDI mới chỉ có khoảng 5 DN thực hiện hoạt động này, chi phí cho R&D cũng rất nhỏ, hầu hết các DN phụ thuộc vào sản phẩm từ công ty mẹ, không có chiến lược phát triển sản phẩm cụ thể. Điều này, ảnh hưởng lớn đến khả năng cạnh tranh của các DN FDI ở Thái Nguyên trong tương lai.

MỘT SỐ ĐIỀU KIỆN VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC DN FDI Ở THÁI NGUYÊN TRONG THỜI GIAN TỚI

Cơ chế, chính sách ưu đãi từ phía Nhà nước

Tạo ra khung pháp lý thông thoáng cho các nhà đầu tư khi tiến hành đăng ký kinh doanh sự đơn giản hoá thủ tục và hồ sơ trong các lĩnh vực đầu tư, đất đai...

Cải tổ hệ thống quản lý hành chính, hệ thống cơ quan tư pháp, thi hành án cần có các quy định rõ ràng, cụ thể trong các trường hợp.

Có các quy định rõ ràng về vấn đề liên kết kinh tế giữa các DN Việt Nam với DN FDI, tránh tình trạng thiếu đồng bộ như hiện nay gây ảnh hưởng rất nhiều tới hoạt động kinh doanh của DN.

Nhanh chóng tiến hành chính sách miễn thuế nhập khẩu hoặc hoàn thuế nhập khẩu cho DN FDI theo các quy định đã ghi trong Luật Đầu tư 2005.

Miễn, giảm thuế TNDN, thuế đất đai cho các DN theo từng trường hợp cụ thể. Ngoài ra, cần giải quyết vấn đề mặt bằng một cách nhanh chóng trong giai đoạn xây dựng cơ bản

của DN. Quản lý giám sát tình hình hoạt động của DN, nhanh chóng đưa ra các biện pháp xử lý đối với DN khi có tình huống bất thường xảy ra. Chính phủ có thể tiến hành một số buổi nói chuyện, gặp gỡ, trao đổi với lãnh đạo các DN để thấy được tâm tư, nguyện vọng, mong muốn của họ để có những điều chỉnh phù hợp. Có những khen thưởng, khuyến khích, động viên những DN có thành tích cao trong quá trình kinh doanh, đóng góp nhiều cho kinh tế đất nước.

Cơ chế, chính sách ưu đãi từ phía tỉnh Thái Nguyên

Tạo điều kiện thuận lợi khi các nhà đầu tư khi tiến hành đăng ký hoạt động kinh doanh tránh tình trạng kéo dài thời hạn làm thủ tục, gây khó khăn trong quá trình thành lập DN cho nhà đầu tư.

Nhanh chóng thực hiện đề án một cửa để thuận tiện cho DN muốn đăng ký kinh doanh hay được giải đáp thắc mắc về vấn đề pháp lý trong quá trình hoạt động. UBND tỉnh nên tạo môi trường đầu tư thông thoáng, mềm dẻo hơn làm cho nhà đầu tư, DN yên tâm trong quá trình sản xuất như vậy họ sẽ tiến hành mở rộng quy mô, mở rộng sản xuất. Chủ động xây dựng chương trình trợ giúp DN FDI ở tỉnh, trong đó tập trung triển khai chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho DN và khoa học công nghệ làm cơ sở cho việc nâng cao khả năng cạnh tranh.

Đẩy mạnh đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, vật chất kỹ thuật một cách khoa học, có trọng điểm như: vấn đề giao thông, điện nước,... đặc biệt là giải quyết vấn đề mặt bằng cơ sở tại các cụm, khu công nghiệp giúp nhà đầu tư thuận lợi trong việc triển khai việc mở rộng sản xuất kinh doanh. Đưa ra chính sách ưu đãi cho các DN khi tiến hành SXKD tại Thái Nguyên như: chính sách về thuê đất, mặt bằng, chính sách thuế TNDN, thuế nhập khẩu hàng hoá... Một mặt, tạo điều kiện hướng dẫn giúp đỡ DN khi họ gặp khó khăn về cơ chế, chính sách hay trong quá trình kinh doanh. Mặt khác, cần kiểm tra thường xuyên tình hình hoạt động của DN tránh tình trạng không tốt xảy ra như: tự ý sản xuất không theo quy định chung, sau khi đăng ký kinh doanh hầu như không tiến hành sản xuất, hoặc thậm chí

DN đã ngừng hoạt động từ lâu mà cơ quan chức năng không biết,...

Các biện pháp từ bản thân DN FDI của Thái Nguyên

Một là, sử dụng lợi thế cạnh tranh của DN

Sử dụng lợi thế của DN để cạnh tranh chiến thắng đối thủ đó là việc DN sáng tạo, khai thác các lợi thế cạnh tranh về phía mình, họ bao giờ cũng phải lựa chọn “vũ khí” cho mình để cạnh tranh, và tìm mọi cách sử dụng vũ khí đó để thắng được đối thủ. Những vũ khí cạnh tranh mà nhà quản trị thường sử dụng là: Sản phẩm, chất lượng sản phẩm và hệ thống đảm bảo chất lượng; giá cả sản phẩm; dịch vụ sau bán hàng (bảo trì, bảo dưỡng miễn phí, ...), các vũ khí cạnh tranh khác trong kinh doanh...

Hai là, đẩy mạnh hoạt động marketing và xây dựng chiến lược marketing hỗn hợp

Xác định đúng thị trường mục tiêu. Điều đó sẽ giúp cho DN lựa chọn đúng thời cơ hấp dẫn, phù hợp với điểm mạnh, tránh được những điểm yếu của DN. Chủ động lựa chọn thị trường và phân đoạn thị trường. Do hạn hẹp về nguồn lực và tài chính DN cần xác định những đoạn thị trường hấp dẫn nhất mà DN có thể tham gia. Dành kinh phí phù hợp để tổ chức những cuộc thăm dò thị trường, xác định và lựa chọn thị trường mục tiêu. Các thông tin thu thập được cần sử lý một cách khoa học dựa vào ý kiến tư vấn của các chuyên gia có kinh nghiệm và các thông tin nên được lưu giữ tại ngân hàng dữ liệu của DN. Phương pháp nghiên cứu tài liệu là phương pháp phổ biến đối với các DN vì đây là phương pháp đỡ tốn kém phù hợp với khả năng của các DN. Hoàn thiện chiến lược sản phẩm của DN. Nghiên cứu sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Nghiên cứu và dự đoán khả năng phản ứng của người tiêu dùng và chấp nhận sản phẩm. Làm cho sản phẩm thích ứng với nhu cầu của từng thị trường. Đa dạng hoá sản phẩm nhằm nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khác nhau của khách hàng và tận dụng được năng lực hiện có và phân tán rủi ro. Hoàn thiện chiến lược phân phối tổ chức mạng lưới bán hàng. Tăng cường công tác quảng cáo, xúc tiến bán hàng và các dịch vụ để kích thích sức mua của thị trường.

Ba là, đổi mới cơ cấu tổ chức quản lý, hoàn thiện kỹ năng quản lý hiện đại của đội ngũ lãnh đạo quản trị trong DN

Xác định rõ chức năng, nhiệm vụ các bộ phận trong hệ thống tổ chức kinh doanh, cần có sự phân biệt tương đối về tính chất công việc của các bộ phận tránh sự chồng chéo tạo điều kiện cho các bộ phận quản lý tốt nghiệp hàng công việc của mình. Điều chỉnh hợp lý quyền hạn của các bộ phận chuyên môn, xây dựng mạng lưới thông tin nội bộ để dễ dàng triển khai công việc nhanh chóng, kịp thời. Đảm bảo thông tin trong nội bộ DN, đây là điều kiện quyết định sự tồn tại của bất kỳ tổ chức nào. Đảm bảo thông tin tốt là cơ sở để đưa các bộ phận phối hợp nhịp nhàng, ăn ý. Cần phải tuân thủ những nguyên tắc sau: các kênh thông tin phải được hiểu biết cụ thể; Các kênh thông tin cần trực tiếp, ngắn gọn; cần duy trì hoạt động thường xuyên của hệ thống; Mọi thông tin phải chính xác; cần phải trang bị phương tiện truyền tin tiên tiến, hiện đại trong khả năng của DN. Duy trì phát triển mối quan hệ ngang giữa các bộ phận trong tổ chức, ban lãnh đạo thường xuyên có những trao đổi với nhân viên để thêm hiểu những tâm tư, nguyện vọng, suy nghĩ của họ để có những quan tâm điều chỉnh hợp lý.

Bốn là, đổi mới công nghệ, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm

Chi phí sản xuất là yếu tố quan trọng đến giá thành sản phẩm. Để xác định một mức giá phù hợp đảm bảo các mục tiêu: sản lượng, doanh thu, thị phần, lợi nhuận,...là một điều vô cùng khó đòi hỏi phải có sự kết hợp của nhiều bộ phận. Nâng cao nhận thức của toàn bộ thành viên trong DN về ý nghĩa sống còn của vấn đề giảm thiểu chi phí, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng. Khai dậy khả năng sáng tạo, phát huy trí tuệ của cá nhân trong DN trong vấn đề tối thiểu hoá chi phí sản xuất là một điều nên làm của ban lãnh đạo. Ngoài ra, từng thành viên trong DN, đặc biệt là đội ngũ cán bộ quản lý cần từ trau dồi kiến thức chuyên môn, trình độ tay nghề.

Năm là, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong DN

Tiến hành bố trí, sắp xếp hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động tại công ty. Cần phát

hiện những người có năng lực và bố trí họ vào những công việc phù hợp với ngành nghề, năng lực, trình độ. Tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với DN bằng các chính sách như: xây dựng chế độ tiền lương hợp lý, có những khen thưởng hợp lý, và các chế độ đãi ngộ khác,...giúp cho họ yên tâm về công việc, hăng say cống hiến vì sự nghiệp phát triển chung của DN. Đa dạng hoá các kỹ năng và đảm bảo khả năng thích ứng của người LĐ khi có điều chỉnh về lao động, máy móc kỹ thuật. Nhờ đó khi có bất kỳ thay đổi nào họ cũng nhanh chóng làm quen với môi trường công việc mới. Tiêu chuẩn hoá cán bộ, lao động trong DN làm căn cứ cho việc tuyển dụng, bồi dưỡng, đánh giá và sử dụng lao động. Do tính chất công việc tại mỗi vị trí là khác nhau nên tiêu chuẩn hoá cán bộ cũng cần phù hợp với từng lĩnh vực, từng thời kỳ, giai đoạn.

Sáu là, xây dựng và phát triển thương hiệu của DN

Nhãn hiệu sản phẩm cần sáng tạo, độc đáo, gây được ấn tượng với người tiêu dùng ngay trong những lần đầu tiên tiếp xúc với sản phẩm. Xây dựng thương hiệu phải khơi dậy cảm xúc của khách hàng. Để được khách hàng tin cậy DN cần phải hiểu rõ về khách hàng của mình là ai, họ mong muốn gì về sản phẩm và luôn lấy sự hài lòng của khách làm mục tiêu hoạt động của mình. DN phải coi thương hiệu là công cụ bảo vệ lợi ích của mình. Khi tham gia thị trường, đặc biệt là thị trường quốc tế, thương hiệu chính là phương tiện thông báo sự có mặt của sản phẩm, đặc tính sản phẩm, tạo ấn tượng cho người tiêu dùng bằng chất lượng và dịch vụ. Đăng kí bảo hộ về nhãn hiệu sản phẩm tránh tình trạng bị đánh cắp bản quyền, nhãn hiệu. Cần phải đăng ký thương hiệu hàng hoá nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp tại các thị trường mà DN có chiến lược đầu tư kinh doanh.

Bảy là, xây dựng văn hoá DN

Xây dựng mối quan hệ ứng xử tốt đẹp giữa các thành viên trong DN là yếu tố nền tảng để đạt được sự thống nhất sức mạnh trong công việc KD. Tạo môi giao lưu cởi mở, rộng rãi, tin cậy với các đối tác bên ngoài như: quan hệ

với Nhà nước (chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật, nghĩa vụ nộp thuế đầy đủ,...), quan hệ với nhà cung cấp, với khách hàng, với đối tác cạnh tranh,... Thường xuyên tổ chức các hoạt động ngoại khoá như: đi thăm quan du lịch, các buổi liên hoan, gặp mặt, vào các dịp lễ tết,... Những điều này sẽ giúp người lao động thêm gắn bó hơn, chủ DN cũng hiểu hơn về con người, gia cảnh, suy nghĩ của nhân viên trong doanh nghiệp từ đó đưa ra các biện pháp phù hợp trong từng vấn đề cụ thể.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. PGS.TS. Đỗ Đức Bình, PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng (2005), Giáo trình Kinh tế quốc tế, Nxb Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội
- [2]. Báo cáo kết quả SXKD của các doanh nghiệp FDI; 2008 - 2009, Thái Nguyên
- [3]. Luật đầu tư (2005), Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, NXB Chính trị QG, Hà Nội.
- [4]. UBND tỉnh Thái Nguyên (2002), Quyết định 2858/2002/QĐ-UB ngày 25/9/2002 về việc phê duyệt quy trình thẩm định, phê duyệt kế hoạch nhập khẩu và cấp giấy phép nhập khẩu thiết bị, máy móc, phương tiện để chế tạo tài sản cố định, nguyên vật liệu để sản xuất kinh doanh đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên, Thái Nguyên
- [5]. Website: www.google.com.vn
- [6]. Website: www.mpi.gov.vn
- [7]. Website: www.thainguyen.gov.vn

SUMMARY

CONDITIONS AND SOLUTIONS TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF FDI ENTERPRISES IN THAI NGUYEN PROVINCE**Nguyen Tien Long****Economics and Business Administration - Thai Nguyen University*

Now, doing business in the international globalization trends, not only competition by conditional methods but also competition by other methods as: price, quality, ...and new competitive methods. Competition of enterprises are very strength, between foreign goods and domestic goods, between foreign enterprises and domestic enterprise, so enterprises of Viet Nam and Thai Nguyen FDI enterprise have to face risks in business in the world market. This paper studies base on solving, analysis, the writer has recommended several suggestions of carrying out conditions and main solutions for improving competitiveness of FDI enterprises in Thai Nguyen province.

Keyword: *FDI enterprise, competitiveness, WTO, globalization.*

* Nguyen Tien Long, Tel:

, Email: