

NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN TỈNH NGHỆ AN

Nguyễn Thị Thuý Vinh*
Trần Hữu Cường**

Vấn đề năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đã được nghiên cứu và phổ biến trong nhiều công trình trong những năm gần đây. Tuy vậy việc xem xét, đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thủy sản thì chưa được nghiên cứu nhiều. Bài viết này đề cập thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản của tỉnh Nghệ An, nhằm góp thêm tiếng nói vào những nghiên cứu đã có về vấn đề này.

1. Thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản tỉnh Nghệ An

1.1 Đặc trưng cơ bản doanh nghiệp chế biến thủy sản

a. Về số lượng

Theo sở kế hoạch và đầu tư, số DN chế biến thủy sản đã đăng ký hoạt động theo luật DN là 78 DN, nhưng đến năm 2007 giảm còn 10 DN đang hoạt động có hiệu quả (không kể Hợp tác xã).

Cụ thể về số lượng các DN chế biến thủy sản qua các năm. Thể hiện qua biểu sau:

Bảng 1. Loại hình doanh nghiệp chế biến thủy sản qua các năm ở Nghệ An.

Doanh nghiệp chế biến thủy sản	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng số doanh nghiệp	8	10	10	9	10
Doanh nghiệp tư nhân	3	4	4	5	5
Công ty TNHH	2	3	3	1	2
Doanh nghiệp Nhà nước	2	0	0	0	0
Công ty cổ phần	1	3	3	3	3

Nguồn: Cục Thống kê Nghệ An.

* Nguyễn Thị Thuý Vinh, Thạc sĩ kinh tế, Đại học Vinh.

** Trần Hữu Cường, Tiến sĩ kinh tế, Đại học Nông nghiệp Hà Nội.

b. Về năng lực tài chính

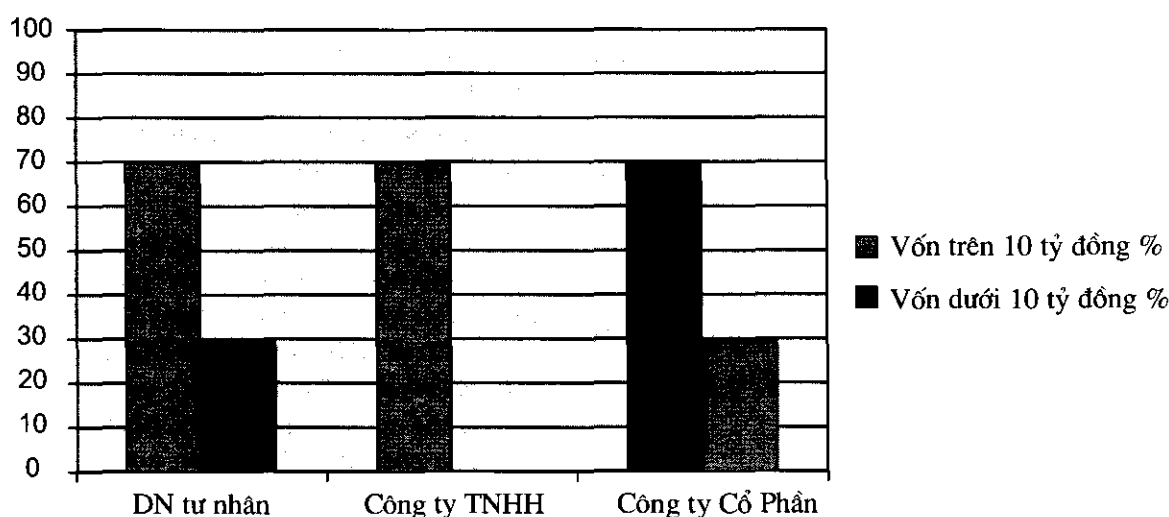
Theo kết quả điều tra thì đại đa số các DN chế biến thủy sản của tỉnh Nghệ An đang không đủ vốn để hoạt động (30% DN có vốn trên 10 tỷ đồng, 70% DN có vốn dưới 10 tỷ đồng). Xem hình số 1.

Trong ba nhóm công ty thì, khả năng độc lập về tài chính của nhóm các công ty cổ phần thấp (vốn chủ sở hữu chiếm 30,6% tổng nguồn vốn) nhưng mức huy động vốn cao nhất so với các nhóm doanh nghiệp khác

với tỷ lệ vốn vay chiếm tới 69,4%, nhóm DN tư nhân sử dụng vốn của chủ sở hữu là chính với mức vốn chủ sở hữu chiếm 64,7% tổng nguồn vốn, vốn vay chủ sở hữu chiếm 35,32%; nhóm công ty TNHH có mức vốn chủ sở hữu chiếm 42,1%, vốn vay 57,9% chiếm tổng nguồn vốn.

Vốn đầu tư phát triển trong mỗi DN chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong các DN chế biến thủy sản hiện nay.

Hình 1. Quy mô vốn của doanh nghiệp chế biến thủy sản Nghệ An.



Nguồn: Điều tra, 2008.

c. Về năng lực tổ chức và quản lý doanh nghiệp

Năng lực quản lý DN phụ thuộc vào năng lực của người đứng đầu và tập thể ban Giám đốc DN và thể hiện qua trình độ học vấn và chuyên môn của Giám đốc. Hiện nay tỷ lệ giám đốc DN chế biến thủy sản của Nghệ An có trình độ Đại học là 80%, trình độ cao đẳng là 10%, công nhân kỹ thuật là 10%. Tỷ lệ tập thể ban giám đốc có trình độ đại học cao nhất là 48,2%, công nhân kỹ thuật là 29,63%, cao đẳng là 14,81%, không qua đào tạo chính thức là 7,41%. Theo các nhóm công ty thì, nhóm công ty cổ phần 100% cao nhất, với 100% có trình độ đại học, tiếp đến nhóm công ty TNHH với 50% có trình độ đại học, thấp nhất là nhóm DN tư nhân với 26,67% có trình độ đại học.

Về chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh

doanh, các DN cho rằng rất quan trọng. Tuy các DN còn thụ động trong xây dựng chiến lược kinh doanh, hoạt động kinh doanh chủ yếu dựa vào kinh nghiệm chủ quan, chưa dựa vào phân tích và dự báo thị trường, chưa tính đến lợi thế so sánh, chưa tham khảo phản ứng của khách hàng, các đối tác kinh doanh và hầu như chưa đề cập đến tác động, ảnh hưởng của hội nhập kinh tế quốc tế. Hạn chế nhất của các DN chế biến thủy sản Nghệ An là xác định mục tiêu kinh doanh, xây dựng chiến lược và chính sách thị trường, khách hàng và quy trình thực hiện, do vậy chưa phát huy được thế mạnh và lợi thế của từng DN.

d. Về trình độ chuyên môn của người lao động

Ưu thế của các DN là có khả năng sử

dụng lao động phổ thông sẵn có ngay tại địa phương, với mức tiền lương tương đối thấp. Nhưng bên cạnh ưu thế này các DN chế biến thủy sản Nghệ An đang phải đối mặt với những hạn chế sau:

- Số lao động không được đào tạo nghề và kỹ năng làm việc rất lớn với 70,7%, số công nhân kỹ thuật chỉ chiếm 20,8%. Trong đó, lao động ở các DN tư nhân chưa qua đào tạo chiếm tới 89,2%. Hạn chế này đã làm giảm năng lực cạnh tranh của các DN tư nhân trong chế biến thủy sản.

d. Về văn hóa và kỷ luật làm việc của người lao động

Do lao động là những người ở địa bàn nông thôn, chưa được đào tạo, tập huấn về kỷ luật lao động công nghiệp, vẫn mang nặng tác phong nông nghiệp, làm việc tùy tiện về giờ giấc và hành vi, ít thể hiện sáng kiến cá nhân và chia sẻ kinh nghiệm làm việc. Dẫn đến năng suất lao động thấp, chi phí nhân công trong giá thành sản phẩm lớn làm cho các DN không phát huy được lợi thế cạnh tranh về lao động rẻ để nâng cao NLCT của mình.

Mặt khác, do tính kỷ luật thấp nên những lao động này nên khi mới vào làm việc họ sẵn sàng nhận mức lương thấp, nhưng khi được đào tạo có tay nghề họ lại tính cách tìm việc làm ở công ty khác có mức thu nhập cao hơn, làm cho các DN gặp khó khăn trong việc ổn định công nhân có tay nghề cho DN trong dài hạn.

e. Về trang thiết bị, công nghệ

Các DN chế biến thủy sản tỉnh Nghệ An đang sở hữu công nghệ chế biến rất lạc hậu, chủ yếu là công nghệ được sản xuất ở Châu á hay các công nghệ đã chuyển giao nhiều đời, thủ công đơn giản.

Hiện nay, trong số các công ty công ty cổ phần XNK Thủy sản Nghệ An II đã đầu tư nâng cấp dây chuyền công nghệ lắp đặt thiết bị chế biến thủy sản công nghệ cao IQF cho phép sản xuất các sản phẩm cao cấp với công suất 8 - 10 tấn/ngày, đủ tiêu chuẩn để xuất khẩu vào các thị trường khó tính như EU, Mỹ,... giá trị xuất khẩu có thể thực hiện đạt

10 - 12 triệu USD/năm. Công ty cổ phần XNK Thủy sản Nghệ An cũng đã được đầu tư nâng cấp công nghệ đóng gói chân không, công nghệ Sashimi,... với công suất 5-6 tấn/ngày, giá trị chế biến xuất khẩu có thể thực hiện đạt 4-5 triệu USD/năm.

Tuy vậy, chưa có DN nào xây dựng được các phòng nghiên cứu, thí nghiệm đổi mới, nâng cấp công nghệ, nâng cấp quy trình kiểm tra chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, điều này làm cho khả năng đa dạng hóa sản phẩm của các DN bị hạn chế và do đó hạn chế nâng cao năng lực cạnh tranh để tiếp cận với các thị trường xuất khẩu tiềm năng.

f. Về chất lượng sản phẩm

Phần lớn các DN đang kinh doanh các mặt hàng nước mắm, cá khô, mực khô và một số sản phẩm khác như tôm, cá đông lạnh. Hầu hết sản phẩm của các DN đã đạt tiêu chuẩn Việt Nam. Đặc biệt có hai công ty cổ phần đã thực hiện quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế HACCP và đã được cấp code để xuất khẩu sang thị trường EU (Công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An, công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An II).

Tuy nhiên, sản phẩm của các DN còn đơn điệu, bao bì chưa hấp dẫn khách hàng, chất lượng thấp, chưa có thương hiệu. Chưa có sản phẩm chế biến cao cấp như cá hộp, tôm hộp và chưa có sản phẩm đặc trưng của từng DN.

Các chuyên gia về chất lượng cho rằng các DN cần áp dụng cả tiêu chuẩn GMP, HACCP và ISO 9000 nếu có thể, vì nếu một cơ sở chế biến thực phẩm có điều kiện áp dụng cả ba hệ thống tiêu chuẩn chất lượng này chắc chắn sản phẩm của họ sẽ thắng trong cạnh tranh trên thương trường.

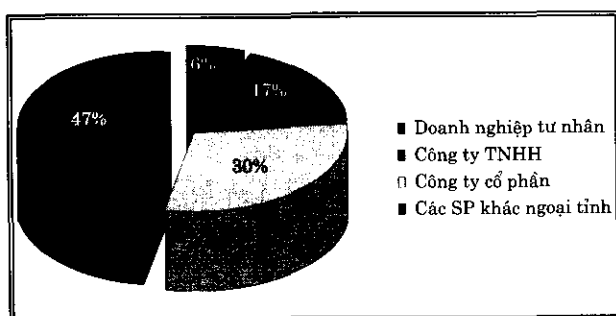
g. Về thương hiệu

Hầu hết các DN chưa coi trọng và bảo vệ tài sản trí tuệ của mình. Vì thế, đối với đa số người tiêu dùng, khách hàng nhập khẩu, nhà phân phối hàng hoá đều chưa biết đến nhãn hiệu hàng hoá, dịch vụ, tên gọi của hàng thủy sản Nghệ An. Các DN chưa nhận thức đầy đủ về thương hiệu, đa số các DN

hiếu rằng thương hiệu là uy tín của DN. Chất lượng sản phẩm chưa biểu hiện thương hiệu, thương hiệu trước hết là biểu hiện của nhãn hiệu sản phẩm, tên giao dịch (của DN hay công ty)... Chính vì hiểu biết hạn chế như vậy nên các DN chưa chú ý đến việc xây dựng nhãn hiệu sản phẩm của mình.

Hiện nay, các sản phẩm thủy sản chế biến của Nghệ An hầu chưa có thương hiệu. Chính quyền tỉnh chưa hỗ trợ đắc lực cho việc hình thành hiệp hội các DN xuất khẩu thủy sản đủ mạnh để giúp đỡ các DN xây dựng thương hiệu riêng của mình. Trong thời gian qua đã có một số DN tạo dựng được uy tín trên thị trường trong nước và quốc tế như công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An II, Công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An, DN An Hải, DN Phương Mai,... Mỗi đơn vị đều có logo riêng của DN. Các DN còn lại chưa có thương hiệu mà phải mang thương hiệu của nhà phân phối và tiếp cận thị trường cũng qua các nhà phân phối. Chẳng hạn công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An phải mang tên Seaprodex Nghe An trong xuất khẩu sản phẩm vào EU...

Hình 2 Thị phần của các nhóm doanh nghiệp chế biến thủy sản trên địa bàn tỉnh Nghệ An



h. Về năng lực phát triển thị phần

Điểm rất quan trọng phản ánh NLCT của một DN là thị phần sản phẩm của DN đó trên thị trường. Tình hình thị phần của các DN chế biến thủy sản Nghệ An như sau. Xem hình 2

Trên thị trường nội địa, sản phẩm chế biến thủy sản của các DN đã đáp ứng được nhu cầu người tiêu dùng trong tỉnh và một số tỉnh lân cận khu vực phía Bắc, chẳng hạn như sản phẩm nước mắm đã có mặt ở các thị trường Hà Nội, Hải Phòng,... với các thương hiệu nước mắm Vạn Phần, Cửa Hội,...

Trên thị trường quốc tế, DN Phương Mai đã xuất khẩu cá trực tiếp sang Hàn Quốc; công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An, công ty cổ phần XNK thủy sản Nghệ An II đã thâm nhập vào một số thị trường khó tính như EU, Mỹ,... một số DN khác đã xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, Nhật Bản,... Các thị trường trên đều có yêu cầu khắt khe về chất lượng, bao bì. Các sản phẩm thủy sản tươi sống, hàng thủy sản khô xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc luôn vẫn được duy trì và phát triển.

Để có bức tranh khách quan về NLCT của các nhóm DN chế biến thủy sản Nghệ An chúng tôi đã tổng hợp ý kiến đánh giá của các chuyên gia bao gồm các nhà quản lý doanh nghiệp thủy sản, khách hàng của doanh nghiệp, nhà cung cấp và cán bộ quản lý Nhà nước ở sở Kế hoạch - Đầu tư và sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Nghệ An. Mười tiêu chí đánh giá được trình bày ở bảng 2, kết quả như sau:

Bảng 2 Đánh giá năng lực cạnh tranh tổng hợp của các doanh nghiệp.

Chỉ tiêu	Mức độ quan trọng	Doanh nghiệp tư nhân		Công ty TNHH		Công ty cổ phần	
		Số điểm	Điểm đánh giá	Số điểm	Điểm đánh giá	Số điểm	Điểm đánh giá
1. Quy mô vốn	0,14	2	0,28	2	0,28	3	0,42
2. Năng lực độc	0,09	4	0,36	3	0,27	2	0,18

Bảng 2 Đánh giá năng lực cạnh tranh tổng hợp của các doanh nghiệp (tiếp)

Chỉ tiêu	Mức độ quan trọng	Doanh nghiệp tư nhân		Công ty TNHH		Công ty cổ phần	
		Số điểm	Điểm đánh giá	Số điểm	Điểm đánh giá	Số điểm	Điểm đánh giá
3. Trình độ trang thiết bị, công nghệ	0,12	1	0,12	3	0,36	4	0,48
4. Hiệu quả sản xuất kinh doanh	0,09	4	0,36	2	0,18	3	0,27
5. Đội ngũ quản lý có trình độ cao	0,11	2	0,22	3	0,33	4	0,44
6. Chiến lược kinh doanh	0,10	2	0,20	2	0,20	3	0,30
7. Trình độ công nhân lành nghề	0,08	2	0,16	2	0,16	3	0,24
8. Chất lượng sản phẩm	0,10	2	0,20	3	0,30	4	0,40
9. Tăng trưởng thị phần	0,09	2	0,18	3	0,27	3	0,27
10. Thương hiệu	0,08	2	0,16	2	0,16	3	0,24
Tổng số điểm			2,24		2,51		3,24

Nguồn: Tổng hợp kết quả đánh giá của các chuyên gia, 2008.

Kết quả đánh giá cho thấy, năng lực cạnh tranh tổng hợp của các DN tư nhân là 2,24 thể hiện rất yếu; các công ty TNHH là 2,51 đạt mức trên trung bình. Các công ty cổ phần hiện đang chiếm ưu thế lớn trong năng lực cạnh tranh với số điểm là 3,24 . NLCT của các nhóm DN chế biến thủy sản Nghệ An được thể hiện qua hình 3 sau:

Hình 3: Năng lực cạnh tranh tổng hợp của các nhóm doanh nghiệp chế biến thủy sản Nghệ An

1. Quy mô vốn	6. Chiến lược kinh doanh
2. Năng lực độc lập về tài chính	7. Trình độ công nhân lành nghề
3. Trình độ trang thiết bị, công nghệ	8. Chất lượng sản phẩm
4. Hiệu quả sản xuất kinh doanh	9. Tăng trưởng thị phần
5. Đội ngũ quản lý có trình độ cao	10. Thương hiệu

2. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản tỉnh Nghệ An

2.1 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các công ty cổ phần

- Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp: Các công ty cần có nhận thức đúng về thương hiệu tức là nhãn hiệu, logo (biểu tượng)

sản phẩm; DN phải phát triển sáng tạo nhãn hiệu để cho người tiêu dùng ghi nhớ, nhận ra sản phẩm của mình, tạo ra cá tính cho sản phẩm, phù hợp với nhu cầu mong muốn, tính cách của người mua; Xây dựng thương hiệu phải khơi dậy cảm xúc, sự tin cậy của khách hàng; DN phải đăng ký sở hữu công nghiệp, đăng ký độc quyền nhãn hiệu hàng hóa, để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của thương hiệu

tại các thị trường mà sản phẩm của DN có mặt.

- Giải pháp để thực hiện chiến lược nâng cao năng lực thâm nhập thị trường: Các công ty cần nắm được thông tin cần thiết về thị trường, về các đối thủ cạnh tranh; Xác định rõ sản phẩm gắn liền với từng loại thị trường (theo phân khúc thị trường) và bảo đảm đủ về số lượng, chất lượng; Tập trung vào một số nước và tấn công vào nhiều phân khúc khác nhau của thị trường. Khi đã thâm nhập thành công vào thị trường của một nước hoặc một số nước thì phải tính đến việc mở rộng ra các phân khúc khác tại những nước đó để khai thác triệt để lợi thế sẵn có của mình. Thí dụ như khi đã thâm nhập thành công phân khúc thị trường tôm sú bỏ đầu đông lạnh ở thị trường EU, Công ty cổ phần chế biến thủy sản có thể tiếp tục nhắm đến đoạn thị trường mực sushi, cá phile,...

2.2 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các công ty TNHH

- Nâng cao năng lực người tổ chức, quản lý công ty: các công ty cần phải có chính sách rõ ràng để nâng cao trách nhiệm của cán bộ quản lý công ty theo hướng năng động, sáng tạo, dám nghĩ, dám làm, dám quyết định và dám chịu trách nhiệm trước pháp luật và người lao động về quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty phải có cơ chế khen thưởng rõ ràng tương xứng với hiệu quả kinh doanh mang lại; Cần có các chương trình đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn ngắn hạn, đồng thời cần mở rộng giao lưu, liên kết với các DN chế biến thủy sản khác để học hỏi và đào tạo nhân viên. Mặt khác cố gắng cho đội ngũ này đi tham quan nước ngoài để học hỏi, trao đổi kinh nghiệm, trau dồi kiến thức chuyên môn và nắm bắt thông tin về thị trường một cách nhanh và chính xác nhất.

- Đào tạo nâng cao tay nghề cho lao động trực tiếp: Tuyên truyền, nâng cao tay nghề cho người lao động về: ý thức giữ gìn an toàn vệ sinh thực phẩm; ý thức tự giác cho công nhân; thực hiện nguyên tắc là đảm bảo chất lượng cao và vệ sinh an toàn ngay từ khâu nguyên liệu (không dư lượng kháng sinh, tạp khuẩn, kháng khuẩn); Phải có các khóa đào tạo nhằm nâng cao trách nhiệm trong việc thực hiện các chương trình có liên quan đến an toàn vệ sinh chế biến. Quản lý chặt vệ sinh cá nhân của công nhân, đặc biệt cần lưu ý đến

yêu cầu trang phục, vệ sinh cá nhân, quy định các điều cấm kỵ trong quá trình làm việc.

2.3 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp tư nhân

- Xây dựng chiến lược huy động vốn: DN cần chủ động tiếp cận các nguồn vốn trong nước, tăng cường liên doanh liên kết với các tổ chức DN trong và ngoài nước để tăng nguồn vốn, tăng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh. Xây dựng các phương án sản xuất kinh doanh khả thi. Ngoài ra DN cần xây dựng thương hiệu tạo uy tín để thu hút vốn đầu tư.

Đây là giải pháp hữu hiệu nhất cho DN tiếp cận nhanh với nguồn vốn phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

- Đổi mới công nghệ, kỹ thuật: DN cần tiến hành đánh giá trình độ công nghệ hiện có so với công nghệ của đối thủ cạnh tranh đang sử dụng, khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường làm căn cứ để đổi mới công nghệ. Đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất với nguyên tắc là những công nghệ có tính chất tiên tiến, có khả năng phát triển trong tương lai, phù hợp với trình độ của người lao động nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu cho các DN thủy sản.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Cục Thống kê tỉnh Nghệ An, *Niên giám thống kê Nghệ An 2007*
- Đồng Thị Thanh Phương, Nguyễn Đình Hoà, Trần Thị ý Nhi (2005), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp*, Đại học Bán công Tôn Đức Thắng, NXB Thống kê.
- Nguyễn Thị Thuý Vĩnh (2008), *Nghiên cứu năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản trên địa bàn tỉnh Nghệ An*. Luận văn tốt nghiệp thạc sỹ Kinh tế nông nghiệp, Đại học Nông nghiệp Hà Nội, 2008.
- Nguyễn Đăng Bằng (2007), *Các giải pháp hỗ trợ phát triển doanh nghiệp chế biến thủy sản nhỏ và vừa vùng ven biển Nghệ An*, đề tài cấp bộ Trường Đại học Vinh
- Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (2006), *Đề án phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Nghệ An giai đoạn 2006 – 2010*.