

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

● NGUYỄN THỊ LAN ANH

TÓM TẮT:

Trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập ngày càng sâu rộng với thế giới, nâng cao năng lực cạnh tranh (NLCT) luôn là vấn đề được các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) hết sức quan tâm, vì đó là con đường duy nhất để DNNVV tồn tại và phát triển bền vững. Đối với Thành phố Hà Nội, DNNVV là trụ cột quan trọng đối với sự phát triển của Thành phố. Các DNNVV hoạt động hiệu quả sẽ quyết định quy mô, sức cạnh tranh của Thành phố. Bài viết đưa ra thực trạng phát triển các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn 2020-2023, qua đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh DNNVV góp phần vào sự tăng trưởng chung của Thành phố.

Từ khóa: doanh nghiệp nhỏ và vừa, năng lực cạnh tranh, TP. Hà Nội.

1. Đặt vấn đề

Năng lực cạnh tranh của DNNVV là việc khai thác, sử dụng các yếu tố năng lực của doanh nghiệp để duy trì và tạo ra lợi thế cạnh tranh nhằm đạt được kết quả hoạt động kinh doanh cao hơn so với đối thủ và thích ứng với những thay đổi của môi trường kinh doanh. Đội ngũ DNNVV Thành phố Hà Nội đã và đang ngày càng khẳng định vai trò nòng cốt, tiên phong trong công cuộc xây dựng và phát triển Thủ đô. Tuy nhiên, các doanh nghiệp vẫn phải đối diện với nhiều khó khăn, thách thức. Mặt khác, sự cạnh tranh trên thị trường ngày một lớn, không chỉ cạnh tranh trong nước mà còn trên thị trường quốc tế. Trong thời đại toàn cầu hóa cạnh tranh hiện nay, các DNNVV đối mặt với hai thách thức: làm thế nào để tăng NLCT của doanh nghiệp và làm thế nào để tận dụng sức mạnh tổng hợp

được tạo ra trong hệ thống các DNNVV. Xuất phát từ những lý do trên, tác giả đề xuất một số giải pháp nâng cao NLCT của các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội góp phần định hướng, đề ra các giải pháp quản lý, các chính sách hỗ trợ và khuyến khích đầu tư.

2. Thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn 2020 - 2023

2.1. Về quy mô

Thành phố Hà Nội có khoảng 370.000 DNNVV. Trong 6 tháng đầu năm 2024, số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới giảm 3% và doanh nghiệp quay trở lại hoạt động tăng 17% so với cùng kỳ năm trước. So với cả nước, thành phố Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh có số doanh nghiệp đang hoạt động cao nhất. Đội ngũ DNNVV Thành phố Hà

Nội đã và đang ngày càng khẳng định vai trò nòng cốt, tiên phong trong công cuộc xây dựng và phát triển Thủ đô. Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Hà Nội chiếm từ 80% lên đến trên 98,2 % tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập, tạo việc làm cho 55,1% lao động. DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đóng góp từ 25% lên đến trên 40% GDP cho Thành phố.[2]

Trong số các DNNVV đang hoạt động trên địa bàn Thành phố Hà Nội, DNNVV thuộc khu vực ngoài nhà nước chiếm tỷ trọng lớn nhất khoảng hơn 97%. Quy mô vốn sản xuất, kinh doanh, quy mô lao động của các DNNVV không có nhiều thay đổi trong các năm từ 2020 đến 2023, phần lớn vẫn là các doanh nghiệp nhỏ.

Thực trạng trên khiến cho khối DNNVV chỉ nhiều về số lượng, nhưng chất lượng, hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường còn hạn chế, nhất là trên thị trường quốc tế khi Việt Nam đã gia nhập WTO, ký kết các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới.

2.2. Về hiệu quả tăng trưởng kinh tế và sức cạnh tranh

Sức cạnh tranh có cải thiện tuy nhiên chưa có gì đặc sắc và thật sự hiệu quả. Trong quá trình chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế từ chủ yếu phát triển theo chiều rộng sang phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô, vừa chú trọng nâng cao chất lượng, hiệu quả và tính bền vững, DNNVV buộc phải có tiến bộ vượt bậc về năng suất lao động, hiệu quả sử dụng các nguồn lực.

Việc Việt Nam tham gia các hiệp hội quốc tế hứa hẹn đón nhận và khai thác nhiều cơ hội mới do hội nhập mang lại, song cũng phải đối diện với hàng loạt khó khăn, thách thức khi mà năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn yếu. Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam do năng lực cạnh tranh yếu kém, dễ vấp phải các hàng rào kỹ thuật ngặt nghèo. Trong khi đó, khả năng phòng vệ thương mại của Việt Nam còn nhiều bất cập, hạn chế, nên khó tránh khỏi sự thua thiệt trong cạnh tranh, cũng như nguy cơ không tự bảo vệ mình trước những tranh chấp thương mại, đầu tư.

Thành phố tiếp tục thực hiện cải cách thủ tục hành chính và đưa ra nhiều chính sách tạo cầu nối cho sự hợp tác giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, tuy nhiên sự liên kết giữa các doanh nghiệp chưa thật sự phát huy được hiệu quả. [3]

2.3. Về cơ cấu

Tiếp tục chuyển dịch theo hướng giảm dần khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản, tăng khu vực công nghiệp, dịch vụ. Cụ thể: khu vực dịch vụ năm 2023 chiếm 64,06% GRDP; công nghiệp và xây dựng chiếm 23,65%; nông, lâm nghiệp và thủy sản chỉ chiếm 1,97%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm 10,32% (Cơ cấu GRDP năm 2022 tương ứng là: 63,22%; 24,03%; 2,08% và 10,67%). [1]

Các DNNVV có mặt trong hầu khắp các lĩnh vực, ngành, hàng của nền kinh tế như: bán buôn, bán lẻ; chế biến, chế tạo; một số lĩnh vực độc quyền của khu vực doanh nghiệp nhà nước như điện, cung cấp nước, gas, khí đốt, khai khoáng, thông tin, truyền thông. Ngoài ra, có khoảng 5% DNNVV đang tham gia cung cấp các dịch vụ công như giáo dục, y tế và các ngành khác. Điều này cho thấy dư địa tiếp cận các cơ hội kinh doanh của khu vực DNNVV còn rất lớn. [6]

Các ngành có lợi thế cạnh tranh của Việt Nam như nông nghiệp, dệt may, da giày, chế biến gỗ, chế biến, chế tạo, điện tử, tin học vẫn phụ thuộc nhiều nguyên phụ liệu và máy móc thiết bị, công nghệ nhập từ nước ngoài. Trình độ công nghệ của khu vực DNNVV nhìn chung khá lạc hậu, nguồn vốn đầu tư cho đổi mới công nghệ thấp. Đây là một trong những lý do chính khiến DNNVV chưa thể tham gia nhiều vào các chuỗi liên kết giá trị hay chuỗi cung ứng.

2.4. Về hiệu quả đối với xã hội

Giải quyết việc làm: Thành phố tiếp tục đẩy mạnh các giải pháp hỗ trợ, phát triển thị trường lao động trên địa bàn. Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, toàn Thành phố giải quyết việc làm cho 124,9 nghìn lao động, đạt 75,7% kế hoạch năm, tăng 10% so với cùng kỳ năm trước. Trong giai đoạn 2020-2023, lực lượng DNNVV đã có nhiều

đóng góp quan trọng đối với nền kinh tế, nhất là trong duy trì, phát triển sản xuất, kinh doanh, giải quyết việc làm, ổn định đời sống nhân dân và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. [2]

Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI): Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, toàn Thành phố thu hút 1.165 triệu USD vốn FDI, trong đó: Đăng ký cấp mới 120 dự án với số vốn đạt 1.036 triệu USD; 78 dự án bổ sung tăng vốn đầu tư với 55 triệu USD; 104 lượt nhà đầu tư nước ngoài góp vốn, mua cổ phần đạt 74 triệu USD. Khu vực DNNVV thiếu những doanh nghiệp có quy mô đủ lớn làm “đầu kéo”, nên gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận, nhận chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản trị mới từ khu vực FDI, từ đối tác nước ngoài khác. Rất ít DNNVV đủ điều kiện trở thành đối tác tham gia vào các chuỗi cung ứng giá trị. Chính vì thế, DNNVV rất hạn chế về vốn. [2]

Đóng góp cho nguồn thu ngân sách nhà nước: Các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đóng góp cao vào nguồn thu ngân sách nhà nước. Khu vực DNNVV ngoài nhà nước thu vượt kế hoạch đề ra. Tổng thu ngân sách nhà nước trên địa bàn 6 tháng đầu năm 2024 ước tính thực hiện 252,1 nghìn tỷ đồng, đạt 61,7% dự toán pháp lệnh năm và tăng 12,5% so với cùng kỳ năm 2023. Có thể thấy trong giai đoạn 2020-2023, DNNVV là lực lượng sản xuất chủ yếu của nền kinh tế, đóng vai trò hết sức quan trọng trong sự nghiệp xây dựng và phát triển của Thành phố qua các thời kỳ. [2]

Khái quát lại, trong bối cảnh tình hình thế giới và khu vực còn khó khăn, nhưng với sự chủ động, chỉ đạo quyết liệt của Thành phố, kinh tế Thủ đô đã đạt được các kết quả quan trọng. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực, kinh tế Thành phố Hà Nội cũng gặp nhiều khó khăn như: tốc độ tăng trưởng chậm so với kế hoạch; sản xuất công nghiệp và kim ngạch xuất, nhập khẩu đạt thấp, chưa có sự chuyển biến mạnh mẽ; chỉ số giá tiêu dùng bình quân tăng cao so với cùng kỳ; số doanh nghiệp ngừng hoạt động và giải thể còn lớn. Các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội còn gặp phải rất nhiều khó khăn như mức độ tiếp cận tín dụng của các DNNVV vẫn còn thấp so với nhu cầu. Hầu hết,

các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đều có quy mô nhỏ đến siêu nhỏ, doanh nghiệp có quy mô vừa chiếm tỷ trọng thấp. Hơn nữa, các doanh nghiệp thiếu các điều kiện cần thiết như tài sản thế chấp, không được nợ quá hạn để đáp ứng đủ các điều kiện vay vốn của ngân hàng thương mại. Hiện nay, chỉ có rất ít các DNNVV tiếp cận được nguồn vốn vay của các ngân hàng thương mại, còn lại đều sử dụng vốn tự có, hoặc vay từ bên ngoài, thậm chí là tín dụng đen. Một khó khăn nữa đối với các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đó là mặt bằng sản xuất, kinh doanh. Việc tiếp cận mặt bằng sản xuất, kinh doanh với giá cả hợp lý là tương đối khó khăn đối với khối DNNVV tại một Thành phố lớn như Hà Nội. Cuối cùng là mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng đang ở những giai đoạn sơ khai của mối liên kết. Dù đã được Chính phủ và các bộ, ngành có liên quan, cũng như nhiều tổ chức quốc tế hỗ trợ để phát triển các mối liên kết này song hiệu quả của mối liên kết còn rất hạn chế. Chính vì thế, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội rất cần thiết trong bối cảnh kinh tế như hiện nay.

3. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội

Hiện nay Việt Nam đã trở thành thành viên của các tổ chức kinh tế như WTO, CPTPP, EVFTA... đòi hỏi phải đáp ứng yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường và sự cạnh tranh gay gắt trong nền kinh tế hội nhập. Chính vì thế, để nâng cao NLCT và giúp DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội phát triển bền vững trên thị trường các doanh nghiệp cần phải tập trung nguồn lực, chú trọng vào các nhân tố nội tại.

3.1. Nâng cao nguồn nhân lực

Doanh nghiệp cần thường xuyên xây dựng kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, cùng với đó là các chính sách đãi ngộ, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, xây dựng văn hóa doanh nghiệp tạo môi trường làm việc thân thiện, gắn kết.

Bố trí, sắp xếp các vị trí công việc phù hợp với nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Xây dựng bản

mô tả công việc và bản tiêu chuẩn công việc cho từng vị trí công việc để dễ dàng kiểm tra, đo lường kết quả làm việc của người lao động một cách minh bạch tạo sự công bằng, kích thích động viên trong công việc. Thường xuyên cập nhật, đào tạo cho lao động các kỹ năng, kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng nghiên cứu và ứng dụng công nghệ vào các hoạt động sản xuất - kinh doanh, cung ứng của doanh nghiệp. Riêng đối với các doanh nghiệp có khả năng xuất khẩu, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ cần phải thường xuyên bồi dưỡng ngoại ngữ, tin học, văn hóa và các luật lệ kinh doanh quốc tế.

3.2. Nâng cao năng lực tài chính

Doanh nghiệp luôn chủ động xây dựng kế hoạch cho mọi hoạt động của doanh nghiệp một cách chi tiết, rõ ràng, để từ đó doanh nghiệp quản lý, theo dõi, phân bổ, sử dụng các nguồn vốn tiết kiệm, hiệu quả và theo đúng quy định tài chính.

Thiết kế các chiến lược sản xuất, kinh doanh phù hợp với quy mô hoạt động của doanh nghiệp để giảm thiểu rủi ro và các chi phí phát sinh.

Liên kết và tạo lập mối quan hệ với các tổ chức tín dụng có uy tín để có thể huy động và được hỗ trợ về vốn cho các hoạt động của doanh nghiệp, thanh toán các giao dịch với đối tác đảm bảo thấp nhất các rủi ro liên quan đến quá trình thanh toán của doanh nghiệp. [4]

3.3. Nâng cao năng lực thâm nhập thị trường

Doanh nghiệp luôn nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước để nắm bắt mọi thông tin về cung cầu, giá cả, đối thủ cạnh tranh, nhu cầu khách hàng, hiểu rõ thị trường nước ngoài.

Xây dựng lại hệ thống các kênh phân phối phù hợp với từng loại sản phẩm, từng thị trường và từng doanh nghiệp trên cơ sở loại bỏ kênh phân phối không còn phù hợp. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, các doanh nghiệp nên nghiên cứu áp dụng hệ thống phân phối qua các sàn giao dịch thương mại điện tử. [5]

3.4. Nâng cao năng lực công nghệ và đổi mới

DNNVV cần coi trọng đầu tư nghiên cứu và triển khai công nghệ, thường xuyên cập nhật, đổi mới và ứng dụng công nghệ vào hoạt động sản

xuất, kinh doanh/cung ứng để đáp ứng yêu cầu của thị trường.

Doanh nghiệp lựa chọn công nghệ phù hợp với quy mô hoạt động và quy trình sản xuất kinh doanh/cung ứng của doanh nghiệp để phát huy hiệu quả hoạt động.

3.5. Nâng cao năng lực sản xuất

Doanh nghiệp luôn xây dựng các kế hoạch và chủ động nguồn lực phục vụ cho quá trình sản xuất (cung ứng) sản phẩm, dịch vụ linh hoạt trước sự thay đổi của môi trường kinh doanh và sự biến đổi khí hậu, sự xâm nhập mặn làm ảnh hưởng đến nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất (cung ứng).

Doanh nghiệp cần chú trọng vào đầu tư quy trình công nghệ sản xuất (cung ứng) sản phẩm, dịch vụ hiện đại và phù hợp với quy mô của doanh nghiệp để có thể sản xuất (cung ứng) ra những sản phẩm, dịch vụ tốt nhất đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường.

3.6. Nâng cao năng lực liên kết và tạo lập các mối quan hệ

Doanh nghiệp cần quan tâm và tham gia vào các liên kết chuỗi như liên kết chuỗi giá trị của doanh nghiệp, nhà cung cấp, kênh phân phối và chuỗi giá trị người mua.

Doanh nghiệp cần tạo lập các mối quan hệ với các tổ chức tín dụng, với các nhà cung cấp để được hỗ trợ về vốn và có các nguồn nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất/cung ứng; thiết lập mối quan hệ với các cấp chính quyền địa phương để các hoạt động của doanh nghiệp được hỗ trợ.

Doanh nghiệp nên tạo các liên kết kinh doanh với các doanh nghiệp cùng ngành để mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh, để có được một quy trình sản xuất/cung ứng dịch vụ đảm bảo từ đầu vào, lẫn đầu ra với chi phí thấp mà chất lượng sản phẩm tốt.

3.7. Nâng cao năng lực tổ chức, quản lý doanh nghiệp

Chú trọng nâng cao trình độ của lãnh đạo doanh nghiệp, đội ngũ cán bộ quản lý bằng cách thường xuyên đưa đi học tập, cập nhật các kiến thức, kỹ năng phục vụ cho quá trình tổ chức, quản lý doanh nghiệp để thích nghi và phản ứng nhanh, nhạy bén với sự biến đổi của môi trường kinh doanh.

Tổ chức xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp có tầm nhìn dài hạn 10-20 năm, xây dựng kế hoạch kinh doanh rõ ràng theo từng thời kỳ.

3.8. Nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Doanh nghiệp cần xây dựng các cam kết bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp cho người lao động.

Thực hiện nghiêm ngặt các bước trong hoạt động sản xuất, kinh doanh/cung ứng dịch vụ để đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, đảm bảo các quyền lợi của khách hàng khi sử dụng sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần chú ý đến vấn đề bảo vệ môi trường bằng cách xây dựng hệ thống xử lý nước thải, chất thải của doanh nghiệp khi sản xuất/cung ứng dịch vụ ra bên ngoài, nhằm bảo vệ môi trường tự nhiên cũng là đảm bảo sức khỏe của bản thân và cộng đồng.

Doanh nghiệp thực hiện tốt các nghĩa vụ đối với nhà nước như đóng thuế đầy đủ và tham gia các hoạt động thiện nguyện.

3.9. Nâng cao năng lực marketing

Doanh nghiệp cần xây dựng bộ phận marketing chuyên nghiệp để nghiên cứu nhu cầu của thị trường, của khách hàng và đối với các mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh/cung ứng.

Xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm/dịch vụ giúp doanh nghiệp tăng trưởng trên các thị trường mà doanh nghiệp đang hoạt động. Để thực hiện chiến lược này, các doanh nghiệp cần phải chú trọng đến chất lượng, mẫu mã của sản phẩm/dịch vụ mà doanh nghiệp cung ứng.

Xây dựng chiến lược giá phù hợp cho từng thị trường, tức là doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược giá chung và riêng cho từng loại sản phẩm/dịch vụ trong từng giai đoạn, thị trường cụ thể.

Tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại doanh nghiệp thông qua quảng cáo trên các phương tiện như báo, đài, internet, các mạng xã hội, tham gia các hội chợ triển lãm trong và ngoài nước để quảng bá sản phẩm/dịch vụ.

Một số đề xuất với cơ quan quản lý nhà nước

Doanh nghiệp là tế bào của nền kinh tế, mọi

quyết định của doanh nghiệp đều chịu tác động mạnh mẽ bởi các thể chế, chính sách của nhà nước. Vì vậy, bài viết đưa ra một số đề xuất đối với cơ quan quản lý nhà nước trong việc định hướng, hỗ trợ các DNNVV là:

Hỗ trợ cho các DNNVV trong việc phát triển các hoạt động sản xuất, kinh doanh/cung ứng dịch vụ như lập quy hoạch và quản lý vùng nguyên liệu chặt chẽ.

Các cơ quan quản lý, các sở ban ngành phối hợp với trung tâm xúc tiến thương mại hỗ trợ các DNNVV thâm nhập thị trường, mở rộng, tìm kiếm thị trường, cơ hội đầu tư trong và ngoài nước, tìm đầu ra cho sản phẩm.

Các chính sách cụ thể hỗ trợ các DNNVV trong việc đào tạo nguồn nhân lực nhất là việc kết hợp đào tạo giữa nhà trường và doanh nghiệp; các chính sách hỗ trợ về vốn, chính sách thuế đối với các DNNVV, từ đó góp phần hỗ trợ các DNNVV phát triển ổn định và bền vững trên thị trường.

Củng cố và phát triển cổng thông tin điện tử của Thành phố để thường xuyên cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật, chính sách có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh/cung ứng dịch vụ giúp các doanh nghiệp có được các thông tin một cách nhanh chóng.

4. Kết luận

Sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2024 có phần lạc quan hơn với các dự báo đưa ra trước đó. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn còn nhiều rủi ro tiềm ẩn về chính trị, chính sách, công nghệ và biến đổi khí hậu. Chuỗi cung ứng toàn cầu đối mặt với nhiều thách thức. Tăng trưởng năng suất lao động chậm kìm hãm sự phục hồi kinh tế toàn cầu. Chính vì vậy, bài viết đưa ra các giải pháp nhằm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội dựa trên 9 yếu tố: Nguồn nhân lực; Năng lực tài chính; Năng lực thâm nhập thị trường; Năng lực công nghệ và đổi mới; Năng lực sản xuất; Năng lực liên kết và tạo lập các mối quan hệ; Năng lực tổ chức quản lý doanh nghiệp; Trách nhiệm xã hội; Năng lực marketing ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1] UBND Thành phố Hà Nội (2023), Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2023 của Thành phố Hà Nội.
- [2] UBND Thành phố Hà Nội (2024), Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý II và 6 tháng đầu năm 2024 của Thành phố Hà Nội.
- [3] Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2023), Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2023, Nhà xuất bản Thống kê.
- [4] Michael E. Porter (1985), Lợi thế cạnh tranh, Nhà Xuất bản Trẻ, Thành phố Hồ Chí Minh.
- [5] Nguyễn Hữu Thắng (2008), Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
- [6] Niên giám thống kê Thành phố Hà Nội năm 2023.

Ngày nhận bài: 18/7/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 3/8/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/8/2024

Thông tin tác giả:

Đại úy NGUYỄN THỊ LAN ANH

Khoa Nghiệp vụ 3 - Trường Đại học Phòng cháy chữa cháy

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN HANOI

● Capt. **NGUYEN THI LAN ANH**

Faculty of Professional Training,
University of Fire Prevention and Fighting

ABSTRACT:

In today's highly competitive global economy, small and medium-sized enterprises (SMEs) play a crucial role in driving sustainable growth. For Hanoi City, SMEs are a cornerstone of its economic development. Their success directly influences the city's overall competitiveness and scale. This study examined the development of SMEs in Hanoi City during the period 2020-2023, identifying key challenges and opportunities. Based on this analysis, a set of solutions was proposed to improve the competitiveness of SMEs in Hanoi. These recommendations contribute to the overall economic growth and development of the city.

Keywords: small and medium-sized enterprises, competitiveness, current situation, solution.