

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

● NGUYỄN THỊ GIANG

Khoa Quản trị và Marketing, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật công nghiệp

TÓM TẮT:

Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế-xã hội. Tuy nhiên, để phát huy hơn nữa vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cần nhiều giải pháp, đặc biệt là những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực doanh nghiệp này. Thực tế cho thấy, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam còn có nhiều hạn chế, do nhiều nguyên nhân khác nhau. Bài viết tập trung phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời đề xuất giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho khu vực doanh nghiệp này.

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

1. Đặt vấn đề

Năng lực cạnh tranh quyết định sự tồn tại và phát triển của bất kỳ doanh nghiệp nào. Sự hạn chế về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa xuất phát từ nhiều nguyên nhân cả chủ quan và khách quan. Trong bối cảnh toàn cầu hóa, việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa càng đóng vai trò quan trọng. Ở mỗi quốc gia, quan niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa có sự khác nhau, nhưng sự nhìn nhận về vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế là khá đồng nhất. Phân tích, đánh giá đúng thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực doanh nghiệp này trong thời gian tới hết sức cần

thiết, đặc biệt trong bối cảnh hiện nay.

2. Thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay

Trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay, khu vực DNNVV chiếm trên 95% tổng số doanh nghiệp đăng ký, tạo ra khoảng 60% GDP, tạo ra hơn 90% việc làm cho người lao động. Tuy nhiên, các DNNVV đã và đang đối mặt với nhiều vấn đề làm ảnh hưởng đến hiệu quả, sức cạnh tranh, như quy mô vốn nhỏ, khả năng tiếp cận vốn yếu; trang thiết bị, công nghệ lạc hậu; chất lượng nguồn nhân lực, năng lực quản lý còn yếu kém.

Do quy mô nhỏ, các DNNVV Việt Nam phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức trong cạnh tranh cả ở trong và ngoài nước, nhất là trong bối

cạnh hội nhập quốc tế và thị trường toàn cầu do các công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia chi phối.

Thứ nhất, DNNVV ít vốn và khả năng tiếp cận vốn hạn chế. Tình trạng ít vốn, khó tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn đang là rào cản lớn nhất cho sự phát triển của DNNVV Việt Nam.

Thứ hai, tình trạng công nghệ lạc hậu. Hiện nay, máy móc, thiết bị đang được sử dụng ở các doanh nghiệp Việt Nam chỉ có 10% hiện đại, 38% trung bình và 52% là lạc hậu và rất lạc hậu; tỷ lệ sử dụng công nghệ cao mới chỉ có 2% (trong khi đó, ở Thái Lan tỷ lệ đó là 31%, Ma-lai-xi-a: 51% và Xin-ga-po: 73%). Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư cho đổi mới công nghệ rất thấp, chỉ khoảng 0,2% - 0,3% tổng doanh thu... Trình độ thiết bị công nghệ trong các DNNVV ngoài nhà nước chỉ bằng 3% mức trang bị kỹ thuật trong các doanh nghiệp công nghiệp lớn... Thực trạng này đang đặt ra những thách thức lớn đối với năng lực cạnh tranh của khu vực DNNVV, nhất là trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng hiện nay.

Thứ ba, năng lực quản trị doanh nghiệp yếu. Đối với các DNNVV Việt Nam, trình độ, năng lực tiếp cận tiêu chuẩn quốc tế trong quản trị doanh nghiệp có hạn chế rất lớn, nhiều doanh nghiệp chưa có chiến lược kinh doanh mà vẫn chủ yếu kinh doanh dựa trên kinh nghiệm, kinh doanh theo phi vụ. Các chiến lược phân phối, chiến lược truyền thông và xúc tiến thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam cũng còn nhiều yếu kém: tầm hoạt động và mạng lưới phân phối sản phẩm hẹp; hoạt động xúc tiến thương mại còn giản đơn, sơ lược và không có hiệu quả thiết thực; chi phí cho hoạt động xúc tiến thương mại chỉ dưới 1% doanh thu (so với tỷ lệ 10% đến 20% của doanh nghiệp nước ngoài).

Thứ tư, hạn chế trong tiếp cận nguồn nguyên vật liệu giá cạnh tranh và chưa có thương hiệu doanh nghiệp. Đa số các doanh nghiệp Việt Nam phải nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào. Công nghiệp chế tạo vẫn chủ yếu là gia công lắp ráp. Nhiều sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm có sự tăng trưởng cao (hàng da giày, dệt may, chế biến thực phẩm, ô-tô, xe máy) đều phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu và bán thành phẩm nhập khẩu từ nước ngoài. Trong khi đó, giá cả các loại nguyên vật liệu này trên thế giới tăng cao thời gian qua, làm cho nhiều nhóm sản phẩm có tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu khá cao, chiếm hơn

60% giá thành sản phẩm. Đối với các DNNVV tình hình còn xấu hơn, do các doanh nghiệp này quy mô nhỏ, vị thế yếu, nếu không có hình thức liên kết hợp tác thích hợp để mua nguyên vật liệu thì sẽ luôn ở thế bất lợi trong đàm phán về giá cả.

Thứ năm, chất lượng lao động thấp. Thách thức rất lớn của DNNVV là chất lượng nhân lực thấp. Đội ngũ chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp rất thiếu kiến thức quản trị và kỹ năng, kinh nghiệm quản lý. Có thể nói, đa số các chủ doanh nghiệp và giám đốc doanh nghiệp tư nhân chưa được đào tạo một cách bài bản về kiến thức kinh doanh, quản lý, kinh tế - xã hội, văn hóa, luật pháp... và kỹ năng quản trị kinh doanh, nhất là kỹ năng kinh doanh trong điều kiện hội nhập quốc tế. Điều đó thể hiện rõ trong việc nhiều doanh nghiệp chưa chấp hành tốt các quy định về thuế, quản lý nhân sự, quản lý tài chính, chất lượng hàng hóa, sở hữu công nghiệp, trong khi hầu hết lao động trong các DNNVV lại chưa qua đào tạo và thường kiêm nhiệm nhiều công việc khác nhau.

3. Giải pháp chủ yếu nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, nhất là khi Việt Nam đã là thành viên của WTO và đang tham gia mạnh mẽ tiến trình khu vực, tiến tới việc hình thành Cộng đồng Asean vào năm 2015, cùng nhiều hiệp định tự do thương mại khác, việc nâng cao năng lực cạnh tranh trở thành vấn đề sống còn của các doanh nghiệp nói chung, đặc biệt là DNNVV. Có thể khẳng định, chìa khóa để nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam vẫn nằm trong tay Nhà nước. Chính vì vậy, rất cần Nhà nước có chính sách khuyến khích, hỗ trợ đồng bộ và hiệu quả cho các doanh nghiệp này.

Trước hết, hỗ trợ về vốn và tiếp cận tín dụng cho DNNVV. Để các DNNVV dễ dàng hơn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, cần có sự hài hòa lợi ích của 3 nhân tố là tổ chức tín dụng, doanh nghiệp và cơ chế, chính sách của Nhà nước. Các ngân hàng cần đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng theo nguyên tắc thị trường; cải tiến thủ tục cho vay đối với DNNVV theo hướng đơn giản, rõ ràng hơn nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay. Bên cạnh đó, DNNVV cần thực hiện minh bạch hóa, bài bản hóa hệ thống sổ sách kế toán tạo thuận tiện cho ngân hàng trong việc

theo dõi hoạt động sản xuất, kinh doanh, từ đó nhanh chóng đưa ra quyết định cho vay vốn. Về phía địa phương, chính quyền cũng cần chủ động thành lập các tổ chức, các quỹ hỗ trợ vốn, quỹ bảo lãnh tín dụng... tạo thêm nhiều cơ hội cho các DNVVN tiếp cận nguồn vốn.

Thứ hai, hỗ trợ về tăng cường năng lực khoa học - công nghệ cho DNNVV. Tăng cường sự hỗ trợ của Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước về vốn, cơ chế, chính sách, luật pháp, xúc tiến thương mại, giáo dục - đào tạo, tư vấn về thiết bị, công nghệ hiện đại... cho các doanh nghiệp. Chính sách của Nhà nước cần tạo ra được các thể chế phù hợp, phát triển thị trường khoa học - công nghệ. Đồng thời, tăng cường hơn nữa vai trò của các hiệp hội, các hội, câu lạc bộ giám đốc và những tổ chức chuyên môn, nghiệp vụ đối với sự phát triển của các doanh nghiệp.

Thứ ba, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính tạo thuận lợi tối đa cho các DNNVV tham gia sản xuất, kinh doanh. Điều chỉnh hành vi, thái độ của cơ quan công quyền, khắc phục tình trạng phân biệt đối xử với DNNVV. Đơn giản hóa, minh bạch và công khai thủ tục hành chính. Ban hành và triển khai sâu sát, đồng bộ các chính sách hỗ trợ DNNVV.

Thứ tư, hỗ trợ đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho DNNVV. Thực hiện cải cách sâu rộng hệ thống giáo dục - đào tạo quốc gia, hỗ trợ đào tạo, trang bị học vấn ở trình độ cử nhân và những tri thức cơ bản về kinh tế - xã hội, văn hóa, pháp luật... cho các chủ doanh nghiệp, giám đốc, cán bộ quản lý doanh nghiệp và người lao động. Tăng cường năng lực đào tạo và thực hành nghề cho người lao động. Có chính sách động viên, khuyến khích các tổ chức xã hội nghề nghiệp, các tổ chức phi chính phủ và quỹ khuyến học khác tham gia đào tạo lao động cho DNNVV.

Thứ năm, Nhà nước tạo môi trường khuyến khích, hỗ trợ hình thành và phát triển các liên kết doanh nghiệp. Nhà nước khuyến khích việc tăng cường liên kết, hợp tác theo chiều dọc và chiều ngang; xác lập quan hệ bạn hàng và quan hệ đối tác chiến lược nhằm phát triển xuất khẩu về lâu dài. Doanh nghiệp của nước ta quy mô nhỏ, vốn ít nên càng cần phải tăng cường liên kết và hợp tác. Điều quan trọng là năng lực và bản lĩnh của người quản

trị doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp cần có những người quản trị doanh nghiệp có bản lĩnh và năng lực thực sự, dám mạo hiểm để bảo đảm hiệu quả kinh doanh, từ đó mới tăng được khả năng tích tụ vốn và huy động vốn trên thị trường chứng khoán... Việc kiện toàn tổ chức và cơ chế hoạt động của các hiệp hội ngành hàng, bảo đảm hiệp hội thực sự là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước, cùng với việc hỗ trợ có hiệu quả cho doanh nghiệp trong phát triển thị trường, xúc tiến thương mại, đào tạo nguồn nhân lực cũng là cần thiết.

Về phía các DNNVV, khi được Nhà nước hỗ trợ, khuyến khích, cần nắm bắt cơ hội để tăng cường năng lực cạnh tranh, vì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp và còn góp phần củng cố, nâng cao sức cạnh tranh tổng hợp của nền kinh tế để tăng cường năng lực hội nhập, phát triển kinh tế - xã hội đất nước. Cụ thể:

Một là, tăng cường năng lực của chủ doanh nghiệp, giám đốc và cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp về quản trị kinh doanh, quản trị chiến lược. Trong mọi điều kiện, doanh nhân cần thường xuyên cập nhật tri thức mới, những kỹ năng cần thiết (kỹ năng quản trị trong cạnh tranh, lãnh đạo doanh nghiệp, quản lý sự biến đổi, khả năng thuyết trình, đàm phán và giao tiếp v.v...) để có đủ sức cạnh tranh trên thị trường và tiếp cận kinh tế tri thức. Đặc biệt chú trọng đến chiến lược cạnh tranh và những kỹ năng mang tính chiến lược, như quản trị chiến lược, quản trị rủi ro, tính nhạy cảm trong quản lý, phân tích kinh doanh, dự báo và định hướng chiến lược phát triển.

Hai là, chủ động và tích cực thực hiện liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp Việt Nam để nâng cao chất lượng sản phẩm, sức cạnh tranh trên thị trường. Sự liên kết và hợp tác doanh nghiệp cần được thực hiện thông qua các biện pháp và hình thức phù hợp. Điều quan trọng nhất là giải quyết hài hòa lợi ích của các bên tham gia liên kết, chỉ như vậy mới thực sự phát huy hiệu quả của liên kết hợp tác, tạo ra sức mạnh tổng hợp của toàn bộ doanh nghiệp trong nền kinh tế nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh quốc gia và hiệu quả hội nhập quốc tế.

Ba là, đẩy mạnh xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tạo môi trường văn hóa lành mạnh, tích cực, chuyên nghiệp luôn là động lực thúc đẩy sức sáng tạo và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Bốn là, chú trọng phát triển nguồn nhân lực doanh nghiệp đáp ứng được yêu cầu đổi mới công nghệ, quy trình sản xuất, kinh doanh, tham gia chuỗi kinh doanh toàn cầu với việc đa dạng hóa các sản phẩm chất lượng cao, dịch vụ chất lượng quốc tế. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực của doanh nghiệp đáp ứng được yêu cầu phát triển doanh nghiệp theo hướng trang bị những tri thức, kỹ năng mới về chuyên môn kỹ thuật, nghiệp vụ, tin học, ngoại ngữ, năng lực xử lý và tác nghiệp các tình huống kinh doanh... phù hợp với các chuẩn mực giáo

dục, đào tạo của khu vực và quốc tế.

4. Kết luận

DVNNVV là một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế, đóng góp ngày càng lớn trong phát triển kinh tế - xã hội. Do vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho khu vực doanh nghiệp này là hết sức cần thiết. Để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần phải có sự vào cuộc của Nhà nước, sự nỗ lực vươn lên của chính doanh nghiệp và sự hỗ trợ giúp đỡ của các hiệp hội■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Trương Thu Hương & Đỗ Văn Chúc (2021), Giải pháp để doanh nghiệp nhỏ và vừa trụ vững trong đại dịch Covid-19. Tạp chí Tài chính, kỳ 2 tháng 6.
Trần Thị Thanh Tâm (2015), Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động đối với DNNVV. Tạp chí Tài chính, kỳ 2 tháng 12.
Tổng cục Thống kê (2021), “Sách trắng - Doanh nghiệp Việt Nam 2021”, tập 1, 2, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
Tổng cục Thống kê (2020), “Niên giám thống kê”, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 26/1/2025

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/2/2025

Ngày chấp nhận đăng bài: 28/2/2025

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

● NGUYEN THI GIANG

Faculty of Management and Marketing, University of Economics -
Technology for Industries

ABSTRACT:

Small and medium enterprises (SMEs) play a pivotal role in socio-economic development, contributing significantly to employment, economic growth, and innovation. However, enhancing the competitiveness of SMEs remains a critical challenge in promoting their full potential. In Vietnam, the competitiveness of SMEs continues to face numerous limitations stemming from various internal and external factors. This study analyzes the current state of SMEs' competitiveness in Vietnam, identifies key challenges hindering their competitive capacity, and proposes targeted solutions to strengthen the competitiveness of this vital business sector, thereby contributing to sustainable economic development.

Keywords: competitiveness, small and medium-sized enterprises.