

# CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP SIÊU NHỎ TẠI TỈNH TRÀ VINH

Nguyễn Thị Phương Uyên\* - Từ Văn Bình\*\* - Phạm Văn Cà\* - Nguyễn Thị Cẩm Phương\*

*Bài viết phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của một số doanh nghiệp siêu nhỏ tại tỉnh Trà Vinh, trên cơ sở đó đề xuất một số hàm ý chính sách giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này. Nghiên cứu đã sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính đa biến kết hợp phân tích nhân tố và phân tích thống kê mô tả 209 doanh nghiệp siêu nhỏ. Kết quả cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp siêu nhỏ Trà Vinh (đo bằng tỷ suất ROS, ROA, ROE) chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố thành phần dân tộc, trình độ học vấn, kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp, vòng quay tổng tài sản, kết nối với tổ chức và khó khăn cạnh tranh.*

• Từ khóa: doanh nghiệp siêu nhỏ, yếu tố, hiệu quả hoạt động kinh doanh.

*This newspaper is analyzing influential factors business performance of microenterprises in Tra Vinh province, on the basis of collected understanding, a list of policy implications is proposed, aiming to improve the efficiency of business operations of these microenterprises. This study used multivariate regression model with factor analysis and descriptive statistics 209 microenterprises. The results show that the business performance of microenterprises in Tra Vinh (evaluated on ROS, ROA and ROE) was influenced by many factors such as ethnic composition, education level and experience of entrepreneurs, total asset turnover, networking with outside organizations and difficulty in competition.*

• Keywords: microenterprises, factors, business performance.

Ngày nhận bài: 2/5/2019

Ngày chuyển phân biên: 10/5/2019

Ngày nhận phân biên: 15/5/2019

Ngày chấp nhận đăng: 20/5/2019

## 1. Giới thiệu

Việt Nam có 96-97% là DN nhỏ và siêu nhỏ (DNSN), chưa đầy 2% là DN lớn và gần 2% là DN cỡ vừa (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam [VCCI], 2016). Những năm gần đây, DNSN đang ngày càng thể hiện những vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội quốc gia về

nhiều khía cạnh như giải quyết việc làm, tăng thu nhập, xóa đói giảm nghèo, cung cấp sản phẩm, dịch vụ giá rẻ cho thị trường địa phương, đóng góp đáng kể vào ngân sách địa phương và tổng sản phẩm quốc nội của đất nước. Thêm vào đó, các DNSN cũng có thể đặt nền móng cho sự ổn định cộng đồng và sự bình đẳng về giới (Đại sứ quán Hoa Kỳ [ĐSQHK], 2004).

Tuy nhiên, do có quy mô rất nhỏ, nên các DNSN thường gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đó là thiếu vốn, năng suất lao động thấp do tay nghề lao động hoặc/và công nghệ kỹ thuật lạc hậu, do DN thiếu thông tin về thị trường, về cạnh tranh, cũng như các chính sách hỗ trợ của Nhà nước... (Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam, 2011). Ngoài ra, không loại trừ khó khăn khách quan từ luật lệ, thủ tục hành chính, tiếp cận nguồn vốn, thiếu cơ hội cho DNSN phát triển,... cùng với những thử thách từ công cuộc hội nhập và sự suy thoái của nền kinh tế thế giới. Các DNSN tại tỉnh Trà Vinh cũng không nằm ngoài những khó khăn chung. Xét về kinh tế thì Trà Vinh là tỉnh có số lượng DN còn hạn chế, quy mô nhỏ và hiệu suất của lao động chưa cao. Tại thời điểm 31/12/2015, Trà Vinh có tổng số 1.297 DN, trong đó có hơn 78% là DNSN. Về lao động, tổng số lao động trong các DN năm 2015 là khoảng 57.040 người. Trong đó, số DN có lao động từ 9 người trở xuống chiếm 74,56%, số DN có từ 10 đến dưới 200 lao động chiếm 23,44%, từ 200 lao động trở lên chỉ có 2,00%. Phần đông lao động chưa qua đào tạo. Về quy mô vốn, các DN trên địa bàn

\* Trường Đại học Trà Vinh \*\* Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh

tính có nguồn vốn thấp, tỷ lệ DN có vốn dưới 0,5 tỷ đồng là 10,87%, vốn từ 10 tỷ đến dưới 200 tỷ đồng có 15,27%, vốn từ 200 tỷ đồng trở lên chỉ có 1,23%, đa số DN có vốn từ 0,5 tỷ đến dưới 10 tỷ đồng (942 DN, chiếm 72,63%) (Cục Thống kê Trà Vinh [CTKTV], 2017).

Với nguồn vốn thấp và quy mô nhỏ, trình độ lao động thấp, như vậy các DNSN tại tỉnh Trà Vinh muốn có thể tồn tại và phát triển trong thị trường cạnh tranh gay gắt và nhiều thách thức như hiện nay thì trước hết các DN này cần phải kinh doanh có hiệu quả, hay nói cách khác hiệu quả kinh doanh là điều kiện sống còn của mọi DN, đặc biệt đối với DNSN. Thực trạng nghiên cứu trong nước hiện nay có rất ít đề tài nghiên cứu về đối tượng DNSN. Vì vậy, bài viết này sẽ phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các DNSN tại tỉnh Trà Vinh, qua đó đề xuất các hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN.

## 2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

### 2.1. Cơ sở lý thuyết

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực như tài sản, nhân lực, tài chính... của DN để đạt hiệu quả cao nhất. Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của một DN, thông thường các nhà phân tích sẽ xem xét các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của DN như: ROA, ROE, ROS (Nguyễn Năng Phúc, 2011). Các chỉ tiêu này cũng được các nghiên cứu trong và ngoài nước sử dụng khi phân tích hiệu quả kinh doanh của DN (Narver & Slater (1990), Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011)).

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN hiện có nhiều công trình nghiên cứu ngoài và trong nước như Baptista, J.A.G., Ramalho, J.J.S. và Da Silva, J.V. (2006); Masakure, O., Henson, S., và Cranfield, J. (2009); Munoz, J.M., Welsh, D.H.B., Chan, S.H. và Raven, P.V. (2014); Narver và Slater (1990); Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011); Pascual Berrone, Hector Gertel, Roberto Giuliadori, Leandra Bernard, và Eugenia Meiners (2014); Phan Thị Minh Lý (2011); Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010); Welsh, D.H.B., Munoz, J.M., Deng, S., và Raven, P.V. (2013)... Các nghiên cứu đã xác định hiệu quả

hoạt động kinh doanh của DN bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố nội sinh như năng lực của chủ DNSN: Dân tộc, trình độ học vấn, kinh nghiệm. Các yếu tố khác về đặc điểm của DNSN như: Thời gian hoạt động của DN, nơi DN đang hoạt động, lao động, vòng quay tổng tài sản, kết nối với tổ chức; các yếu tố ngoại sinh như: Hỗ trợ từ tổ chức bên ngoài (đặc biệt là Chính phủ, chính quyền địa phương), khó khăn trong hoạt động kinh doanh...

Dựa trên cơ sở các nghiên cứu trong và ngoài nước, mô hình nghiên cứu được đề xuất như sau:

$$Y_i = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8 + b_9X_9 + b_{10}X_{10} + u$$

Trong đó:

$Y_i$ : Biến phụ thuộc, là hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN được đo lường bởi các tỷ suất ROA, ROE, ROS.

Các biến X là biến độc lập, được xác định chủ yếu dựa vào các nghiên cứu trước có liên quan, được mô tả cụ thể trong bảng 1.

### 2.2. Phương pháp nghiên cứu

#### 2.2.1. Phương pháp chọn mẫu và thu thập số liệu

Dữ liệu sơ cấp được lấy từ nguồn điều tra trực tiếp người chủ/quản lý của DNSN đang hoạt động. Tại thời điểm 31/12/2014 toàn tỉnh Trà Vinh có 1.213 DN, trong đó DNSN chiếm 78,90% (tính theo tiêu chí số lượng lao động). Các DN phân bố không đều theo huyện/thành phố, tập trung nhiều nhất ở thành phố Trà Vinh với hơn 40% tổng số DNSN (CTKTV, 2016). Vì vậy để đảm bảo tính khách quan và gia tăng mức độ chính xác của việc đánh giá các đặc điểm tổng thể nghiên cứu thì nghiên cứu chọn mẫu theo phương pháp ngẫu nhiên phân tầng theo địa bàn huyện/thành phố. Việc xác định quy mô mẫu được tiếp cận theo mô hình định lượng của đề tài. Theo Tabachnick and Fidell (1996), cỡ mẫu tối thiểu trong trường hợp này là  $n \geq 50 + 8 * x$  (x: số biến độc lập của mô hình hồi quy). Do mô hình nghiên cứu đề xuất 10 biến độc lập nên  $n \geq 130$  (trích trong Hoàng Trọng, 2008). Khi thực hiện, số mẫu thu về là 250 phiếu, sau khi sàng lọc còn lại 209 phiếu. Thêm vào đó, nghiên cứu cũng thu thập dữ liệu từ khảo sát chuyên gia, thông tin thứ cấp có liên quan để sử dụng trong phân tích.

#### 2.2.2. Phương pháp xử lý số liệu

Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để mô tả về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 1. Diễn giải các biến độc lập trong mô hình

Tên biến	Diễn giải	Dấu kỳ vọng	Cơ sở chọn biến
X <sub>1</sub> DANTOC	Thành phần dân tộc học của chủ DNSN, biến giả, nhân giá trị 1 nếu chủ DNSN là người Kinh, nhân giá trị 0 nếu chủ DNSN là người dân tộc thiểu số.	+	Munoz và cs (2014)
X <sub>2</sub> TDHV	Trình độ học vấn của chủ DNSN, được đo lường bằng số năm đi học của chủ DN (năm).	+	Masakure và cs (2009), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010)
X <sub>3</sub> KINHNGHIEM	Số năm kinh nghiệm trong ngành đang kinh doanh: Nhân giá trị tương ứng với số năm làm việc trong ngành của chủ DNSN (năm)	+	Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010)
X <sub>4</sub> TGHD	Thời gian hoạt động của DNSN, tính từ lúc thành lập đến hết năm 2015 (năm)	+	Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011)
X <sub>5</sub> TTNT	Nơi DN đang hoạt động: thành thị hoặc nông thôn. Biến giả, nhân giá trị 1 nếu DN đang hoạt động tại trung tâm đô thị, nhân giá trị 0 nếu DN đang hoạt động tại nông thôn.	+	Baptista và cs (2006), Masakure và cs (2009)
X <sub>6</sub> LD	Tổng số lao động trực tiếp tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh của DNSN (người)	+	Masakure và cs (2009)
X <sub>7</sub> VQTTTS	Vòng quay tổng tài sản, được tính bằng doanh thu chia cho tổng tài sản (triệu đồng)	+/-	Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010)
X <sub>8</sub> KETNOI	Biến giả mô tả về sự kết nối của DN với các tổ chức bên ngoài, nhân giá trị 1 nếu kết nối tốt, giá trị 0 nếu không tốt.	+	Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011)
X <sub>9</sub> HOTRO	Biến giả mô tả hỗ trợ mà DN nhận được từ các tổ chức bên ngoài, nhân giá trị 1 nếu có kết nối, giá trị 0 nếu không có.	+	Munoz và cs (2014), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Phan Thị Minh Lý (2011)
X <sub>10</sub> KK	Nhân tố mô tả những khó khăn về thị trường như hàng hóa nhập khẩu, buôn lậu, cạnh tranh không lành mạnh... Thang điểm 1 → 5 tăng dần mức độ khó khăn	-	Masakure và cs (2009), Munoz và cs (2014), Phan Thị Minh Lý (2011), Welsh và cs (2013)

Nguồn: Tác giả tổng hợp

của các DNSN tỉnh Trà Vinh. Ngoài ra, Để xác định và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các DNSN, dựa trên cơ sở tổng quan các nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan, bài viết này sử dụng phương pháp hồi quy tuyến tính đa biến với 3 biến phụ thuộc (ROA, ROE, ROS), vì vậy có 3 mô hình hồi quy được phân tích.

### 3. Kết quả và thảo luận

Mô hình nghiên cứu đề xuất tương quan giữa biến Y (Hiệu quả hoạt động kinh doanh, đo lường bởi ROA, ROE, ROS) với 10 biến độc lập. Trong đó, có 1 biến độc lập là nhân tố gồm nhiều biến quan sát (Khó khăn trong hoạt động kinh doanh), vì vậy để có thể đưa vào mô hình hồi quy, tác giả tiến hành kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích EFA cho biến nhân tố này. Từ 1 nhân tố ban đầu (Khó khăn trong hoạt động kinh doanh), sau khi phân tích EFA lần cuối nó chia thành 4 nhân tố nhỏ được gọi là khó khăn từ năng lực nội tại (X<sub>10</sub>), khó khăn do cạnh tranh (X<sub>11</sub>), khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

(X<sub>12</sub>), khó khăn do khủng hoảng kinh tế (X<sub>13</sub>). Kết quả phân tích hồi quy đối với ba mô hình (mô hình 1: ROS là biến phụ thuộc, mô hình 2: ROA là biến phụ thuộc, mô hình 3: ROE là biến phụ thuộc) trình bày ở bảng 2.

Kết quả phân tích cho thấy mức ý nghĩa quan sát Sig. F của 3 mô hình rất nhỏ (sig. = 0,000) cho thấy mô hình có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Về mức độ giải thích của mô hình, do R<sup>2</sup> lần lượt là 0,520; 0,686 và 0,685 cho thấy 3 mô hình được xây dựng đều phù hợp. Thêm vào đó, độ phóng đại phương sai VIF của các biến trong mô hình nhỏ (1 < VIF < 3). Như vậy chúng ta có thể đưa vào mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến. Hệ số Durbin - Watson của mô hình lần lượt là 1,787; 1,837 và 1,788 chứng tỏ mô hình không có hiện tượng tự tương quan.

Biến thành phần dân tộc chủ DN (X<sub>1</sub>): DNSN có chủ là người dân tộc Kinh có ROS cao hơn so với DNSN có chủ là người dân tộc khác. Điều này giống với kết quả nghiên cứu của Munoz và cs (2014).

Biến trình độ học vấn của chủ DN (X<sub>2</sub>): Giống như nghiên cứu của Masakure và cs (2009), Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011), Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010), trình độ học vấn của chủ DNSN có tương quan thuận với hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN (đo lường bằng cả 3 chỉ tiêu ROS, ROA, ROE). Trình độ học vấn của chủ DNSN tăng thì tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng.

Bảng 2. Kết quả phân tích hồi quy

Biến số	Mô hình 1			Mô hình 2			Mô hình 3		
	Hệ số B	Sai số chuẩn	Sig.	Hệ số B	Sai số chuẩn	Sig.	Hệ số B	Sai số chuẩn	Sig.
(Cons)	0,251***	0,052	0,000	-0,050*	0,030	0,093	-0,056*	0,031	0,075
X <sub>1</sub>	0,041**	0,020	0,042	0,017 <sup>ns</sup>	0,011	0,146	0,007 <sup>ns</sup>	0,012	0,592
X <sub>2</sub>	0,017***	0,003	0,000	0,012***	0,002	0,000	0,013***	0,002	0,000
X <sub>3</sub>	0,002 <sup>ns</sup>	0,001	0,114	0,001 <sup>ns</sup>	0,001	0,105	0,001 <sup>ns</sup>	0,001	0,040
X <sub>4</sub>	0,001 <sup>ns</sup>	0,001	0,544	0,000 <sup>ns</sup>	0,001	0,620	0,001 <sup>ns</sup>	0,001	0,342
X <sub>5</sub>	0,014 <sup>ns</sup>	0,018	0,434	-0,001 <sup>ns</sup>	0,010	0,933	0,005 <sup>ns</sup>	0,011	0,666
X <sub>6</sub>	-0,002 <sup>ns</sup>	0,004	0,581	0,000 <sup>ns</sup>	0,002	0,946	0,000 <sup>ns</sup>	0,002	0,987
X <sub>7</sub>	-0,304***	0,027	0,000	0,085***	0,015	0,000	0,083***	0,016	0,000
X <sub>8</sub>	0,120***	0,021	0,000	0,077***	0,012	0,000	0,079***	0,013	0,000
X <sub>9</sub>	-0,004 <sup>ns</sup>	0,019	0,826	0,009 <sup>ns</sup>	0,011	0,379	0,015 <sup>ns</sup>	0,011	0,194
X <sub>10</sub>	0,002 <sup>ns</sup>	0,017	0,889	0,004 <sup>ns</sup>	0,010	0,672	-0,001 <sup>ns</sup>	0,010	0,889
X <sub>11</sub>	-0,022*	0,012	0,083	-0,009 <sup>ns</sup>	0,007	0,213	-0,008 <sup>ns</sup>	0,008	0,291
X <sub>12</sub>	0,011 <sup>ns</sup>	0,014	0,420	0,005 <sup>ns</sup>	0,008	0,491	0,005 <sup>ns</sup>	0,008	0,516
X <sub>13</sub>	-0,004 <sup>ns</sup>	0,007	0,611	-0,005 <sup>ns</sup>	0,004	0,258	-0,003 <sup>ns</sup>	0,004	0,445
R <sup>2</sup>	0,520			0,686			0,685		
Sig. F	0,000			0,000			0,000		
Durbin-Watson	1,787			1,837			1,788		

Ghi chú: \*, \*\*, \*\*\* tương ứng mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%; <sup>ns</sup>: không có ý nghĩa

Nguồn: Kết quả xử lý



Biến kinh nghiệm của chủ DNSN ( $X_3$ ): Có quan hệ thuận chiều với tỷ suất ROE, tương đồng với kết quả của Trương Đông Lộc và Nguyễn Đức Trọng (2010). Những người chủ có kinh nghiệm càng cao thì họ có khả năng ứng phó với những tình huống bất thường tốt hơn, vì họ đã trải nghiệm qua nhiều tình huống.

Biến vòng quay tổng tài sản ( $X_7$ ) quan hệ nghịch chiều với ROS, điều này đúng với lý thuyết phương trình Dupont ( $ROS=ROA/Vòng\ quay\ tổng\ tài\ sản$ ) (Trương Đông Lộc & Nguyễn Đức Trọng, 2010). Biến này có quan hệ thuận chiều với ROA và ROE theo đúng như kỳ vọng ban đầu.

Biến kết nối với tổ chức ( $X_8$ ) có ảnh hưởng tích cực nhất đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN (khi đo lường bởi cả 3 chỉ tiêu là ROS, ROA và ROE). Sự kết nối của DNSN với các tổ chức bên ngoài có tác động dương tới ROS, ROA, ROE, chứng tỏ mối quan hệ với các tổ chức bên ngoài có tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN. Điều này cũng tương đồng với nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2011). Khi DN có mối quan hệ và kết nối với các tổ chức bên ngoài như tổ chức tín dụng, Hiệp hội, chính quyền địa phương... sẽ giúp DN tăng khả năng tiếp cận các thông tin liên quan đến quy định, chính sách, thông tin thị trường, thông tin kỹ thuật - công nghệ mới... Đồng thời, các DN có thể gia tăng uy tín của mình, có thể hợp tác hoặc hỗ trợ nhau thông qua các hoạt động chia sẻ kinh nghiệm, chuyển giao công nghệ,...

Giống như kỳ vọng ban đầu, yếu tố khó khăn cạnh tranh (đo lường bằng các biến quan sát: ảnh hưởng từ hàng hóa buôn lậu, ảnh hưởng từ các hàng nhập khẩu bên ngoài, cạnh tranh không lành mạnh, chất lượng sản phẩm không đáp ứng nhu cầu thị trường) có tác động tiêu cực làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN.

#### 4. Kết luận và khuyến nghị

DNSN là một mô hình hoạt động phổ biến ở các địa phương và có vai trò quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội như đóng góp vào giá trị tổng sản phẩm trên địa bàn, góp phần giải quyết vấn đề thất nghiệp, giúp xóa đói giảm nghèo và tệ nạn xã hội. Đối với Trà Vinh, một địa phương có quy mô kinh tế nhỏ và sự đa dạng về thành phần dân tộc thì sự phát triển và vai trò của DNSN lại càng quan trọng hơn. Thêm vào đó, DNSN có mức đầu tư không lớn, lại linh hoạt nên phù hợp phát triển

kinh tế dân doanh. Kết quả phân tích cho thấy một thông điệp là muốn các DNSN hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì các người chủ DN phải tự nâng cao năng lực cá nhân, còn chính quyền địa phương, Hiệp hội DN phải có chương trình nâng cao năng lực cho người chủ DN phù hợp, bên cạnh tác động đến môi trường kinh doanh của DN. Một số hàm ý chính sách được đề xuất như sau:

##### 4.1. Đối với DNSN

DNSN cần phải quan tâm đến việc xây dựng kết nối tốt với các tổ chức bên ngoài thông qua việc tham gia Hiệp hội DN, tạo kết nối từ những đợt tập huấn, các chương trình về DN... Các nối kết với các đối tác thị trường đầu vào và đầu ra giúp đảm bảo nguồn cung nguyên vật liệu, hàng hóa với chính sách ưu đãi, chăm sóc khách hàng tốt hơn, đảm bảo việc tiêu thụ hàng hóa sản xuất. Nối kết tốt các công ty tư vấn thị trường và kỹ thuật giúp các DN tiếp cận tốt hơn về tình hình thị trường, tình hình nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để có hướng kinh doanh phù hợp, giúp tìm kiếm khách hàng và thị trường cho DN, tiếp cận công nghệ mới để phục vụ hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn, đem lại nhiều lợi nhuận hơn. Việc kết nối tốt với chính quyền địa phương và hiệp hội DN giúp DN tiếp cận được các thông tin về chính sách pháp luật, thông tin về quy hoạch, thông tin về định hướng phát triển của địa phương, thông tin xúc tiến thương mại của tỉnh. Bên cạnh đó, DN có thể tiếp cận những chương trình hỗ trợ từ các tổ chức này. Do đó, việc kết nối tốt với các tổ chức bên ngoài giúp DNSN phát triển hơn về năng lực nội tại của mình, tăng cơ hội kinh doanh.

Các chủ DNSN cần phải tự học tập nâng cao trình độ học vấn của mình bằng cách chủ động tìm kiếm và tham gia các chương trình nâng cao năng lực cho chủ DN tại địa phương hoặc các thành phố lớn. Việc thực hiện học tập nâng cao trình độ học vấn cũng tạo sự thay đổi lớn về năng lực tư duy, cải thiện tầm nhìn cho chủ DN, bên cạnh đó giúp chủ DN tiếp cận và ứng dụng phương thức quản lý khoa học hiện đại, đồng thời thông qua những lớp học, lớp tập huấn, chủ DN có thể mở rộng thêm mối quan hệ xã hội.

DNSN cần phải sử dụng tài sản cố định có hiệu quả. DN có thể tăng năng suất với số tài sản hiện có nhằm hạ giá thành, hoặc đầu tư thêm tài sản một cách hợp lý nhằm mở rộng quy mô sản xuất để tăng doanh thu tiêu thụ với yêu cầu đảm bảo tốc

độ tăng lợi nhuận phải lớn hơn tốc độ tăng tài sản. Về lâu dài, việc đầu tư phù hợp sẽ đem lại nhiều lợi ích cho DN. Vì việc sử dụng công cụ, máy móc thiết bị thô sơ, lạc hậu không tạo ra được nhiều sản phẩm, lãng phí sức lao động, lãng phí nguyên vật liệu đầu vào, làm tăng chi phí dẫn đến tăng giá thành sản phẩm.

Cuối cùng, muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của DNSN và tăng khả năng cạnh tranh, chủ DN cần phải thay đổi tư duy cục bộ, lợi ích cá nhân, xóa bỏ tâm lý “vừa đũa”, phải nuôi dưỡng tinh thần khởi nghiệp, tích cực đón nhận những cái mới.

#### 4.2. Đối với chính quyền địa phương và Hiệp hội DN

Chính quyền địa phương và Hiệp hội DN cần là cầu nối, là trung gian tạo nối kết giữa DNSN với các DN lớn hơn và các tổ chức tín dụng hoặc ngân hàng. Thực tế cho thấy các DNSN tỉnh Trà Vinh chỉ kinh doanh trong tỉnh với những ngành nghề truyền thống. Nhưng về lâu dài, đây không phải là giải pháp hay. Các DNSN cần được tổ chức lại loại ngành nghề sản xuất kinh doanh sao cho nối kết với các DN lớn hơn. Vậy DNSN sẽ đóng vai trò như vệ tinh, như nhà cung ứng công nghiệp phụ trợ. Có như thế thì hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN mới được nâng cao một cách bền vững hơn. Tăng cường kết nối giữa các DN, xây dựng hệ thống thông tin thông suốt về chính sách pháp luật, thông tin về qui hoạch, thông tin về định hướng phát triển của địa phương và đặc biệt là thông tin về thị trường, thông tin xúc tiến thương mại nhằm giúp các DNSN có thể tìm kiếm khách hàng, tìm kiếm thị trường cho DN của mình.

Một trong những yếu tố ngoại sinh tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNSN là khó khăn cạnh tranh do cạnh tranh không lành mạnh, do hàng lậu, ... vì vậy chính quyền địa phương cần thực hiện hiệu quả, minh bạch công tác thanh kiểm tra, bên cạnh tổ chức môi trường kinh doanh thông thoáng, và bình đẳng tạo động lực cho các DNSN trên địa bàn tỉnh tăng cường đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh.

Hiện nay, việc xây dựng và vận hành hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam tuy còn non trẻ nhưng đã chứng tỏ được tiềm năng lớn. Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Trà Vinh đang được quan tâm xây dựng nhưng chưa có những hoạt động mạnh mẽ. Tỉnh Trà Vinh đã có sẵn những thành phần cần thiết cho hệ sinh thái khởi nghiệp như Trung tâm khởi

ngiệp, Trường Đại học Trà Vinh, các tổ chức tư vấn và cố vấn, các nhà cung cấp dịch vụ, các nhà đầu tư, các tổ chức hỗ trợ phát triển DNNVV... chỉ còn thiếu sự kết nối chặt chẽ với nhau qua các sự kiện, hoạt động, địa điểm và sự tương tác.

#### Tài liệu tham khảo:

Baptista, J.A.G., Ramalho, J.J.S. & Da Silva, J.V. (2006). *Understanding the microenterprise sector to design a tailor-made microfinance policy for Cape Verde*. Portuguese Economic Journal, 5(3), 225-241.

Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. (2009). Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV. Hà Nội: Văn phòng Chính phủ.

Cục Thống kê tỉnh Trà Vinh (2017). Niên giám thống kê tỉnh Trà Vinh 2016. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Thanh Niên.

Đại sứ quán Hoa Kỳ (2004). DNSN: Đặt nền móng cho phát triển kinh tế. Tạp chí Triền vọng kinh tế, 9(1).

Trương Đông Lộc & Nguyễn Đức Trọng. (2010). Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, 50, 11-16.

Phan Thị Minh Lý (2011). Phân tích tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các DNNVN ở Thừa Thiên Huế. Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Đại học Đà Nẵng, 2(43), 151-157.

Masakure, O., Henson, S., & Cranfield, J. (2009). Performance of microenterprises in Ghana: a resource-based view. Journal of Small Business and Enterprise Development, 16(3), 466-484.

Narver, J.C. & Slater, S.F. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. Journal of Marketing, 20, 20-35.

Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam. (2011). Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của DNNVV ở thành phố Cần Thơ. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, (19b), 122-129.

Munoz, J. M., Welsh, D. H. B., Chan, S. H. & Raven, P. V. (2014). Microenterprises in Malaysia: a preliminary study of the factors for management success. International Entrepreneurship and Management Journal, 11, 1-24.

Nguyễn Năng Phúc. (2011). Phân tích báo cáo tài chính. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.

Pascual Berrone, Hector Gertel, Roberto Giuliadori, Leandra Bernard, & Eugenia Meiners. (2014). Determinants of Performance in Microenterprises: Preliminary Evidence from Argentina. Journal of Small Business Management, 52(3), 477-500.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. (Ngày 22 tháng 01, 2016). Doanh nghiệp nhỏ và vừa: Chông chát khó khăn. VCCI. Truy cập từ <http://vcci.com.vn/doanh-nghiep-nho-va-vua-chong-chat-kho-khan>.

Welsh, D.H.B., Munoz, J.M., Deng, S., & Raven, P.V. (2013). Microenterprise performance and microenterprise zones (MEZO) in China. Management Decision, 51(1), 1-29.