

# Doanh nghiệp nhỏ và vừa: những cơ hội khi tham gia chuỗi giá trị toàn cầu

Tạ Thanh Huyền  
Trần Mạnh Hà  
Học viện Ngân hàng

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) không chỉ chịu sự cạnh tranh trong cùng phân khúc với nhau mà còn phải cạnh tranh khốc liệt của các công ty, tập đoàn lớn. Trong quá trình hội nhập, các tập đoàn lớn thường có xu hướng vươn mình ra thế giới, thành lập các chi nhánh, công ty con ở các quốc gia có nhiều lợi thế, vì vậy, các DNNVV này phải tìm ra những phương thức, công cụ mới trong hoạt động kinh doanh để trụ vững trước những thách thức này.

## 1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), viết tắt "SME" (Small to Medium Enterprise) được sử dụng bởi các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới, Liên Hợp Quốc và Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Định nghĩa DNNVV thường thay đổi theo quy mô kinh tế của các quốc gia. Do đó, cụm từ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có ý nghĩa kinh tế hơn là ý nghĩa pháp lý. Hầu hết các quốc gia đều chấp nhận rằng, số lượng nhân viên là một thước đo phổ biến khi định nghĩa về các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ở Việt Nam tùy theo ngành nghề khác nhau mà số lượng lao động của các DNNVV có thể thay đổi. Trong phạm vi đề tài này, tác giả dựa trên điều 6, nghị định 39/2018/NĐ-CP để xác định như sau: Doanh nghiệp siêu nhỏ là doanh nghiệp có ít hơn 10 lao động; Doanh nghiệp nhỏ có từ 10 đến 100 lao động (đối với lĩnh vực nông lâm thủy sản, xây dựng, công nghiệp) hoặc từ 10 đến 50 lao động đối với doanh nghiệp thương mại, dịch vụ; Doanh nghiệp vừa có từ 100 đến 200 lao động (đối với lĩnh vực nông lâm thủy sản, xây dựng, công nghiệp) hoặc từ 50 đến 100 lao động (đối với doanh nghiệp thương mại, dịch vụ).

## 2. Đặc điểm của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV đóng một vai trò quan trọng trong cộng đồng các doanh nghiệp có một nền kinh tế, nhóm doanh nghiệp này có những đặc điểm nổi bật sau:

Thứ nhất, DNNVV chiếm đa số trong tổng số doanh nghiệp, đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy kinh tế phát triển. Theo Ủy ban châu Âu (EC) công bố 8/2014, hơn 20 triệu DNNVV ở châu Âu chiếm 99% tổng số doanh nghiệp, đến năm 2017, số lượng này tăng lên 24,5 triệu doanh nghiệp, phần lớn các doanh nghiệp này là các công ty siêu nhỏ chỉ sử dụng ít hơn chín người. Còn ở Úc, DNNVV chiếm 98% tổng số

doanh nghiệp ở quốc gia này. Tương tự, các doanh nghiệp sử dụng ít hơn 250 người chiếm hơn 99% tổng số doanh nghiệp ở tất cả các nước Chile, Na Uy và Thụy Sĩ năm 2017. Ở Việt Nam, theo kết quả Tổng điều tra kinh tế năm 2017 của Tổng cục thống kê, số DNNVV là 507.860 doanh nghiệp và chiếm 98,1% tổng số doanh nghiệp trên cả nước.

Thứ hai, với nguồn vốn nhỏ hẹp, các doanh nghiệp này thường tập trung vào các lĩnh vực bán lẻ hay sản xuất nông nghiệp hơn là đầu tư vào các ngành công nghiệp nặng, sản xuất khai thác cần nhiều vốn (Fisher và Reuber, 2000). Hoạt động bán lẻ của DNNVV thường tập trung ở khu vực thành thị (tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ hoạt động ở nông thôn các nước đang phát triển rất thấp), trong khi sản xuất diễn ra ở cả nông thôn và thành thị các quốc gia. Ở Việt Nam, theo Cục xúc tiến thương mại (2012) trong cơ cấu ngành nghề, khoảng 43% DNNVV hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, 24% trong lĩnh vực thương mại và phân phối, số còn lại hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và liên quan đến nông nghiệp.

Thứ ba, DNNVV tận dụng nhân công tại địa phương với chi phí trả lương người lao động bình quân thấp (Anheier và Seibel). Họ đảm nhiệm vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự ổn định thu nhập, tăng trưởng và việc làm không chỉ ở đô thị mà ở cả các vùng nông thôn, do đó, thúc đẩy phân phối thu nhập, cải thiện hiệu quả lao động ở khu vực nông thôn và làm chậm tốc độ di cư của người dân đến các thành phố lớn.

Thứ tư, bộ máy điều hành gọn nhẹ, cơ cấu linh hoạt nhưng năng lực quản trị chưa cao. Với số lượng lao động không nhiều, cơ cấu tổ chức sản xuất cũng như bộ máy quản lý trong các DNNVV tương đối gọn, không có quá nhiều các khâu trung gian, có thể giảm chi phí quản lý và điều hành chung. Điều này góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động, giúp doanh nghiệp thích nghi với những thay đổi của môi trường. Áp dụng

mô hình quản lý trực tiếp, tiết kiệm chi phí quản lý đồng thời các quyết định thường dựa được đưa ra nhanh chóng, nhạy bén với những thay đổi trong môi trường kinh doanh (Yılmaz, 2004). Thứ năm, ở các nước đang phát triển, DNNVV thường có quy mô vốn nhỏ, không có bộ phận lập kế hoạch kinh doanh dẫn đến họ gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn chính thức. Điều này là một cản trở không nhỏ trong việc triển khai, áp dụng các tiến bộ khoa học, công nghệ mới vào hoạt động thương mại nói chung và xúc tiến thương mại trực tuyến nói riêng. Mặc dù các ngân hàng đều có những chính sách hỗ trợ hướng tới đối tượng vay là DNNVV, tuy nhiên DNNVV vẫn rất khó vay vốn do một số lý do sau: (1) Phương án kinh doanh không khả thi. Các DN có quy mô nhỏ thường có số lượng nhân sự ít, cho nên không có điều kiện xây dựng một đội ngũ phục vụ cho việc hoạch định chiến lược, lập báo cáo nghiên cứu khả thi trước khi quyết định đầu tư. Các ý tưởng kinh doanh thường xuất phát từ quan điểm cá nhân, ý chí của người lãnh đạo cao nhất và cùng là duy nhất của DN. (2) Các chỉ số tài chính của doanh nghiệp không tốt, số liệu tài chính không rõ ràng minh bạch, không báo cáo tài chính đầy đủ hoặc khai báo doanh thu phát sinh đầy đủ. Nhiều DN lại có đến hai hệ thống báo cáo tài chính, bao gồm: báo cáo nội bộ và báo cáo tài chính nộp thuế. Số liệu doanh thu trên báo cáo tài chính nộp thuế rất nhỏ so với báo cáo tài chính nội bộ. (3) Không có tài sản đảm bảo, thời gian thành lập ngắn quá đỗi không có lịch sử tín dụng công là các rào cản đối với DNNVV trong việc vay vốn ngân hàng.

Tóm lại, DNNVV không chỉ chịu sự cạnh tranh trong cùng phân khúc với nhau mà còn phải cạnh tranh khốc liệt của các công ty, tập đoàn lớn. Trong quá trình hội nhập, các tập đoàn lớn thường có xu hướng vươn mình ra thế giới, thành lập các chi nhánh, công ty con ở các quốc gia có nhiều lợi thế, vì vậy, các DNNVV này phải tìm ra những phương thế, công cụ mới trong hoạt động kinh doanh để trụ vững trước những thách thức này

### **3. Lợi ích của việc tham gia chuỗi giá trị toàn cầu**

#### **3.1. Nâng cao hội nhập kinh tế**

Việc hình thành các trung tâm công nghiệp tại các nước đang phát triển khi này cũng giúp họ hội nhập cả về chiều rộng lẫn chiều sâu với nền kinh tế thế giới. Khi đó, nhiều doanh nghiệp lớn sẽ đặt nhà máy sản xuất tại các nước này, công là cơ hội cho các doanh nghiệp ở tại tham gia vào chuỗi cung ứng. Trên thực tế, các doanh nghiệp địa phương trong giai đoạn đầu cũng sẽ gặp rất nhiều vấn đề như: chỉ quen với các đơn hàng nhỏ, chất lượng sản phẩm không đồng nhất, giao hàng không đúng hạn, thiếu các công đoạn gia công có chất lượng, chi phí đầu vào cao, năng lực thương mại hạn chế... Nhưng khi các doanh nghiệp này có chiến lược phát triển đúng đắn, đạt được

ngưỡng cạnh tranh nhất định, thì đây chính là cánh cửa mở ra cho họ bước vào mạng lưới sản xuất toàn cầu. Bên cạnh đó, chính các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm đầu cuối ở các nước phát triển cũng rất muốn xây dựng chuỗi cung ứng tại địa phương. Việc sử dụng cung ứng địa phương sẽ giúp giảm thiểu nguy cơ mất an toàn do phải nhập khẩu sản phẩm phụ trợ, hỏng hóc nguyên vật liệu, hàng hóa tăng do quá trình vận chuyển..., làm ảnh hưởng đến dây chuyền sản xuất. Ngoài ra, thông tin của các doanh nghiệp cung ứng này cũng nổi dài hạn tại của các công ty mẹ giúp họ tiếp cận thị trường địa phương, hiểu và khai thác các thị trường này tốt hơn

#### **3.2. Đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa**

Việc tham gia vào phân công lao động quốc tế và mạng lưới sản xuất cũng giúp các nước thay đổi cơ cấu kinh tế, cấu trúc công nghiệp trở nên ổn định hơn, từ đó đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa của mình. Các ngành, nghề sản xuất sẽ tuân thủ theo quy luật tự nhiên và thị trường, hướng tới các vùng, miền có lợi thế về sản xuất như vùng có nguồn nhân công giá rẻ. Khi ngành, nghề sản xuất ban đầu được hình thành (gọi là lõi của trung tâm công nghiệp), bản thân nó cũng sẽ trở thành một loại thế, kéo theo các ngành công nghiệp khác bố trí. Tuy thế cơ cấu kinh tế còn được hiểu là bước nhảy vọt, từ việc tham gia vào quá trình sản xuất gián đơn giữa các quốc gia, chuyển sang quá trình sản xuất phức tạp hơn, kết hợp các giao dịch giữa trong và ngoài ngành giữa các nước. Từ đó, quốc gia có thể thay đổi cấu trúc công nghiệp theo hướng bền vững và tăng khả năng cạnh tranh.

**3.3. Nâng cao tính chuyên môn hóa hóa trong quá trình sản xuất của các nước nói chung và của các doanh nghiệp nói riêng.**

Khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, mỗi quốc gia sẽ thực hiện một hoặc một vài công đoạn nhất định trong quá trình tạo ra sản phẩm cuối cùng. Chẳng hạn, quốc gia tập trung vào nghiên cứu phát triển và thiết kế sản phẩm mới, quốc gia tập trung vào sản xuất những nguyên vật liệu đầu vào, có những quốc gia chỉ thực hiện công đoạn sản xuất hay lắp ráp trên cơ sở nhận được những yêu cầu về thiết kế và nguyên liệu đầu vào, và cuối cùng, một số quốc gia chịu trách nhiệm về phân phối. Thông qua sự phân công lao động này, mỗi nước sẽ phát triển một kỹ năng cụ thể nào đó, từ đó biến kỹ năng đó trở thành lợi thế của mình bởi tính chuyên môn hóa cao. Việc chia nhỏ công đoạn sản xuất được dựa trên cơ sở lợi thế thương mại của từng vùng, miền, quốc gia liên quan tới các yếu tố sản xuất (lao động, vốn, công nghệ, tài nguyên thiên nhiên...) và giai đoạn phát triển của từng quốc gia. Lợi thế nổi bật của các nước đang phát triển là nguồn nhân lực giá rẻ với lực lượng lao động thuộc nhóm dân số vàng. Điều này cho phép các quốc gia thực hiện công nghiệp hóa ở giai đoạn đầu theo

Xem tiếp trang 54