



MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Nguyễn Văn Toàn

Phó Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

Giám đốc Dự án Năng lực thương mại Việt Nam

Hiện nay, Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm trên 97% tổng số doanh nghiệp trong cả nước. Theo số liệu thống kê, năm 2015, DNNVV sử dụng 51% tổng số lao động xã hội, chiếm 25% tổng kim ngạch xuất khẩu, chiếm khoảng 35% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, đóng góp 40% GDP, 30% tổng thu ngân sách nhà nước.. Theo đánh giá của các nghiên cứu gần đây, Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam và đặc biệt là các DNNVV còn rất hạn chế, ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng phát triển.

Theo tổ chức phát triển kinh tế OECD, Năng lực cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp, các ngành, địa phương, khu vực và quốc gia trong việc tạo ra việc làm và thu nhập trong điều kiện cạnh tranh trong nước, khu vực và quốc tế. Năng lực cạnh tranh được thể hiện ở năng lực cạnh tranh của thương hiệu sản phẩm, của thương hiệu doanh nghiệp, thương hiệu vùng và thương hiệu quốc gia. Các yếu tố này liên quan mật thiết với nhau, thương hiệu sản phẩm quyết định thương hiệu doanh nghiệp; tổng hợp năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong vùng, trong quốc gia cao thì thương hiệu và năng lực cạnh tranh quốc gia đó sẽ cao, và ngược lại, khi năng lực cạnh tranh của quốc gia cao sẽ hỗ trợ mạnh mẽ các doanh nghiệp của quốc gia đó xây dựng thương hiệu và năng lực cạnh tranh cho sản phẩm của mình. Khi đề cập đến các sản phẩm của Nhật Bản, người tiêu dùng đã có niềm tin, sẵn sàng bỏ ra nhiều tiền hơn để mua so với một sản phẩm cùng chức năng của Trung Quốc. Không đồng nhất Năng lực cạnh tranh và thương hiệu, song chúng có sự gắn kết hữu cơ.

Lợi thế và yếu thế của các DNNVV Việt Nam

Số lượng DNNVV chiếm phần lớn trong số Doanh nghiệp của mỗi nước, là động lực quan trọng tăng trưởng kinh tế, năng động, linh hoạt trong kinh doanh và đầu



tư, tham gia ngày càng nhiều và có hiệu quả vào đổi mới và sáng tạo, tạo ra việc làm nhiều nhất để đáp ứng nhu cầu gia tăng lao động hàng năm.

DNNVV có khả năng sử dụng nhiều lao động với trình độ kỹ thuật trung bình thấp, rất linh hoạt, nhanh chóng thích nghi với thay đổi của thị trường, có thể bước vào thị trường mới mà không thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp lớn, sẵn sàng phục vụ ở những nơi xa xôi nhất mà các doanh nghiệp lớn chưa quan tâm, có địa điểm sản xuất phân tán, tổ chức bộ máy quản trị gọn nhẹ.

DNNVV cần vốn không nhiều, mặt bằng không lớn, các điều kiện sản xuất đơn giản là đã có thể bắt đầu hoạt động. Vòng quay sản phẩm nhanh, khi phát hiện thay đổi nhu cầu của thị trường, có thể nhanh chóng chuyển hướng kinh doanh, phát huy tính năng động sáng tạo, nhạy bén trong lựa chọn mặt hàng.

DNNVV dễ tiến hành đổi mới trang thiết bị khi điều kiện cho phép, đồng thời tận dụng được lao động phân tán đặc biệt các sản phẩm cần nhiều sức lao động thủ công, do đó có thể sản xuất được hàng hoá có chất lượng tốt và có sức cạnh tranh trên thị trường để đạt được hiệu quả kinh tế - xã hội cao.

DNNVV có số lượng lao động không nhiều nên mối quan hệ giữa người thuê lao động và người lao động khá gắn bó; nếu xảy ra mâu thuẫn lợi ích thì dễ dàn xếp.

DNNVV thích hợp với các ngành nghề truyền thống có thể áp dụng công nghệ tiên tiến để tạo ra kiểu dáng mới và chất lượng cao, đã được nhiều làng nghề đồ gốm, đúc đồng, sơn mài ở nước ta thực hiện trong thời đại công nghiệp hiện đại.

Tuy nhiên DNNVV cũng có nhiều hạn chế:

Thứ nhất, DNNVV có vốn ít và khả năng tiếp cận vốn bị hạn chế khi muốn đầu tư đổi mới công nghệ, phát triển kinh doanh, mở rộng thị trường

Thứ hai, DNNVV khó tiếp cận công nghệ tiên tiến, gặp khó khăn trong đầu tư công nghệ mới, đặc biệt là các công nghệ đòi hỏi vốn lớn, nguồn nhân lực chất lượng cao, từ đó ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và Năng lực cạnh tranh trên thị trường.

DNNVV khó tiếp cận thị trường do nguồn lực có hạn, ít đầu tư nghiên cứu & phát triển, trình độ quản trị doanh nghiệp bị hạn chế.

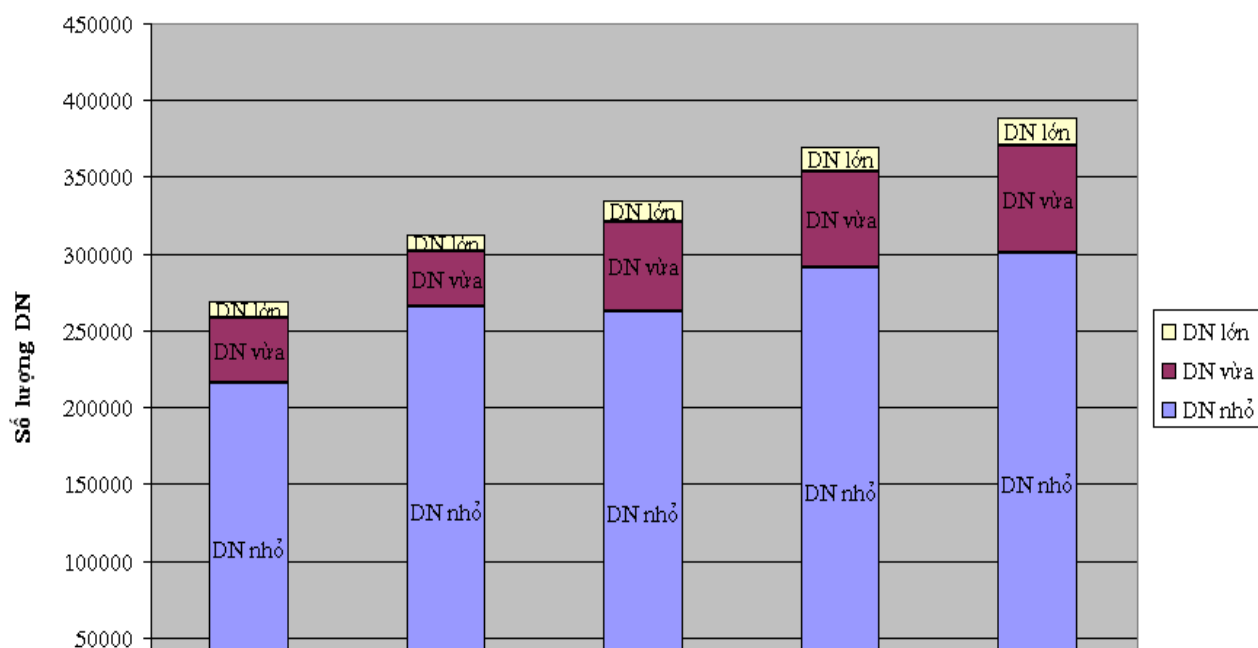
Thứ ba, nhìn vào tiêu chí phân loại doanh nghiệp có thể thấy quy mô DNNVV nhỏ nên khó tổ chức được những phòng ban, bộ phận chuyên sâu, đặc biệt các bộ

phần ít liên quan trực tiếp đến sản xuất như nghiên cứu thị trường, xây dựng thương hiệu, pháp chế doanh nghiệp...Rất nhiều DNNVV không biết những thông tin về các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã tham gia ký kết, các thông tin về TPP, cộng đồng kinh tế Asean..

Tiêu chí phân loại doanh nghiệp

Quy mô Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

Số DN tư nhân theo tiêu chí vốn tại thời điểm 31/12 từ 2010 đến 2014





Thứ tư, Hiện tại, các hiệp hội DNNVV và các hiệp hội ngành nghề tại Việt khá đông đảo, Trừ một số hiệp hội đặc thù được nhà nước hỗ trợ, còn lại đều gặp nhiều khó khăn đặc biệt là về năng lực và kinh phí hoạt động.

Các giải pháp nâng cao Năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam

Hiện nay, kinh tế Việt Nam đang ngày càng hội nhập mạnh mẽ và sâu rộng với khu vực và thế giới, hệ quả của các hiệp định thương mại tự do FTA, cộng đồng kinh tế Asean AEC đặt ra những cơ hội cùng những thách thức rất lớn, nếu chúng ta không cải thiện Năng lực cạnh tranh của sản phẩm Việt, Thương hiệu Việt, doanh nghiệp Việt thì nguy cơ thua trên sân nhà là rất cao. Việc nâng cao Năng lực cạnh tranh không chỉ vừa là nhu cầu cấp thiết, liên tục và lâu dài mà là nội dung sống còn của doanh nghiệp và cả nền kinh tế.

Một số đề xuất giải pháp nâng cao Năng lực cạnh tranh của DNNVV

Cùng với Luật đầu tư và Luật Doanh nghiệp 2014 đã có hiệu lực, môi trường đầu tư kinh doanh của Việt Nam đã có những tiến bộ đáng ghi nhận, năm 2016 đã có 110.000 doanh nghiệp mới được thành lập, đây là con số kỷ lục. Vừa qua, dự thảo luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ đã được trình lên Quốc hội và sẽ được thông qua trong các kỳ họp tới, đây là tín hiệu đáng mừng đối với DNNVV, cũng là những điều kiện thuận lợi để nâng cao chất lượng DNNVV, nâng cao Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo đúng tư tưởng chỉ đạo của Thủ tướng Chính Phủ: xây dựng nhà nước kiến tạo, lấy doanh nghiệp làm đối tượng phục vụ, đồng thời bảo đảm thực thi nghiêm minh pháp luật.

Một số đề xuất giải pháp cụ thể:

1. Cần tạo điều kiện tối đa để các DNNVV tiếp cận nguồn vốn tín dụng. Hiện tại thiếu vốn là căn bệnh trầm kha của các DNNVV song tiếp cận nguồn vốn tín

dụng luôn là bài toán khó với các doanh nghiệp này vì không đủ tài sản thế chấp, không đủ điều kiện tín chấp, tổng vốn vay không lớn. Trong khi đó nợ xấu hiện lại tập trung ở những doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế lớn.

Chính phủ cần có chính sách khuyến khích các công ty lớn, tập đoàn kinh tế, những nhà hảo tâm góp vốn thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm, đồng thời ban hành chính sách khuyến khích nhà đầu tư nước ngoài thành lập quỹ đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam nhằm tạo ra nguồn lực cho doanh nghiệp mới ra đời trong đó có doanh nghiệp khởi nghiệp.

Triển khai rộng khắp ở các tỉnh, thành phố vườn ươm doanh nghiệp trên cơ sở nhân rộng mô hình thành công đã được kiểm chứng để DNNVV có điều kiện thuận lợi biến ý tưởng, sáng kiến thành sản phẩm, dịch vụ cung ứng cho thị trường với chất lượng cao và giá cả cạnh tranh.

Cần tạo hành lang pháp lý thông thoáng hơn cho hoạt động của các quỹ hỗ trợ doanh nghiệp như quỹ Hỗ trợ DNNVV, quỹ đổi mới công nghệ quốc gia và các quỹ khởi nghiệp...Hiện nay một số quỹ đã được thành lập nhưng giải ngân rất hạn chế.

2. Cần tạo sự liên kết giữa các doanh nghiệp, tạo điều kiện và hành lang pháp lý cho các hiệp hội doanh nghiệp, các hiệp hội ngành nghề, địa phương phát triển, khi các hiệp hội phát triển vững mạnh các doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ nhiều mặt như kinh nghiệm sản xuất, quản lý, xây dựng thương hiệu..., kinh doanh nội khối và bên ngoài, cầu nối với cơ quan quản lý nhà nước, tháo gỡ khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp, đóng góp xây dựng văn bản pháp luật... Hiệp hội DNNVV tỉnh Tuyên Quang ký thỏa thuận hợp tác với các chi nhánh ngân hàng thương mại của tỉnh để hỗ trợ tiếp cận nguồn vốn tín dụng cho các doanh nghiệp hội viên là một sáng kiến cần được nghiên cứu và nhân rộng.

Tạo sự liên kết theo chuỗi giá trị sản phẩm, đây là giải pháp nhanh và hữu hiệu để các DNNVV có thể xây dựng thương hiệu của mình. Khi các DNNVV tham gia cung ứng linh kiện, bán thành phẩm đảm bảo chất lượng cho các doanh nghiệp lớn đã có thương hiệu tốt, tạo ra sản phẩm có sức cạnh tranh cao trên thị trường thì chính thương hiệu và Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cung ứng cũng được nâng cao. Phát triển công nghiệp hỗ trợ là bước đi rất cần thiết và phù hợp

để nâng cao năng lực và nâng cao Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt. Cần có chính sách, giải pháp thông thoáng hơn khuyến khích sự dẫn dắt, lan tỏa của các doanh nghiệp lớn đã có thương hiệu, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài FDI tới các DNNVV.

Một doanh nghiệp Việt Nam dù năng cung ứng cho Samsung một bán thành phẩm tạo ra sản phẩm xuất khẩu nhiều quốc gia cũng sẽ có Năng lực cạnh tranh cao khi tham gia sản xuất các sản phẩm khác theo chuyên ngành của doanh nghiệp.

3. Tạo hành lang pháp lý cho doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển.

4. Về nguồn nhân lực cho DNNVV, Chính phủ cần có chủ trương thành lập hệ thống trường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ quản trị doanh nghiệp, không thể để tình trạng chắp vá kéo dài khi nước ta đã tham gia Cộng đồng kinh tế ASEAN và hội nhập sâu rộng với khu vực và thế giới.

Từ chuyên gia chiến lược kinh doanh đến cán bộ tiếp thị và kế toán phải được đào tạo và bồi dưỡng để có đủ năng lực cần thiết đáp ứng đòi hỏi của doanh nghiệp trong thời đại kỹ thuật số.

Tổ chức đa dạng để kết nối các cán bộ quản trị doanh nghiệp như câu lạc bộ giới chủ, câu lạc bộ kế toán... ở từng địa phương; có chương trình hoạt động hàng năm, hàng tháng để giao lưu với các chuyên gia kinh tế, những nhà quản trị doanh nghiệp đã thành công trên thương trường, trao đổi ý tưởng mới và kinh nghiệm nhằm tạo ra quan hệ hợp tác có hiệu quả.

5. Bên cạnh việc phát huy nội lực, cần tận dụng tối đa các nguồn lực hỗ trợ từ bên ngoài để hỗ trợ DNNVV nâng cao Năng lực cạnh tranh. Dự án Năng lực thương mại Việt Nam TCV do EU tài trợ có ba nội dung cơ bản ‘i’ Đào tạo năng lực thương mại và phát triển mạng lưới hạt nhân thương mại của các DNNVV, Đào tạo năng lực xây dựng, quản lý và phát triển tổ chức của các hội và hiệp hội doanh nghiệp, ‘ii’ Xây dựng mạng lưới hạt nhân thương mại để hỗ trợ nhau thực hiện những mục tiêu chung, ‘iii’ Thông qua các hoạt động của mạng lưới hạt nhân thương mại, thực hiện vận động chính sách, đối thoại công tư và các nghiên cứu chuyên đề. Hiện tại có hơn 400 DNNVV và 14 hiệp hội, câu lạc bộ tham gia

dự án, Các doanh nghiệp, hiệp hội tham gia đã một phần nâng cao được năng lực của mình.

Tập trung hỗ trợ và nỗ lực tự thân của cộng đồng DNNVV phát triển lớn mạnh, xây dựng thương hiệu, nâng cao Năng lực cạnh tranh là nhiệm vụ bức thiết của nền kinh tế, có ý nghĩa quyết định cho sự phát triển ổn định đất nước.