

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**PHẠM ĐÌNH PHƯỚC**

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM**  
**THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP**  
**VỪA VÀ NHỎ Ở TỈNH KON TUM**

**Chuyên ngành: Kinh tế phát triển**  
**Mã số: 60.31.05**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Đà Nẵng - Năm 2011**

**Công trình được hoàn thành tại**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: GS.TS. Trương Bá Thanh**

**Phản biện 1: PGS.TS. Bùi Quang Bình**

**Phản biện 2: TS. Hà Ban**

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Kinh tế họp tại Đà Nẵng vào ngày 26 tháng 11 năm 2011

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Sự phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) đã và đang trở thành một bộ phận hợp thành sức sống kinh tế sôi động và tạo động lực tăng trưởng của quốc gia. Trong điều kiện hiện nay của Việt Nam nói chung và tỉnh Kon Tum nói riêng, phát triển DNVVN đã góp phần to lớn cho sự phát triển kinh tế, tạo sự ổn định về chính trị - xã hội thông qua việc làm, nâng cao thu nhập cho người lao động, giảm đói, nghèo, tăng phúc lợi xã hội. Phát triển DNVVN tỉnh Kon Tum là rất cần thiết bởi nó sẽ đóng một vai trò đặc biệt quan trọng trong việc phát triển kinh tế - xã hội cho tỉnh.

Xuất phát từ những vấn đề trên, tôi chọn đề tài: *“Một số giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở tỉnh Kon Tum”* để nghiên cứu.

### 2. Tình hình nghiên cứu liên quan tới đề tài

Tại Kon Tum đã có nghiên cứu của Thạc sỹ Đặng Xuân Thọ - Học viện Chính trị quốc gia thành phố Hồ Chí Minh với đề tài: *“Những giải pháp hỗ trợ của Nhà nước nhằm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Kon Tum”*.

### 3. Mục tiêu nghiên cứu

Làm rõ những nội dung lý luận cơ bản về phát triển DNVVN, đánh giá thực trạng và vai trò của các DNVVN trong sự phát triển kinh tế, từ đó đề ra những giải pháp nhằm phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

### 4. Phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: DNVVN và đề xuất một số giải pháp ở tầm địa phương nhằm thúc đẩy phát triển DNVVN tỉnh Kon Tum.

- Phạm vi nghiên cứu của đề tài là chỉ nghiên cứu hoạt động các DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum năm 2004 đến nay.

### 5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong đề tài là phương pháp định lượng, thống kê mô tả, lập luận và tham khảo ý kiến chuyên gia để đưa ra hướng giải quyết cho đề tài.

### 6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Luận văn có thể được sử dụng làm tài liệu tham khảo, giúp các cơ quan nghiên cứu, các ban ngành liên quan, các doanh nghiệp của tỉnh Kon Tum tham khảo trong việc thúc đẩy phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh.

### 7. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, luận văn được chia làm ba chương: Chương 1 nêu những vấn đề lý luận cơ bản về phát triển DNVVN; chương 2 trình bày thực trạng phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum và chương 3 đề xuất những giải pháp phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

## Chương 1

### NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

#### 1.1. Khái niệm

##### 1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ

Theo định nghĩa của Viện thống kê và nghiên cứu kinh tế Pháp: “Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế mà chức năng của nó là sản xuất ra của cải vật chất và dịch vụ để bán”.

Theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Chính phủ: “Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, được chia thành 3 cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô nguồn vốn (*tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bản cân đối kế toán của doanh nghiệp*) hoặc số lao động bình quân năm (*tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên*)”.

##### 1.1.2. Tính ưu việt và hạn chế của doanh nghiệp vừa và nhỏ

###### 1.1.2.1. Tính ưu việt

DNVVN dễ khởi sự, có tính linh hoạt cao, có lợi thế trong việc duy trì và phát triển ngành nghề truyền thống, có lợi thế về sử dụng lao động, cũng như dễ dàng tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp.

###### 1.1.2.2. Những hạn chế

DNVVN thiếu các nguồn lực, ít có các lợi thế trong cạnh tranh, chịu nhiều loại rủi ro trong kinh doanh; ít vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ thiết bị công nghệ thường yếu kém, lạc hậu; khả năng tiếp cận thông tin và tiếp thị, trình độ quản lý ở các DNVVN còn hạn chế, năng suất lao động và sức cạnh tranh kinh tế thấp.

#### 1.1.3. Vai trò của DNVVN đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội

##### 1.1.3.1. Về khía cạnh kinh tế

- Góp phần thúc đẩy tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế.
- Thu hút vốn và khai thác các nguồn lực sẵn có trong dân cư.
- Thúc đẩy sự phát triển của thị trường.

##### 1.1.3.2. Về khía cạnh xã hội

Tạo việc làm, góp phần giảm tỉ lệ thất nghiệp, nâng cao thu nhập dân cư góp phần xóa đói giảm nghèo, thực hiện công bằng xã hội.

#### 1.2. Nội dung phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ

##### 1.2.1. Gia tăng số lượng doanh nghiệp

Tăng số lượng DNVVN, nhân rộng số lượng DNVVN hiện tại, làm cho các doanh nghiệp phát triển lan tỏa sang những khu vực để thông qua đó mà phát triển thêm số cơ sở, tăng doanh nghiệp mới.

##### 1.2.2. Mở rộng quy mô doanh nghiệp.

Quy mô của doanh nghiệp ngày càng lớn là làm cho doanh nghiệp lớn lên; gồm phát triển quy mô lao động, quy mô vốn, làm tăng giá trị sản lượng hàng hóa, dịch vụ.

##### 1.2.3. Tăng cường năng lực cạnh tranh

Năng lực cạnh tranh là các yếu tố nội hàm của mỗi doanh nghiệp, trong đó chất lượng nguồn lao động và trình độ ứng dụng công nghệ thông tin cũng được xem là những nhân tố tích cực trong tăng cường năng lực cạnh tranh của các DNVVN.

##### 1.2.4. Mở rộng thị trường

Mở rộng thị trường là hoạt động phát triển đến “nhu cầu tối thiểu” bằng cách tấn công vào các khách hàng không đầy đủ, tức là những người không mua tất cả sản phẩm của doanh nghiệp cũng như của

người cạnh tranh. Mở rộng thị trường phải được vạch ra một cách thận trọng, thị trường ngách là mục tiêu tìm kiếm và điếm đến phù hợp với điều kiện của các DNVVN.

#### **1.2.5. Tăng hiệu quả kinh doanh và tích lũy trong doanh nghiệp**

- *Tăng hiệu quả kinh doanh.* Tăng khả năng sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh mà doanh nghiệp đã xác định thông qua một số chỉ tiêu như: doanh thu thuần, lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận trên vốn sản xuất kinh doanh, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

- *Tăng quy mô tích lũy trong doanh nghiệp.* Tích lũy của doanh nghiệp ngày càng lớn hơn. Gia tăng tích lũy để tăng cường đầu tư, mở rộng và hiện đại hóa sản xuất, kinh doanh là điều kiện quan trọng để tăng hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận.

#### **1.2.6. Tăng quy mô đóng góp cho xã hội**

- *Gia tăng phần đóng góp cho nhà nước.* Thông qua tạo việc làm cho xã hội, thuế và các khoản đóng góp khác.

- *Gia tăng lợi ích cho người lao động.* Tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người lao động, đảm bảo việc làm ổn định lâu dài, hấp dẫn, thu nhập và mức sống của người lao động không ngừng được cải thiện, phúc lợi của người lao động được đảm bảo.

### **1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển DNVVN**

#### **1.3.1. Sự ổn định về chính trị, kinh tế, văn hóa**

Tình hình chính trị, hòa bình ổn định là tiền đề cho sự phát triển kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội của đất nước. Ổn định về chính trị đó là điều kiện đảm bảo cho việc mở rộng các mối quan hệ kinh tế - chính trị, văn hóa khoa học kỹ thuật giữa các quốc gia trên thế giới.

#### **1.3.2. Điều kiện thị trường thuận lợi**

Mục tiêu gia nhập thị trường của doanh nghiệp là kiếm lời, vì vậy

có thị trường và điều kiện thị trường thuận lợi sẽ có ý nghĩa rất lớn trong việc đảm bảo cho doanh nghiệp ra đời và phát triển ổn định.

#### **1.3.3. Khả năng tiếp cận các nguồn lực kinh doanh**

Vai trò của Nhà nước trong việc tạo dựng các cơ sở tiền đề cần thiết giúp cho người dân tiếp cận được các nguồn lực đầu vào để thúc đẩy hình thành doanh nghiệp là rất quan trọng.

#### **1.3.4. Môi trường thể chế phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Môi trường thể chế phát triển DNVVN gồm hệ thống luật pháp, chính sách và hệ thống các thủ tục hành chính liên quan trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các DNVVN.

Thông qua chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh sẽ đánh giá môi trường pháp lý, sự điều hành của các chính quyền địa phương trong việc tạo môi trường thể chế để phát triển DNVVN.

#### **1.3.5. Trình độ tổ chức quản lý của chủ doanh nghiệp**

Người chủ doanh nghiệp luôn gắn liền với doanh nghiệp; vì vậy, để DNVVN tồn tại và phát triển, trước tiên phải có những con người có tài sản, có trình độ kinh doanh, có năng lực quản lý, có khát vọng làm giàu, và đặc biệt là chấp nhận rủi ro.

#### **1.3.6. Khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp**

Các DNVVN liên kết với nhau, cùng chia sẻ lợi ích, cùng nhau chống chọi với rủi ro, cùng nương vào nhau để tồn tại và phát triển. Do đó, việc đảm bảo khả năng liên kết hợp tác, kết hợp giữa các doanh nghiệp là tiền đề quan trọng để thúc đẩy sự hình thành và phát triển của DNVVN trong tương lai.

### 1.3.7. Cơ sở hạ tầng kỹ thuật và kinh tế

Cơ sở hạ tầng kỹ thuật là xương sống của tất cả mọi quá trình sản xuất, kinh doanh. Để tạo thuận lợi cho phát triển DNVVN cần thiết cơ sở hạ tầng kỹ thuật và kinh tế phải được cải thiện.

## Chương 2

### THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH KON TUM

#### 2.1. Đặc điểm cơ bản của tỉnh Kon Tum ảnh hưởng đến việc phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ

##### 2.1.1. Đặc điểm về điều kiện tự nhiên

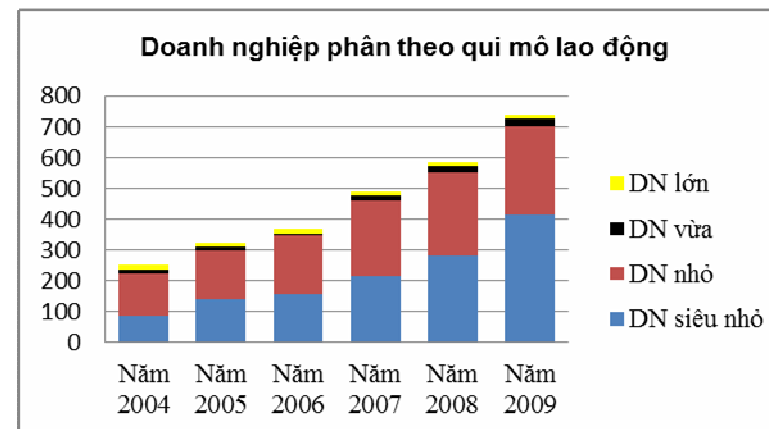
##### 2.1.2. Đặc điểm kinh tế - xã hội

#### 2.2. Thực trạng phát triển DNNVN của tỉnh Kon Tum

Đến 31/12/2009 số lượng doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn tỉnh Kon Tum là 739 doanh nghiệp, trong đó số DNVVN là 728 doanh nghiệp (*phân theo quy mô lao động*) chiếm 98, 51%/ số doanh nghiệp toàn tỉnh; nếu phân theo quy mô vốn thì số lượng DNVVN là 725 doanh nghiệp, chiếm 98,11%/ số doanh nghiệp toàn tỉnh.

##### 2.2.1. Phát triển số lượng doanh nghiệp

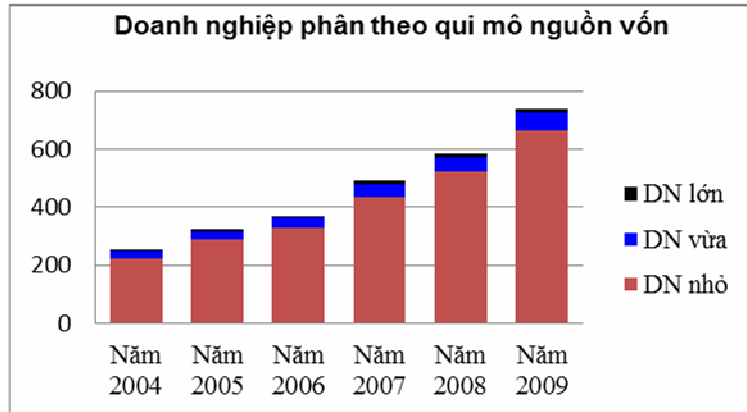
##### 2.2.1.1. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô lao động



Nguồn: Cục Thống kê Kon Tum, Tổng Cục Thống kê.

Đến 31/12/2009 số DNVVN phân theo quy mô lao động là 728 DN, so năm 2004 tăng 498 DN, bình quân tăng 25,48%/năm.

#### 2.2.1.2. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô nguồn vốn



Nguồn: Cục Thống kê Kon Tum, Tổng Cục Thống kê.

Năm 2009 số DNVVN phân theo quy mô nguồn vốn là 725 DN, so năm 2004 tăng 475 DN, bình quân tăng 23,73%/năm, trong đó tăng chủ yếu là số lượng doanh nghiệp có nguồn vốn dưới 1 tỷ.

#### 2.2.1.3. Doanh nghiệp phân theo ngành kinh tế

Số lượng doanh nghiệp ở các ngành thương nghiệp, sửa chữa xe có động cơ, mô tô xe máy và đồ dùng cá nhân; ngành xây dựng là những ngành có tỷ trọng lớn nhất.

#### 2.2.1.4. Số lượng doanh nghiệp gia nhập thị trường (2009 – 2010)

Doanh nghiệp thành lập mới phân theo quy mô vốn đăng ký năm 2009 là 333 doanh nghiệp, với số vốn đăng ký ban đầu là 1.710,6 tỷ đồng, trong đó doanh nghiệp có quy mô vốn đăng ký từ 1 tỷ đồng đến dưới 5 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng đến 58,86%.

Xu hướng thành lập mới của loại Công ty trách nhiệm hữu hạn cao hơn so với các loại doanh nghiệp khác.

Tóm lại: Doanh nghiệp của tỉnh Kon Tum ít về số lượng, nhỏ về quy mô, doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp có vốn kinh doanh dưới 10 tỷ chiếm tỷ trọng lớn. Phân loại theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP thì DNVVN năm 2009 chiếm đến 99,3%/tổng số doanh nghiệp. Vì vậy, có thể nói khi phân tích thực trạng phát triển của doanh nghiệp Kon Tum cũng chính là phân tích thực trạng phát triển của DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

#### 2.2.2. Thực trạng mở rộng quy mô của doanh nghiệp

##### 2.2.2.1. Quy mô doanh nghiệp đang hoạt động

- *Quy mô về lao động.* Lao động bình quân năm 2009 là 32 người/DN, so với năm 2004 giảm đến 37 người/DN, bình quân giảm 14,24%/năm. Doanh nghiệp có quy mô lao động dưới 5 người tăng bình quân đến 48,67%/năm và quy mô từ 5 đến dưới 10 người tăng bình quân 33,59%/năm đã góp phần làm giảm quy mô lao động.

- *Quy mô về vốn.* Vốn sản xuất kinh doanh bình quân của một doanh nghiệp ngày càng tăng, bình quân 9,0 tỷ đồng/DN năm 2004 tăng đến 11,9 tỷ đồng/DN vào năm 2009; tăng bình quân 5,85%/năm.

- *Quy mô về tài sản cố định và đầu tư dài hạn.* Từ 2004 đến 2009 không có sự biến động lớn, năm 2009 giảm 0,1 tỷ so với năm 2004.

- *Quy mô về doanh thu thuần:* Năm 2009 đạt 10,4 tỷ đồng/DN, so với năm 2004 tăng 3,3 tỷ đồng/DN, tăng bình quân 8,05%/năm, cao hơn mức tăng bình quân của nguồn vốn sản xuất kinh doanh.

##### 2.2.2.2. Quy mô vốn của DN mới gia nhập thị trường(2009 -2010)

Tổng vốn đăng ký của doanh nghiệp năm 2010 là 2.294 tỷ đồng, tăng so với năm 2009 là 583 tỷ đồng; quy mô vốn đăng ký năm 2010

bình quân là 8,31 tỷ/DN tăng so với năm 2009 là 3,18 tỷ/DN.

### **2.2.3. Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Kon Tum**

#### **2.2.3.1. Năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp**

Đội ngũ chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp còn nhiều hạn chế về kiến thức và kỹ năng quản lý. Số lượng doanh nghiệp có chủ doanh nghiệp, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn cao và năng lực quản lý tốt còn rất ít. Một số khá lớn doanh nghiệp còn chưa chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật, đặc biệt là các quy định về thuế, quản lý tài chính, quản lý nhân sự, chất lượng hàng hoá và sở hữu công nghiệp.

#### **2.2.3.2. Năng lực cạnh tranh về tài chính**

Quy mô vốn và năng lực tài chính của phần đông doanh nghiệp còn rất nhỏ, vừa kém hiệu quả, vừa thiếu tính bền vững. Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ chiếm tỷ lệ cao, quy mô nguồn vốn sản xuất, tài sản cố định và đầu tư dài hạn đều thấp so với khu vực Tây Nguyên và toàn quốc. Năng suất lao động thấp, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm cao, yếu kém về thương hiệu đã làm yếu khả năng cạnh tranh.

#### **2.2.3.3. Chất lượng nguồn lao động trong các doanh nghiệp**

Tổng số lao động trong các doanh nghiệp đến thời điểm 31/12/2009 là 23.986 người, tăng 1.295 người so năm 2008, tăng 5,7%. Tuy nhiên số lao động có trình độ chuyên môn từ cao đẳng trở lên đạt thấp, chỉ chiếm 10,31%/ tổng số lao động trong doanh nghiệp.

#### **2.2.3.4. Một số chỉ tiêu ứng dụng công nghệ thông tin**

Tổng số doanh nghiệp có trang bị máy vi tính chiếm 95,44%, trong đó doanh nghiệp có mạng cục bộ (LAN) chiếm 23,51%; có kết nối internet chiếm 69,99%; có WEB SITE chiếm 0,97% và có thực hiện giao dịch thương mại điện tử chỉ chiếm 0,14%.

### **2.2.4. Thị trường**

Phần lớn các DN VVN Kon Tum tiêu thụ hàng hóa ở thị trường nội địa, nhiều doanh nghiệp chưa hề biết đến thị trường nước ngoài và chưa có khả năng tham gia xuất khẩu. Hiệu quả hoạt động nghiên cứu thị trường của các DN VVN còn hạn chế và yếu kém.

### **2.2.5. Hiệu quả kinh doanh và tích lũy của doanh nghiệp Kon Tum**

- Doanh thu thuần tăng cao qua các năm, năm 2009 đạt 7.674 tỷ đồng, so với 2004 tăng 5.890 tỷ đồng, bình quân tăng 33,88%/năm.

- Lợi nhuận trước thuế bình quân/DN cũng tăng mạnh, năm 2009 đạt 488,9 triệu đồng, tăng so năm 2004 là 382,2 triệu đồng, bình quân tăng 35,63%/năm, cao hơn mức tăng bình quân của tổng doanh thu.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn năm 2009 đạt 4,10%, tăng so năm 2004 là 2,93% đến, bình quân tăng 28,50%/năm. Theo số liệu thống kê của năm 2008 thì Kon Tum có mức tăng bình quân về tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao hơn so với toàn quốc và khu vực Tây nguyên (*tỷ lệ của toàn quốc là 3,34% và Tây Nguyên là 2,83%*)

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cũng luôn tăng, năm 2009 đạt được 4,7% năm, tăng so 2004 là 3,21%, tăng bình quân 25,83%/năm.

Thông qua một số chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả kinh doanh và tích lũy của doanh nghiệp cho thấy hiệu quả kinh doanh của các DN VVN luôn tăng trưởng cao qua các năm, mức tăng bình quân hàng năm của các chỉ tiêu này cao hơn mức tăng về số lượng doanh nghiệp; có chỉ tiêu đã có tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm cao hơn khu vực Tây Nguyên, đã làm tăng tích lũy của doanh nghiệp góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế tại địa phương.

### **2.2.6. Quy mô đóng góp cho xã hội của các doanh nghiệp Kon Tum**

- Tổng thuế và các khoản phải nộp ngân sách năm 2009 đạt 303 tỷ đồng, so năm 2004 tăng 213 tỷ đồng, tăng bình quân 27,48%/năm. Tỷ lệ nộp ngân sách trên doanh thu thuần có chiều hướng giảm, năm 2009 đạt 3,59%, giảm so 2004 là 1,45%, giảm bình quân 6,56%/năm.

- Doanh thu thuần bình quân 1 lao động năm 2009 là 319,9 triệu đồng; tăng so 2004 là 218,4 triệu đồng, tăng bình quân 25,81%/năm.

- Thu nhập của người lao động ở khu vực doanh nghiệp năm 2009 là 840 tỷ, tăng so 2004 là 610 tỷ, tăng bình quân 29,57%/năm;

- Thu nhập bình quân người/tháng năm 2009 là 2.918 ngàn đồng, tăng so 2004 là 1.827 ngàn đồng, tăng bình quân 21,75%/năm, cho thấy cuộc sống của người lao động ngày càng ổn định hơn.

Tóm lại, trong những năm qua, DNVVN có vị trí quan trọng trong nền kinh tế của tỉnh, đã đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế, làm tăng nguồn thu cho ngân sách trên địa bàn và giải quyết hàng loạt các vấn đề xã hội khác như giải quyết việc làm cho người lao động, giải quyết được nhiều việc làm với thu nhập cao hơn cho người lao động. Năm 2009 các doanh nghiệp Kon Tum đã đóng góp khoản 39,63% GDP của tỉnh.

## **2.3. Thực trạng hỗ trợ của chính quyền đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Kon Tum**

### **2.3.1. Hỗ trợ của chính quyền đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ**

- Về cấp phép kinh doanh: Từ khi đưa vào sử dụng Hệ thống thông tin đăng ký doanh nghiệp Quốc gia, tỉnh Kon Tum đã tự động hóa quy trình đăng ký kinh doanh, xây dựng được một cơ sở dữ liệu chung toàn quốc, lưu trữ thông tin tất cả doanh nghiệp đã đăng ký trên toàn quốc. Qua đó đã rút ngắn thời gian đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp xuống còn 5 ngày, hạn chế được tiêu cực do giảm thiểu

sự can thiệp của con người vào quy trình xử lý nghiệp vụ...giảm đáng kể chi phí và thời gian doanh nghiệp gia nhập thị trường. Tuy nhiên việc đăng ký trực tiếp tại Phòng Đăng ký kinh doanh vẫn còn chiếm tỷ lệ lớn, ít doanh nghiệp đăng ký kinh doanh qua mạng điện tử. Vẫn còn quá nhiều các loại giấy phép bởi giấy phép kinh doanh tồn tại dưới nhiều hình thức và tên gọi khác nhau.

- *Hỗ trợ DNVVN của Trung tâm xúc tiến đầu tư:* Hiện nay, doanh nghiệp đến tìm hiểu đầu tư tại địa bàn tỉnh Kon Tum thì nhiều nhưng thực hiện đầu tư thì ít là do: Ưu đãi đầu tư thực hiện theo mặt bằng chung của Chính phủ, trong khi tỉnh còn nhiều khó khăn về kinh tế-xã hội so với các tỉnh trong khu vực.

### **2.3.2. Thực trạng chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)**

Môi trường đầu tư của tỉnh thực sự chưa hấp dẫn để lôi kéo các nhà đầu tư, chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) vẫn còn thấp. Vị thứ năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Kon Tum năm 2010 đứng vị thứ 39/63 tỉnh thành, nằm trong топ khá, nâng được 12 bậc so với năm 2009, nâng 20 bậc so với năm 2008, cao hơn Gia Lai 11 bậc.

### **2.3.3. Thực trạng cải cách thể chế**

UBND tỉnh Kon Tum đã ban hành chương trình xây dựng văn bản quy phạm pháp luật; theo đó các ngành, các cấp đã phối hợp với ngành tư pháp trong công tác kiểm tra, rà soát văn bản quy phạm pháp luật giúp UBND cùng cấp tự kiểm tra 100% văn bản quy phạm pháp luật đã ban hành. Các cơ quan, địa phương tiếp tục thực hiện cơ chế "một cửa", "một cửa liên thông" tại cơ quan, địa phương mình ở các lĩnh vực: đất đai, xây dựng, lao động chính sách, y tế, văn hóa.

## **2.4. Thực trạng khó khăn của DNVVN tỉnh Kon Tum**

- Số lượng DNVVN trên địa bàn còn ít về số lượng, nhỏ về quy mô, hầu hết vốn thành lập ban đầu là vốn tích lũy của cá nhân, gia



đình và mượn của bạn. Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, thiếu điều kiện đầu tư mở rộng sản xuất, thiếu chuyên gia có trình độ.

- Phần lớn doanh nghiệp mới thành lập còn yếu kém, nhiều doanh nghiệp vội vàng thành lập trong khi chưa đủ điều kiện chín mùi nên một số doanh nghiệp ra đời nhưng không hoạt động được, hoặc hoạt động cầm chừng, không hiệu quả và cuối cùng rơi vào tình trạng ngừng hoạt động, giải thể phá sản.

- Một số chủ doanh nghiệp không có ý thức rõ ràng về trách nhiệm và tách bạch trong tính chất công việc. Trình độ quản lý, quản trị kinh doanh của nhiều doanh nghiệp chưa theo kịp với thị trường.

- Năng lực cạnh tranh của DNVTN của tỉnh không cao.

- Tài chính của các DNVTN trên địa bàn kém hiệu quả, song còn tiềm ẩn những nhân tố thiếu an toàn trong nguồn vốn kinh doanh.

- Nhận thức về sự chấp hành luật pháp còn hạn chế.

- Yếu kém về thương hiệu.

Thực trạng doanh nghiệp trên địa bàn của tỉnh Kon Tum nhỏ về quy mô, doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp có vốn kinh doanh dưới 10 tỷ chiếm tỷ trọng lớn, số lượng DNVTN tại thời điểm 31/12/2009 chiếm đến 99,3%/tổng số doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn. Môi trường kinh doanh ở Kon Tum ít thuận lợi, doanh nghiệp thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, thiếu điều kiện đầu tư mở rộng sản xuất, năng lực cạnh tranh chưa cao, sản phẩm hàng hóa chưa đủ sức cạnh tranh trên thị trường, chưa chú ý đến việc phát triển thương hiệu, mở rộng thị trường, trình độ quản lý của các chủ doanh nghiệp còn kém. Tuy nhiên, DNVTN của Kon Tum cũng đã có sự phát triển về số lượng, quy mô doanh nghiệp ngày càng tăng, năng lực cạnh tranh ngày càng được tăng cường, tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh góp phần làm tăng quy mô đóng góp cho xã hội.

### Chương 3

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH KON TUM

### 3.1. Căn cứ tiền đề đề xuất giải pháp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Kon Tum

#### 3.1.1. Bối cảnh quốc tế

#### 3.1.2. Bối cảnh trong nước

#### 3.1.3. Quan điểm phát triển DNVTN trên địa bàn tỉnh Kon Tum

#### 3.1.4. Mục tiêu phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ

Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011-2015 tỉnh Kon Tum đề ra mục tiêu: “*Xây dựng lực lượng doanh nghiệp trong tỉnh với nhiều thương hiệu mạnh. Hỗ trợ xây dựng doanh nghiệp hướng đến lớn mạnh, hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đặc biệt là một số doanh nghiệp có sức cạnh tranh cao.*”

### 3.2. Các giải pháp phát triển DNVTN từ phía chính quyền tỉnh Kon Tum

#### 3.2.1. *Đẩy mạnh cải cách, đơn giản hóa các thủ tục hành chính tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp gia nhập thị trường*

- Kiện toàn, cải cách công tác đăng ký kinh doanh. Tiếp tục hoàn thiện và cải tiến quy trình đăng ký kinh doanh: Cải cách đăng ký kinh doanh, vi tính hoá và hình thành cơ sở dữ liệu đầy đủ và chính xác để hình thành giải pháp thống nhất cơ sở dữ liệu chung. Thông qua hệ thống thông tin đăng ký doanh nghiệp Quốc gia sẽ thuận lợi cho các doanh nghiệp gia nhập thị trường và dễ dàng tìm kiếm thông tin về các đối tác tiềm năng là một trong các yếu tố quan trọng để tăng cường năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập hiện nay; các cấp, các ngành tự rà soát và bãi bỏ các quy định về giấy phép “con” là cần thiết để giảm bớt một số giấy phép “con”.

- Cụ thể hóa cơ chế phối hợp giữa các cơ quan trong việc thực hiện các thủ tục hành chính về đăng ký kinh doanh, cấp mã số thuế và khắc dấu, tổ chức thực hiện đối với các loại thủ tục trên theo nguyên tắc “một cửa”. Phối hợp liên thông giữa các cơ quan, rút ngắn tối đa thời gian giải quyết, cấp phép kinh doanh.

- Tăng cường công tác lãnh đạo, chỉ đạo, nâng cao trách nhiệm của thủ trưởng các cấp, các ngành trong việc triển khai thực hiện công tác cải cách hành chính.

- Cơ cấu tổ chức các cơ quan chuyên môn: Các cơ quan cần cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, hợp lý đúng theo quy định hiện hành; phân định rõ chức năng, nhiệm vụ, thẩm quyền.

### **3.2.2. Giải pháp chính sách tháo gỡ khó khăn về mặt bằng sản xuất cho doanh nghiệp vừa và nhỏ**

- Cần nghiên cứu ban hành cơ chế ưu đãi (về tiền sử dụng đất, tiền thuê đất và hỗ trợ tín dụng đầu tư) nhằm khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư xây dựng hạ tầng các khu, cụm công nghiệp.

- Nghiên cứu ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể hoá ưu đãi đầu tư tài chính về đất đai, dành quỹ đất xây dựng các khu, cụm công nghiệp mới cho các DNVVN làm mặt bằng sản xuất, kinh doanh.

### **3.2.3. Huy động nguồn lực cho phát triển cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng quy hoạch cơ sở hạ tầng**

- Tăng cường quy hoạch phát triển hạ tầng đô thị và bố trí dân cư bên cạnh các khu, cụm, điểm công nghiệp và làng nghề để bảo đảm các nhu cầu xã hội cho lực lượng lao động trong các khu, cụm, điểm công nghiệp và làng nghề.

- Đầu tư hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng, kỹ thuật và thu hút đầu tư phát triển các khu, cụm công nghiệp. Huy động mọi nguồn lực cho phát

triển giao thông cho nông thôn và đô thị. Phát triển và đầu tư xây dựng các công trình phục vụ thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp.

### **3.2.4. Cơ chế chính sách thúc đẩy phát triển thị trường vốn, tăng cường khả năng tiếp cận nguồn tài chính cho doanh nghiệp**

- Triển khai chương trình hỗ trợ tín dụng nhà nước cho các doanh nghiệp có các dự án thuộc đối tượng được hỗ trợ theo quy định của Chính phủ.

- Hệ thống ngân hàng phải linh hoạt hơn nữa đối với thủ tục cho vay thế chấp; thực hiện sự bình đẳng trong quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp.

- Xúc tiến và khuyến khích thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng trên địa bàn để hỗ trợ phát triển các DNVVN.

### **3.2.5. Tạo lập môi trường thuận lợi, phát triển đồng bộ các loại thị trường**

- Xây dựng chương trình hợp tác với các tỉnh, thành khác để huy động các nguồn lực khai thác các lợi thế so sánh của tỉnh. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế, hoạt động kinh tế đối ngoại và hợp tác đầu tư.

- Ngoài việc hợp tác trong các vấn đề về kinh tế - xã hội cần phải thực hiện tốt việc hợp tác trong lĩnh vực thông tin, dự báo.

- Phát triển đồng bộ các loại thị trường.

- Định hướng và hỗ trợ một số doanh nghiệp có sản phẩm đặc sắc địa phương xây dựng và quảng bá thương hiệu, hỗ trợ công tác dự báo thị trường và trong quá trình hợp tác, liên doanh, liên kết, tiêu thụ sản phẩm, đổi mới công nghệ.

### **3.2.6. Nâng cao năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)**

- Giải pháp nâng cao chỉ số tính minh bạch.

- Giải pháp nâng cao chỉ số tính năng động

- Giải pháp nâng cao chỉ số đào tạo lao động.

- Giải pháp nâng cao chỉ số chi phí thời gian.
- Giải pháp giữ vững chỉ số tiếp cận đất đai
- Giải pháp nâng cao chỉ số hỗ trợ doanh nghiệp.
- Giải pháp nâng cao chỉ số chi phí không chính thức.

### **3.3. Các giải pháp phát triển DNVTN từ phía doanh nghiệp tỉnh Kon Tum**

#### **3.3.1. Hoạch định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.**

Để có thể phát triển ổn định, doanh nghiệp cần có chiến lược phát triển trung và dài hạn, và triển khai bằng các kế hoạch ngắn hạn. Việc xây dựng được một chiến lược kinh doanh hợp lý sẽ giúp các DNVTN chủ động xử lý được các vấn đề xảy ra, tận dụng được các cơ hội và lường trước được các khó khăn và thích ứng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

#### **3.3.2. Nâng cao năng lực quản lý của các doanh nghiệp**

Cần phải nâng cao năng lực quản lý cho các DNVTN. Để xác định một mô hình tổ chức quản lý phù hợp, các DNVTN cần phải căn cứ vào chiến lược kinh doanh, đặc điểm ngành nghề kinh doanh và đặc điểm của đội ngũ cán bộ, nhân viên trong doanh nghiệp mình.

#### **3.3.3. Nâng cao trình độ đội ngũ lao động**

Các DNVTN cần tiến hành sắp xếp, bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động hiện có dựa trên trình độ, kỹ năng, động lực, tạo sự gắn bó quyền lợi, trách nhiệm người lao động với doanh nghiệp.

Các DNVTN cần có chiến lược đào tạo để có một đội ngũ cán bộ và lực lượng lao động lành nghề có trình độ cao thích ứng với sự phát triển. Mạnh dạn cắt bỏ lao động dư thừa trong doanh nghiệp, chuyển sang lĩnh vực phù hợp với công việc. Tuyển dụng lao động có chất lượng phù hợp với lĩnh vực, nhiệm vụ được giao.

### **3.3.4. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp**

- *Nâng cao năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp:* Chủ doanh nghiệp cần nâng cao những kỹ năng cần thiết và cập nhật những kiến thức hiện đại để đủ sức bước vào nền kinh tế tri thức. Các kỹ năng hữu ích như: Kỹ năng quản trị hiệu quả trong môi trường cạnh tranh, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quản lý sự thay đổi, kỹ năng thuyết trình, đàm phán, giao tiếp và quan hệ công chúng; kỹ năng quản lý thời gian.

- *Xây dựng chiến lược cạnh tranh, phát triển thương hiệu:* Để xây dựng một thương hiệu được khách hàng tin cậy thì doanh nghiệp cần phải hiểu rõ khách hàng của mình hơn ai hết và luôn lấy sự hài lòng của khách hàng làm trọng tâm cho mọi hoạt động. Doanh nghiệp phải coi thương hiệu là công cụ bảo vệ lợi ích của. Các doanh nghiệp cần có các giải pháp xây dựng và phát triển thương hiệu một cách bền vững, doanh nghiệp cần hoạch định chiến lược quảng bá thương hiệu, lựa chọn hình thức quảng cáo phù hợp với thương hiệu doanh nghiệp

- *Đổi mới công nghệ, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển:* Để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, một trong những yếu tố quan trọng đó là đổi mới công nghệ. Chính sách đổi mới công nghệ của các DNVTN cần gắn chặt với các chính sách về đào tạo nguồn nhân lực cho người lao động của địa phương.

- *Ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý sản xuất kinh doanh:* Tích cực thực hiện chuyển giao công nghệ, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm để hình thành các doanh nghiệp nòng cốt, vững mạnh, đủ điều kiện hội nhập

- *Cải cách toàn diện về tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh:* Khi cải cách doanh nghiệp không chỉ cải cách một vài khâu mà phải cải cách đồng loạt, đồng bộ nhằm tránh những trục trặc do cải cách

không hết, dẫn đến chồng chéo lên nhau gây khó khăn không đáng có trong công tác quản lý.

- *Đẩy mạnh hoạt động marketing và tìm kiếm thị trường:* Nhằm thâm nhập và chiến lĩnh thị trường trong và ngoài tỉnh. Căn cứ vào thực lực của mình các DNVVN tỉnh Kon Tum cần định hướng khu vực thị trường mục tiêu tại những nơi mà đối thủ cạnh tranh lớn bỏ qua, hoặc chưa đáp ứng đủ nhu cầu, phần thị trường có mức cạnh tranh thấp hoặc nơi mà đối thủ cạnh tranh chính ít quan tâm đối mới, cải tiến sản phẩm.

- *Xây dựng văn hóa doanh nghiệp:* Văn hóa doanh nghiệp không phải là cái bất biến mà nó cần phải được thay đổi theo yêu cầu của bộ máy tổ chức quản lý, phục vụ cho việc thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp; nó phải được xây dựng trên nền tảng là truyền thống và bản sắc văn hóa dân tộc Việt Nam.

### **3.3.5. Nâng cao liên doanh, liên kết đối với sự phát triển của doanh nghiệp**

Liên kết ở đây là liên kết trong cung ứng sản phẩm nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, chẳng hạn như liên kết giữa dịch vụ nhà hàng, khách sạn và du lịch, liên kết trong bán chéo sản phẩm. Quá trình mở rộng và tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp có thể sẽ là quá trình tích tụ, tập trung vốn để hình thành nên công ty lớn, tập đoàn mạnh.

### **3.3.6. Giải pháp về vốn**

Để giúp các DNVVN tỉnh Kon Tum phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh, cần quan tâm đến vấn đề tài chính và coi đây là vấn đề không thể thiếu được để giúp các DNVVN không những có điều kiện phát triển mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh. Các giải pháp tài chính để giúp các DNVVN tỉnh Kon Tum sau:

#### **3.3.6.1. Tiếp cận vốn vay từ ngân hàng.**

##### *\* Về phía ngân hàng:*

Cần rà soát cơ chế cho vay, cầm cố, thế chấp tài sản; chuẩn hóa các quy trình, thủ tục, cần được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng. Xây dựng các mối liên kết với các DNVVN để nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp, triển khai và mở rộng cho vay theo hạn mức thấu chi đối với các DNVVN.

##### *\* Về phía các DNVVN:*

+ Cần lập các báo cáo tài chính rõ ràng, đủ độ tin cậy, loại bỏ các báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế.

+ Hệ thống báo cáo ghi chép và theo dõi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải đầy đủ, rõ ràng, các doanh nghiệp bán hàng phải có hợp đồng kinh tế, và tuân thủ chế độ phát hành hóa đơn.

+ Nâng cao năng lực quản lý điều hành đối với cán bộ lãnh đạo các DNVVN, chủ động, sáng tạo áp dụng các kiến thức công nghệ mới, thực hiện nghiêm luật doanh nghiệp và các văn bản liên quan trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện chế độ hạch toán, báo cáo tài chính nghiêm chỉnh, công khai.

#### **3.3.6.2. Huy động vốn thông qua việc thành lập, phát triển các DNVVN theo mô hình công ty cổ phần.**

Phát hành cổ phiếu để tăng vốn, đăng ký và niêm yết trên thị trường chứng khoán, thông qua hình thức huy động vốn này các DNVVN vừa tạo vốn kinh doanh, vừa tạo điều kiện cải tiến quản lý doanh nghiệp.

## KẾT LUẬN

Luận văn đã tiến hành phân tích thực trạng về sự phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum. Phân tích và tổng kết những vấn đề lý luận chung về DNVVN; nghiên cứu và phân tích thực trạng phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum trong thời gian qua. Luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh phát triển DNVVN ở Kon Tum trong thời gian tới.

Đối với các vấn đề chung về DNVVN, luận văn đã khái quát hoá các nội dung cơ bản của phát triển DNVVN: khái niệm, vai trò của DNVVN và các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình phát triển DNVVN. Sử dụng cả hai tiêu chí (hoặc là tiêu chí lao động, hoặc là tiêu chí vốn) để xác định quy mô DNVVN là cần thiết vì nó không những khuyến khích các DNVVN sử dụng nhiều lao động mà còn khuyến khích các DNVVN tích tụ tư bản nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

Từ số liệu thống kê, luận văn đã phân tích thực trạng phát triển DNVVN của tỉnh Kon Tum, phân tích thực trạng môi trường thể chế phát triển doanh nghiệp, các chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN. Qua đó đã rút ra được những tồn tại và khó khăn mà các doanh nghiệp này phải đối đầu là chưa xây dựng quy trình phát triển chiến lược kinh doanh phù hợp, thiếu vốn trong quá trình hoạt động kinh doanh, hoạt động marketing yếu, thị trường tiêu thụ bị hạn chế, các kỹ năng về quản trị doanh nghiệp còn yếu kém và sự hỗ trợ của nhà nước chưa rõ ràng và chưa quan tâm thỏa đáng.

Thông qua phân tích thực trạng phân tích phát triển DNVVN làm nền tảng cho các đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển DNVVN tỉnh Kon Tum:

- Nhóm giải pháp từ phía chính quyền tỉnh Kon Tum trong việc hỗ trợ phát triển DNVVN như: Đẩy mạnh cải cách, đơn giản hóa các thủ tục hành chính tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp gia nhập thị trường; chính sách tháo gỡ khó khăn về mặt bằng sản xuất cho DNVVN; huy động nguồn lực và nâng cao chất lượng quy hoạch cơ sở hạ tầng; cơ chế chính sách thúc đẩy phát triển thị trường vốn, tăng cường khả năng tiếp cận nguồn tài chính cho doanh nghiệp; tạo lập môi trường thuận lợi, phát triển đồng bộ các loại thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI).

- Nhóm giải pháp từ sự nỗ lực của bản thân các DNVVN như: Hoạch định chiến lược kinh doanh cho DNVVN; nâng cao năng lực quản lý của các DNVVN; nâng cao trình độ đội ngũ lao động; Nâng cao năng lực cạnh tranh của DNVVN; nâng cao liên doanh, liên kết đối với sự phát triển của DNVVN và giải pháp về vốn.

Với hệ thống các giải pháp trên, tác giả đề tài hy vọng sẽ góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum. Tuy nhiên, đây là những giải pháp tương đối rộng, muốn cho DNVVN trên địa bàn tỉnh Kon Tum thực sự thay đổi, đòi hỏi các giải pháp trên không chỉ phải thực hiện đồng bộ, mà còn phải bổ sung nhiều biện pháp khác nữa và chú ý khi vận dụng cần lưu ý đến đặc điểm và tình hình hoạt động cụ thể của từng doanh nghiệp.

Do còn hạn chế về khả năng nên đề tài không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Tác giả đề tài rất mong được sự đóng góp ý kiến của các Thầy, Cô, các đồng nghiệp để đề tài này được hoàn chỉnh hơn./.