

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT NÔNG SẢN CHỦ LỰC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Vũ Thị Ngọc Anh¹, Lê Hoàng Bá Huyền²

TÓM TẮT

Năng lực cạnh tranh được sử dụng không chỉ đối với sự ganh đua giữa các sản phẩm của các doanh nghiệp, giữa các doanh nghiệp với nhau mà còn được sử dụng trong việc so sánh giữa các địa phương, quốc gia trong điều kiện cạnh tranh quốc tế. Trên cơ sở lý luận về mô hình ma trận SWOT, bài viết phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, đánh giá kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực của địa phương này trong thời gian tới.

Từ khóa: *Năng lực cạnh tranh, nông sản chủ lực, tỉnh Thanh Hóa.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Tỉnh Thanh Hóa được đánh giá là “Việt Nam thu nhỏ” có cả ba vùng sinh thái trung du miền núi, đồng bằng, ven biển; diện tích tự nhiên lớn thứ 5 cả nước, diện tích đất trồng lúa lớn nhất khu vực miền Bắc; vùng lãnh hải rộng lớn với bờ biển dài hơn 102 km; các sản phẩm nông nghiệp phong phú, đa dạng mang đặc trưng của miền núi, trung du và đồng bằng. Đây là lợi thế tự nhiên lớn để phát triển nông nghiệp của tỉnh Thanh Hóa. Trong quá trình hội nhập sâu rộng của Việt Nam với thế giới và sự bùng nổ của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật lần thứ 4, doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực của Thanh Hóa đứng trước nhiều thời cơ lớn: cơ hội tiếp cận nhiều thị trường rộng lớn; cơ hội được tiếp cận với trình độ quản lý và nguồn nhân lực chất lượng cao, nền khoa học công nghệ hiện đại và trang thiết bị tiên tiến. Tuy nhiên, cùng với đó là những thách thức không nhỏ đối doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực tỉnh Thanh Hóa: cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ sản xuất, trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực chưa cao; sự gia nhập thị trường ngày càng nhiều của các doanh nghiệp nước ngoài; yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn kỹ thuật các thị trường rất khắt khe...

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận về năng lực cạnh tranh và phân tích thực trạng về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, nghiên cứu sử dụng phương pháp SWOT để đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

¹ Học viên cao học Lớp K13, chuyên ngành QTKD, Trường Đại học Hồng Đức; Email: ngocanh.vu90@gmail.com

² Trường Cao đẳng Nông nghiệp Thanh Hoá

2. NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT NÔNG SẢN CHỦ LỰC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

2.1. Điểm mạnh (Strengths)

Vị trí địa lý và nguồn tài nguyên

Tỉnh Thanh Hóa nằm ở vị trí trung tâm của miền Trung Việt Nam có thể tiếp cận với các thị trường tiêu thụ lớn, như Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, cũng như các tỉnh lân cận như Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình, Quảng Trị... Điều này giúp doanh nghiệp tối đa hóa cơ hội tiếp cận với khách hàng và thị trường tiêu thụ.

Tỉnh Thanh Hóa có nguồn tài nguyên và khí hậu phong phú, đa dạng, bao gồm nhiều loại đất đai khác nhau như đất đỏ đến đá vôi, đá granit, đất bồi phù sa,... tạo điều kiện thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp và thủy sản. Điều này giúp doanh nghiệp có nguồn nguyên liệu phong phú và đa dạng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường tiêu thụ.

Ngoài ra, Thanh Hóa là một trong những tỉnh phát triển hạ tầng tốt nhất trong khu vực miền Trung Việt Nam, với mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường hàng không phát triển. Điều này giúp doanh nghiệp chủ lực sản xuất nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa có thể dễ dàng di chuyển hàng hóa và nguồn lực đến các khu vực trong và ngoài tỉnh, tối ưu hóa hoạt động sản xuất và kinh doanh.

Đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và có trình độ chuyên môn cao

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tại Thanh Hóa đã đầu tư vào đào tạo và phát triển nhân lực, từ đó giúp đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao và tay nghề tốt, đảm bảo chất lượng sản phẩm và tăng năng suất sản xuất; có năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới giúp doanh nghiệp có thể nghiên cứu và phát triển các sản phẩm nông nghiệp mới, cải tiến quy trình sản xuất, áp dụng công nghệ tiên tiến và hiệu quả; có khả năng tương tác khách hàng tốt, hiểu được nhu cầu của khách hàng, tư vấn và hỗ trợ khách hàng tốt giúp doanh nghiệp xây dựng được mối quan hệ khách hàng một cách tốt nhất. Ngoài ra, đội ngũ nhân viên cao cấp có khả năng quản lý và điều hành sản xuất chuyên nghiệp hơn, tối ưu hóa quy trình sản xuất, giảm thiểu rủi ro và tăng cường hiệu quả sản xuất.

Có mối quan hệ tốt với các đối tác, khách hàng trong và ngoài nước

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tại Thanh Hóa đã xây dựng được mối quan hệ tốt với đối tác và khách hàng, từ đó đảm bảo nguồn cung ứng, tăng khả năng tiếp cận thị trường và củng cố vị thế của doanh nghiệp trên thị trường. Các doanh nghiệp đã tạo niềm tin khách hàng thông qua việc đáp ứng nhu cầu mong đợi của khách hàng, cung cấp sản phẩm chất lượng và dịch vụ hậu mãi tốt. Đồng thời, các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa đã xây dựng mối quan hệ lâu dài với các đối tác và khách hàng, thường xuyên tương tác và giao tiếp để hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong đợi của họ. Điều này giúp các doanh nghiệp dễ dàng điều chỉnh sản phẩm và dịch vụ của mình để phù hợp với thị trường.

Năng lực sản xuất nông nghiệp ổn định và đa dạng

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa không chỉ sản xuất một loại sản phẩm mà đa dạng hóa sản phẩm từ cây trồng, động vật, thủy sản và các sản phẩm chế biến từ nông sản. Nhờ kinh nghiệm sản xuất lâu năm, các doanh nghiệp xây dựng quy trình và hệ thống sản xuất tốt và áp dụng hiệu quả các công nghệ tiên tiến, đảm bảo chất lượng và sản lượng sản phẩm. Ngoài ra, tỉnh Thanh Hóa còn có điều kiện tự nhiên thuận lợi, ít thiên tai và hệ thống hạ tầng, giúp đảm bảo tính ổn định và hiệu quả trong sản xuất.

2.2. Điểm yếu (Weaknesses)

Mặc dù các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa đã có nhiều điểm mạnh về năng lực cạnh tranh, tuy nhiên, các doanh nghiệp này còn một số điểm yếu. Cụ thể đó là:

Chưa đầu tư đầy đủ vào công nghệ và quản lý sản xuất

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa chưa cập nhật công nghệ sản xuất, chưa chuyên nghiệp quản lý sản xuất và thiếu đầu tư vào nghiên cứu và phát triển. Những vấn đề này dẫn đến việc sản xuất không đạt hiệu quả cao, chất lượng sản phẩm không đạt tiêu chuẩn và gặp khó khăn trong cạnh tranh trên thị trường.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm còn hạn chế và chưa được mở rộng

Thị trường tiêu thụ sản phẩm còn hạn chế và chưa được mở rộng là một trong những vấn đề chính mà các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp đang phải đối mặt ở Việt Nam nói chung và ở các vùng nông thôn đặc biệt là tỉnh Thanh Hóa nói riêng. Một số nguyên nhân dẫn đến điểm yếu này có thể kể đến đó là: Thiếu kinh nghiệm trong việc tiếp cận thị trường; Thị trường địa phương quá hẹp; Chưa có chiến lược phát triển thị trường; Cạnh tranh khốc liệt từ sản phẩm nhập khẩu.

Chi phí sản xuất cao hơn so với một số đối thủ khác

Doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa đang phải đối mặt với chi phí vận hành cao hơn so với một số đối thủ khác trong ngành do chưa thực hiện tối ưu hóa quy trình sản xuất, quản lý nhân sự và tài sản cố định sử dụng chưa hiệu quả, sử dụng công nghệ và thiết bị không tối ưu, hoặc chi phí vận hành quá cao so với quy mô sản xuất.

Cần nâng cao chất lượng sản phẩm để cạnh tranh với đối thủ

Chất lượng sản phẩm là một yếu tố quan trọng trong việc cạnh tranh trên thị trường, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp cần có chất lượng sản phẩm tốt để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và cạnh tranh với đối thủ trên thị trường. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa vẫn đang gặp phải điểm yếu liên quan đến chất lượng sản phẩm của mình. Điều này có thể là do quá trình sản xuất không đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng, không sử dụng các công nghệ mới và hiện đại để sản xuất, hoặc không có quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm đầy đủ và chính xác.

3. CÁC YẾU TỐ BÊN NGOÀI ẢNH HƯỞNG TỐI NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP CHỦ LỰC TỈNH THANH HÓA

3.1. Cơ hội (Opportunities)

Thị trường nông sản đang phát triển

Thị trường nông sản trong nước và xuất khẩu đang phát triển mạnh mẽ, đem lại cơ hội lớn cho các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực của Thanh Hóa. Việt Nam đã trở thành một trong những quốc gia xuất khẩu nông sản hàng đầu thế giới với xuất khẩu nông sản đạt 41,25 tỷ USD. Các doanh nghiệp có thể tận dụng kinh tế số và thương mại điện tử để mở rộng kênh tiêu thụ sản phẩm. Thanh Hóa có nhiều đặc sản nông nghiệp chất lượng cao và được ưa chuộng như gạo ST24, dưa vàng..., tạo cơ hội cho doanh nghiệp phát triển sản phẩm trên thị trường quốc tế.

Xu hướng tiêu dùng sản phẩm sạch, an toàn

Cơ hội về xu hướng tiêu dùng sản phẩm sạch, an toàn đang trở thành một trào lưu khá phổ biến tại Việt Nam trong những năm gần đây, đặc biệt là sau khi gặp nhiều vấn đề liên quan đến an toàn thực phẩm. Sản phẩm sạch và an toàn được tiêu thụ với giá cao hơn so với các sản phẩm thông thường, từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận cho các doanh nghiệp. Ngoài ra, việc đầu tư vào sản xuất nông nghiệp sạch và an toàn cũng giúp các doanh nghiệp tạo dựng thương hiệu và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp:

Chính phủ nói chung và tỉnh Thanh Hóa nói riêng đang triển khai nhiều chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp, bao gồm cả chính sách về vốn, giảm thuế và hỗ trợ kỹ thuật. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực của tỉnh Thanh Hóa tăng cường năng lực cạnh tranh.

Các chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp bao gồm chính sách về tài chính, giải quyết vốn cho các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp, hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo nhân lực, hỗ trợ giá, hỗ trợ thị trường xuất khẩu, hỗ trợ phát triển hệ thống hạ tầng vận chuyển, hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm...

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa có thể tận dụng để đầu tư vào nghiên cứu và phát triển công nghệ sản xuất mới, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường, tăng cường kết nối với các đối tác trong và ngoài nước để thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp; đào tạo nhân lực, đổi mới công nghệ, giảm chi phí vận hành và tăng cường hiệu quả kinh doanh.

Cơ hội hợp tác kinh doanh

Doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực của tỉnh Thanh Hóa có thể tận dụng cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước, các doanh nghiệp trong cùng ngành hoặc ngành liên quan, các đơn vị nghiên cứu khoa học và các doanh nghiệp trong

cùng chuỗi cung ứng để tăng cường năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường tiêu thụ, cải thiện quy trình sản xuất và tối ưu hóa chi phí. Hợp tác này cũng giúp cung cấp thêm nguồn vốn, năng lực và kinh nghiệm để cùng phát triển và mở rộng quy mô sản xuất, tạo ra giá trị lâu dài và đa dạng hóa sản phẩm.

Có thể tham gia vào các chuỗi cung ứng đa dạng hơn

Toàn cầu hóa là cơ hội để các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa tham gia vào các chuỗi cung ứng đa dạng hơn là một trong những cơ hội tiềm năng để doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực của tỉnh Thanh Hóa nâng cao năng lực cạnh tranh. Bằng cách tham gia vào các chuỗi cung ứng, doanh nghiệp có thể tận dụng được các lợi thế từ các bên liên quan trong chuỗi cung ứng như đối tác sản xuất, phân phối, vận chuyển và bán lẻ. Các chuỗi cung ứng đa dạng hơn cũng cho phép doanh nghiệp mở rộng phạm vi sản phẩm và dịch vụ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng đa dạng hơn và tăng doanh số bán hàng.

3.2. Thách thức (Threats)

Sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp khác

Các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa phải đối mặt với nguy cơ cạnh tranh từ các đối thủ trong và ngoài nước. Điều này là không thể tránh khỏi trong thế giới phẳng và đầy cạnh tranh như hiện nay. Để chiếm lĩnh thị trường các doanh nghiệp liên tục đầu tư nghiên cứu, phát triển công nghệ và quản lý sản xuất để tăng năng suất và chất lượng sản phẩm, mở rộng chuỗi cung ứng, đẩy mạnh tiếp thị và quảng bá sản phẩm nâng cao năng lực cạnh tranh. Đặc biệt, các doanh nghiệp nước ngoài có quy mô sản xuất lớn có thể đưa ra giá cạnh tranh hơn và chiếm lĩnh thị trường, gây áp lực cho các doanh nghiệp trong nước. Do đó, cần đầu tư vào nghiên cứu và ứng dụng khoa học công nghệ vào quản lý sản xuất để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Đồng thời, cũng cần tìm kiếm hợp tác với các doanh nghiệp có kinh nghiệm và tiên tiến hơn để học hỏi và phát triển, xây dựng thương hiệu mạnh và tăng cường sự nhận thức và lòng tin của người tiêu dùng đối với sản phẩm của mình.

Sự thay đổi của thị trường và rủi ro về môi trường

Sự thay đổi thị trường và rủi ro môi trường là những thách thức mà doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực ở Thanh Hóa đang phải đối mặt. Thị trường có thể thay đổi do nhiều yếu tố như xu hướng tiêu dùng, chính sách kinh tế, thời tiết, dịch bệnh và các yếu tố khác, và việc không thích nghi có thể dẫn đến mất cơ hội cạnh tranh. Về môi trường, thời tiết không ổn định và ô nhiễm đất và nguồn nước đang gây ra nhiều rủi ro cho doanh nghiệp. Do đó, để giảm thiểu rủi ro, doanh nghiệp cần chú trọng đến việc sử dụng các phương pháp sản xuất sạch và bảo vệ môi trường, đầu tư vào công nghệ và hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm và tham gia các chương trình bảo vệ môi trường và sản xuất sạch.

Thiếu hụt nguồn nhân lực chuyên môn

Trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, nguồn nhân lực chuyên môn có vai trò quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp. Có nhiều nguy cơ cho việc thiếu hụt nguồn nhân lực chuyên môn mà doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa cần lưu ý và đối phó, bao gồm: điều kiện kinh tế chưa thuận lợi, giáo dục chuyên ngành còn hạn chế, tình trạng lao động di cư, thiếu kinh nghiệm và đào tạo, cạnh tranh về lương. Nếu không đối phó tốt với những nguy cơ này, các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp tại tỉnh Thanh Hóa có thể sẽ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm và giữ chân các chuyên gia trong ngành.

Khó khăn trong phân phối sản phẩm

Các khó khăn trong phân phối sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tại tỉnh Thanh Hóa, bao gồm khoảng cách địa lý đến các khu vực tiêu thụ lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng tương đối xa; đối tác phân phối chất lượng chưa đảm bảo; cạnh tranh với các đối thủ có quy mô và tài nguyên lớn hơn; và khó khăn trong tiếp cận thị trường doanh nghiệp do thiếu kinh nghiệm và quan hệ tiếp cận thị trường lớn. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chiến lược phân phối sản phẩm phù hợp và hiệu quả để cạnh tranh với các đối thủ.

Các yêu cầu về tiêu chuẩn sản xuất

Với các doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa, việc đáp ứng các yêu cầu tiêu chuẩn sản xuất bao gồm an toàn thực phẩm, môi trường, vệ sinh an toàn thực phẩm, chất lượng sản phẩm,... sẽ là một thách thức lớn, đặc biệt khi một số tiêu chuẩn này có tính quốc tế, đòi hỏi sự đầu tư nhiều chi phí và thời gian dài để đáp ứng. Để đối phó với thách thức này, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực và kiến thức về quản lý chất lượng sản phẩm, nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên và đầu tư vào hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm.

Đồng thời, các doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật, tìm hiểu các tiêu chuẩn sản xuất của các thị trường tiêu thụ chính để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Các doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật và thích nghi với các thay đổi trong tiêu chuẩn sản xuất để đảm bảo chất lượng sản phẩm và đáp ứng yêu cầu của thị trường.

4. VẬN DỤNG MÔ HÌNH SWOT ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DN SẢN XUẤT NÔNG SẢN CHỦ LỰC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Như vậy bằng việc phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của các doanh nghiệp sản xuất nông sản chủ lực tỉnh Thanh Hóa có thể đưa ra một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thông qua ma trận SWOT như sau:

Bảng 4. Phân tích ma trận SWOT

Ma trận SWOT	Điểm mạnh - S	Điểm yếu - W
	- Vị trí địa lý và nguồn tài nguyên - Đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và có trình độ chuyên môn cao - Có mối quan hệ tốt với các đối tác, khách hàng trong và ngoài nước - Năng lực sản xuất nông nghiệp ổn định và đa dạng	- Chưa đầu tư đầy đủ vào công nghệ và quản lý sản xuất - Thị trường tiêu thụ còn hạn chế và chưa được mở rộng - Chi phí vận hành doanh nghiệp còn cao so với một số đối thủ khác
Cơ hội - O	Giải pháp kết hợp S - O	Giải pháp kết hợp W - O
- Thị trường nông sản trong nước và nước ngoài đang phát triển - Xu hướng tiêu dùng sản phẩm sạch, an toàn - Chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp - Cơ hội hợp tác kinh doanh	- Tận dụng vị trí địa lý và tài nguyên để tối ưu hóa chi phí sản xuất và phát triển thị trường - Xây dựng chiến lược kinh doanh; marketing phù hợp với từng thị trường. - Tiếp tục tăng cường mối quan hệ với các đối tác sẵn có và mở rộng tìm kiếm các đối tác mở rộng thị trường. - Đa dạng hóa các sản phẩm, tập trung phát triển sản xuất các sản phẩm sạch, an toàn, đảm bảo và có giá trị kinh tế cao - Tận dụng chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp để nâng cao năng lực cạnh tranh; đào tạo nhân viên, cán bộ quản lý.	- Đầu tư vào công nghệ và quản lý sản xuất để tối ưu hóa sản xuất, nâng cao hiệu suất lao động, đầu tư vào công nghệ tiết kiệm năng lượng và tài nguyên - Mở rộng và tìm kiếm thị trường mới trong và ngoài nước thông qua phát triển các chiến lược tiếp cận khách hàng mới, tham gia các triển lãm, hội chợ, tìm kiếm đối tác kinh doanh mới. - Tận dụng chính sách hỗ trợ để giảm chi phí sản xuất, đầu tư công nghệ, quản lý sản xuất
Thách thức - T	Giải pháp kết hợp S - T	Giải pháp kết hợp W - T
- Sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp khác - Sự thay đổi của thị trường và rủi ro về môi trường - Thiếu hụt nguồn nhân lực chuyên môn - Khó khăn trong phân phối sản phẩm - Các yêu cầu về tiêu chuẩn sản xuất	- Nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách tăng cường đào tạo phát triển nhân lực; đầu tư vào nghiên cứu và sản phẩm mới; đầu tư vào công nghệ và quản lý sản xuất. - Đa dạng hóa các sản phẩm để đáp ứng nhu cầu thị trường và giảm thiểu rủi ro khi thị trường có biến động. - Theo dõi thị trường để đưa ra chiến lược kinh doanh chính xác. - Chiến lược phát triển nguồn nhân lực sẵn có và thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao từ bên ngoài.	- Nghiên cứu thị trường, đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu khách hàng để cạnh tranh với các doanh nghiệp. - Đầu tư vào công nghệ sản xuất, đào tạo nhân lực để đáp ứng các yêu cầu. - Đa dạng thị trường giảm rủi ro về sự thay đổi thị trường và thời tiết. - Đa dạng hóa chiến lược nguồn nhân lực giải quyết bài toán thiếu hụt nhân lực chuyên môn.

	- Tìm kiếm đối tác mới có uy tín và đảm bảo chất lượng để mở rộng kênh phân phối và thị trường tiêu thụ. - Tuân thủ tiêu chuẩn sản xuất và tiếp cận với tiêu chuẩn quốc tế. - Nâng cao chất lượng và đổi mới sản phẩm.	- Đa dạng hóa kênh phân phối từ offline, online; bán buôn và bán lẻ; đa dạng các thị trường trong nước và ngoài nước. - Đầu tư công nghệ quản lý, sản xuất đáp ứng được các tiêu chuẩn về sản xuất.
--	--	--

5. KẾT LUẬN

Trong quá trình thực hiện định hướng, lộ trình phát triển, tỉnh Thanh Hóa luôn dành cho nông nghiệp sự quan tâm đặc biệt. Tỉnh ủy, HĐND, UBND tỉnh đã ban hành và thực hiện nhiều chính sách phát triển nông nghiệp. Trong thời kỳ hội nhập kinh tế thế giới mạnh mẽ như hiện nay, các doanh nghiệp cần chủ động rà soát, xây dựng chiến lược dài hạn, kế hoạch cụ thể hàng năm cho phù hợp với năng lực sản xuất và nhu cầu thị trường; đổi mới phương thức quản lý, nâng cao năng lực quản trị, cơ cấu lại nguồn nhân lực, tài chính; đẩy mạnh ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất; tăng cường liên kết, hợp tác, hình thành chuỗi giá trị trong sản xuất kinh doanh để nâng cao khả năng cạnh tranh; quan tâm xây dựng thương hiệu sản phẩm; tham gia các hoạt động đảm bảo an sinh xã hội, từ thiện, vì cộng đồng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Chính trị (2020), *Nghị quyết số 58-NQ/TW ngày 05/8/2020 về Xây dựng và phát triển tỉnh Thanh Hóa đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045*.
- [2] Cục thống kê Thanh Hóa (2011-2020), *Niên giám thống kê các năm từ 2011 đến 2020*.
- [3] Cục thống kê Thanh Hóa (2012-2020), *Kết quả tổng điều tra Nông thôn, nông nghiệp và thủy sản, chăn nuôi tỉnh Thanh Hóa*.
- [4] Lê Đăng Doanh (2010), *Nâng cao NLCT của DN thời hội nhập*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [5] Trương Quang Hùng, Phan Thị Thu Hương (2008), *Từ lợi thế so sánh đến lợi thế cạnh tranh*, *Tạp chí Kinh tế phát triển*, số 2(6);
- [6] Nguyễn Thường Lạng (2007), *Cạnh tranh: Một số cách tiếp cận và giải pháp đối với Tỉnh Thanh Hóa*, *Tạp chí Nghiên cứu Châu Âu*, số 4.
- [7] Đặng Thành Lê (2007), *Rào cản trong cạnh tranh, yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh trên thị trường*, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 3.
- [8] Hữu Khuê Mai (2001), *Từ điển Thuật ngữ Kinh tế học*, Nxb. Từ điển Bách khoa, Hà Nội.
- [9] Michael E.Porter (2008), *Lợi thế cạnh tranh*, Nxb. Trẻ, thành phố Hồ Chí Minh.
- [10] Michael E.Porter (2009), *Chiến lược cạnh tranh*, Nxb. Trẻ, thành phố Hồ Chí Minh.
- [11] Philip Kotler (2004), *Marketing căn bản*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [12] Tổng cục Thống kê (2021), *Niên giám thống kê 2020*.

- [13] UBND tỉnh Thanh Hóa (2014), *Quyết định số 4833/QĐ-UBND về Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa, đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030.*
- [14] UBND tỉnh Thanh Hóa (2019), *Báo cáo Tổng kết 10 năm thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2020.*
- [15] UBND tỉnh Thanh Hóa (2019), *Quyết định số 1229/QĐ-UBND ngày 08/4/2019 về Danh mục sản phẩm nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa.*
- [16] UBND tỉnh Thanh Hóa (2020), *Báo cáo tình hình thực hiện kinh tế - xã hội năm 2020. Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2021.*
- [17] UBND tỉnh Thanh Hóa (2020), *Quyết định số 1500/QĐ-UBND ngày 29/4/2020, về Danh mục sản phẩm nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa.*
- [18] UBND tỉnh Thanh Hóa (2021), *Quyết định số 2961/QĐ-UBND về Danh mục sản phẩm nông nghiệp chủ lực tỉnh Thanh Hóa, thay thế Quyết định số 1638/QĐ-UBND, ngày 20-5-2021 của UBND tỉnh.*

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF KEY AGRICULTURAL PRODUCING ENTERPRISES IN THANH HOA PROVINCE

Vu Thi Ngoc Anh, Le Hoang Ba Huyen

ABSTRACT

Competitiveness is used not only for the competition between products of enterprises, between enterprises, but also used in comparing localities and countries in different conditions in the international competition. On the basis of the theory of the SWOT matrix model, the article analyzes the current state of competitiveness of key agricultural production enterprises in Thanh Hoa province, evaluates the achieved results, limitations and causes. From that, the study proposes solutions to improve the competitiveness of key agricultural production enterprises of this locality in the coming time.

Keywords: *Competitive, producing enterprises, Thanh Hoa province.*

** Ngày nộp bài: 20/12/2021; Ngày gửi phản biện: 17/3/2022; Ngày duyệt đăng: 15/12/2022*