

TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VỚI DOANH NGHIỆP LỚN

Phạm Mạnh Hùng*, Nguyễn Thành Nam**

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) ngày nay phát triển đóng góp ngày càng nhiều cho đất nước. Trong quá trình phát triển, nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới, tạo ra cho DNVVN thị trường rộng lớn nhưng cũng khiến họ phải cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp khác trong nước cũng như doanh nghiệp nước ngoài. Để tồn tại và phát triển, DNVVN trong nước cần liên kết với nhau tạo thành chuỗi giá trị và liên kết với doanh nghiệp lớn. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng đang có chủ trương và hình thành cụm công nghiệp liên kết DNVVN và công nghiệp hỗ trợ ở một số địa phương nhưng vẫn còn hạn chế. Bài viết này góp phần làm rõ thực trạng liên kết giữa các DNVVN với doanh nghiệp lớn và chính sách của Nhà nước hỗ trợ cho các liên kết này, từ đó đưa ra giải pháp từ phía Nhà nước và từ phía DNVVN để DNVVN chủ động liên kết và phát triển.

Từ khóa: Doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp vừa và nhỏ liên kết, phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1. Đặt vấn đề

Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) Việt Nam là một chủ trương lâu dài và đúng đắn của Đảng và Nhà nước nhằm phát huy mọi nguồn lực phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội đất nước. Nhờ có chính sách đúng đắn này mà các DNVVN đã đạt được sự phát triển vượt bậc trong thời gian qua và ngày càng khẳng định vai trò quan trọng của mình trong quá trình phát triển kinh tế xã hội, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế của cả nước. Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu rộng cả ở ASEAN (mậu dịch tự do ASEAN - AFTA), cả ASEAN-Đông Á (Kinh tế Thế giới về Đông Á - WEF), cả khu vực Châu Á- Thái Bình Dương (hợp tác kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương APEC) và phạm vi thế giới (thành viên chính thức của WTO), Hiệp định Thương mại Tự do với EU. Việt Nam đã hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, các DNNVV phải đương đầu với rất nhiều biến động trên thương trường, đương đầu với sự cạnh tranh khốc liệt đến từ các doanh nghiệp trong khu vực và trên thế giới.

Toàn cầu hoá đang diễn ra nhanh chóng và có tác động mạnh mẽ đến mọi nền kinh tế. Xu hướng liên kết của các công ty lớn, đa quốc gia đã tạo ra những tác động to lớn tới các nền kinh tế, nhất là của các nước kém và đang phát triển. Các DNNVV Việt Nam cũng đang đứng trước những thách thức không nhỏ như sức ép cạnh tranh tăng lên không những ở thị trường nước ngoài đối với những doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, mà ngay cả với những doanh

nh nghiệp ở ngay trong nước. Điều đáng quan tâm, đó là doanh nghiệp của Việt Nam có rất ít thông tin về quá trình này và đa số DNVVN Việt Nam vẫn tiếp tục tư duy sử dụng những cách thức kinh doanh “độc lập”.

Thực tế cho thấy, DNVVN đang còn nhiều hạn chế và yếu kém nhất là về tiềm lực tài chính, năng lực quản lý, kinh nghiệm thương trường, khả năng tiếp cận các nguồn lực, công nghệ lạc hậu, năng lực cạnh tranh yếu. Trong bối cảnh hiện nay, khi các chính sách nhà nước đang ưu tiên thực hiện mục tiêu kiềm chế lạm phát, các doanh nghiệp nhỏ và vừa vốn đã khó khăn ngày càng khó khăn hơn.

Sự nỗ lực đơn lẻ của các DNNVV khó có thể thành công trước những thách thức của khó khăn hiện nay. Các DNVVN cần có sự hỗ trợ tích cực của nhà nước, của các Hiệp hội, đặc biệt trong việc giảm thiểu các rủi ro, các rào cản từ phía cơ chế chính sách, tạo môi trường kinh doanh thực sự bình đẳng, thuận lợi, rõ ràng và minh bạch nhằm khuyến khích các DNVVN phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh bên cạnh đó các DNVVN cần phải liên kết với nhau và với doanh nghiệp lớn để tồn tại và phát triển.

2. Thực trạng liên kết của DNVVN và chính sách của Nhà nước

Để các DNVVN gia tăng và tận dụng cơ hội, giảm thiểu và vượt qua thách thức thì các doanh nghiệp cần xây dựng được mạng lưới liên kết, coi

đây là một giải pháp để tăng cường năng lực cạnh tranh cho các DNNVV Việt Nam. Để liên kết thực sự là một trong những giải pháp quan trọng giúp các DNNVV Việt Nam tăng cường năng lực cạnh tranh, thì việc xác định được mục tiêu của việc liên kết là điều cấp thiết. Sự liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp: Đó là sự hợp tác giữa các DNVVN với nhau và sự liên kết giữa DNVVN với doanh nghiệp lớn. Liên kết có thể thực hiện được khi đạt một hoặc một số mục tiêu như: tiến hành các hoạt động thương mại, hợp tác kinh doanh, tăng cường khả năng đầu tư mở rộng sản xuất; phát triển sản phẩm mới; tăng giá trị sản phẩm; phát triển thị trường, liên kết hỗ trợ thị trường và xuất khẩu hàng hóa; bán hàng; đổi mới công nghệ sản xuất; đổi mới hoạt động quản lý; tăng cường năng lực cạnh tranh, chống cạnh tranh.

2.1. DNVVN liên kết với doanh nghiệp lớn

Trong kinh tế, chiến lược vệ tinh là một trong những chiến lược phổ biến của các DNVVN ở các nước trên thế giới. Các DNVVN có thể tìm thấy cơ hội thị trường ngay trong các doanh nghiệp lớn nhằm thực hiện các chi tiết hay thực hiện một công đoạn trong quá trình sản xuất của các doanh nghiệp lớn. Cụ thể như:

- Nhận nguyên vật liệu, gia công toàn bộ, nộp thành phẩm;
- Nhận thực hiện lại một số công đoạn trong toàn bộ quá trình sản xuất của doanh nghiệp lớn;
- Hình thức liên kết giữa đầu vào là các DNVVN cung cấp vật tư, nguyên vật liệu và các doanh nghiệp lớn là các nhà sản xuất, hay DNVVN làm nhà phân phối, trung gian bán hàng cho các sản phẩm của doanh nghiệp lớn;
- Các DNNVV cần tăng cường liên kết với doanh nghiệp lớn để đẩy mạnh xuất khẩu, nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường và nâng cao khả năng cạnh tranh. Phát triển DNNVV thông qua phát triển thầu phụ công nghiệp, phát triển liên kết giữa các nhà thầu phụ mà chủ yếu là các doanh nghiệp hỗ trợ vừa và nhỏ với các doanh nghiệp lớn.

Ngành chế tạo mở rộng nhanh chóng nhờ việc sản xuất hàng loạt dẫn đến cạnh tranh gay gắt giữa

các doanh nghiệp lớn. Các doanh nghiệp lớn vì thế rất cần các nhà thầu phụ có khả năng nâng cao hiệu quả sản xuất và giảm chi phí để giúp họ tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm của mình.

+ Các công ty sẽ hỗ trợ lẫn nhau về khoa học kỹ thuật và tổ chức sản xuất, các công ty lớn còn giúp đỡ các công ty nhỏ về tiêu thụ sản phẩm;

+ Các công ty tập trung chuyên sâu vào một loại sản phẩm, từ đó có điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm và tránh trùng lặp sản phẩm giữa các công ty.

Tăng cường liên doanh, liên kết giữa các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hỗ trợ nội địa với các doanh nghiệp có vốn FDI. Việc liên kết giữa các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hỗ trợ có vốn FDI với các doanh nghiệp cùng ngành trong nước sẽ giúp khai thác công nghệ, kinh nghiệm quản lý của các doanh nghiệp FDI. Liên kết giữa các nhà cung cấp nội địa với doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt các tập đoàn đa quốc gia và xuyên quốc gia tạo điều kiện cho các DNVVN trong nước chen chân được vào hệ thống sản xuất của các tập đoàn này.

Ở nước ta, số lượng các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp FDI với số lượng đông đảo, với tổng giá trị sản phẩm hàng hóa đầu ra hàng năm nhiều (Bảng 1, Bảng 2), nhưng DNVVN chưa tận dụng cơ hội để liên kết được với loại hình doanh nghiệp này.

Điều tra của tác giả cho thấy các DNVVN còn rất thiếu liên kết với các doanh nghiệp lớn. DNVVN trong nước chưa đảm nhận được vai trò phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất chính, họ chỉ mới cung cấp hàng hóa đầu vào cho doanh nghiệp lớn ở mức nhỏ, đơn giản, ít hàng hóa sản phẩm có chất lượng kỹ thuật cao cho doanh nghiệp lớn; hầu như các hàng hóa, linh kiện có chất lượng kỹ thuật cao thì các doanh nghiệp lớn thành lập các công ty con sản xuất cho họ hoặc họ chọn con đường nhập khẩu.

Tương tự, tính liên kết giữa DNVVN trong nước và các doanh nghiệp FDI còn rất hạn chế; Hầu như thiếu hẳn các nhà cung cấp hàng hóa, linh kiện có

Bảng 1: Số lượng các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp FDI đang hoạt động qua các năm

Năm	2010	2011	2012
Loại hình DN			
Doanh nghiệp Nhà nước	3.283	3.269	3.807
Doanh nghiệp FDI	7.254	9.010	9.385

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a); Tổng cục Thống kê (2013b)

Bảng 2: Tổng giá trị sản phẩm hàng hóa đầu ra của các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp FDI qua các năm

Đơn vị tính: Nghìn tỷ đồng

Năm	2010	2011	Sơ bộ 2012
Loại hình DN			
Doanh nghiệp Nhà nước	722,0	908,5	1.056,9
Doanh nghiệp FDI	381,7	501,6	587,0

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013b)

chất lượng cao ở khu vực DNVVN trong nước cho các doanh nghiệp FDI, các doanh nghiệp FDI thường có xu hướng nhập khẩu linh kiện, phụ tùng từ các doanh nghiệp FDI ở trong nước ta hoặc nước khác trong khu vực như Trung Quốc, Asean,... do yếu tố giá cả hợp lý và đảm bảo yêu cầu về chất lượng sản phẩm. Thiếu các hiệp hội ngành nghề hoạt động có hiệu quả để hỗ trợ các DNVVN về thông tin và liên kết để tạo thế mạnh trong cạnh tranh. Có một số hiệp hội đang hoạt động nhưng các hiệp hội chưa thể hiện được vai trò hỗ trợ các DNVVN tăng cường sức mạnh cạnh tranh trong điều kiện hội nhập.

2.2. DNVVN liên kết, hợp tác lẫn nhau

Để tồn tại trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần cân đối nguồn vốn, lao động, thị trường, công nghệ. Đẩy mạnh liên doanh, liên kết, sử dụng sản phẩm, dịch vụ của nhau, cạnh tranh lành mạnh. Giải pháp các doanh nghiệp nên áp dụng là “tự thân vận động”, chủ động hoạch định chiến lược phát triển và kinh doanh, đề ra nhiều giải pháp để điều chỉnh chiến lược phù hợp với lộ trình phát triển của doanh nghiệp. Chỉ nên vay vốn đối với các sản phẩm đặc biệt, bên cạnh đó, không ngừng đẩy mạnh liên doanh, liên kết, hợp tác với nhau ở những khâu, những lĩnh vực cần thiết để cùng vượt qua khó khăn. Các DNVVN nên tái cấu trúc lại doanh nghiệp theo

hướng tinh gọn, tiết kiệm chi phí, mạnh dạn đầu tư thay đổi trang thiết bị, công nghệ hiện đại, học tập và ứng dụng các chương trình quản trị doanh nghiệp tiên tiến để nhanh chóng thích nghi với hoàn cảnh.

Để các DNVVN phát triển bền vững, bài toán về vốn, lao động, công nghệ,... cần nhanh chóng được giải quyết:

- Đẩy mạnh liên doanh, liên kết giữa các DNVVN với nhau về trao đổi thông tin, dự báo thị trường, giá cả trong và ngoài nước, trong xúc tiến thương mại và tham gia hội chợ triển lãm, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, chấp nối bạn hàng và đối tác kinh doanh, cung ứng các yếu tố đầu vào như vật tư, nguyên liệu;

- Đẩy mạnh liên doanh, liên kết đầu tư để mở rộng sản xuất, kinh doanh, ký kết các hợp đồng kinh tế để phối hợp giải quyết các khâu trong quá trình sản xuất, kinh doanh;

- Đẩy mạnh liên doanh, liên kết giữa các DNVVN với nhau trong đào tạo cán bộ quản lý và đào tạo nghề, trong trao đổi kinh nghiệm tổ chức và quản lý, áp dụng tiến bộ khoa học và công nghệ vào sản xuất, kinh doanh, trong cung ứng các trang thiết bị, máy móc, công cụ hiện đại, tiên tiến, hợp tác, liên kết tiêu thụ sản phẩm hàng hoá;

- Tiếp tục thúc đẩy và tạo điều kiện để các DNVVN hợp nhất với nhau thành các doanh nghiệp

Bảng 3: Thống kê lượng hàng hóa, linh kiện DNVVN liên kết (cung cấp) đầu vào cho doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp FDI

Đơn vị tính: %

Loại hình doanh nghiệp	Doanh nghiệp lớn (chiếm tỷ lệ trong các DN lớn)	Doanh nghiệp FDI (chiếm tỷ lệ trong các DN FDI)
Vùng		
Miền Bắc (đồng bằng, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang)	20,5	16,5
Các tỉnh miền núi phía Bắc	17	10,2
Miền Trung	18,5	11,7
Nam Bộ	21	17,3

Nguồn: Điều tra của tác giả

có qui mô lớn hơn. Có thể hợp nhất các DNVVN cùng lĩnh vực và cũng có thể hợp nhất các DNVVN khác lĩnh vực để hình thành các doanh nghiệp qui mô lớn kinh doanh tổng hợp, đa ngành nghề, khuyến khích và thúc đẩy phát triển các mô hình sản xuất, kinh doanh tổng hợp, đa ngành, đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp, coi đó như là một hình thức hợp tác, liên kết theo chiều ngang của các DNVVN có ngành nghề khác nhau.

2.3. Hiệu quả của liên kết giữa các DNVVN

Nếu một doanh nghiệp nhỏ đưa hàng ra nước ngoài sẽ không dễ dàng và khó có thể đáp ứng được số lượng lớn. Song, nếu các doanh nghiệp kết hợp lại với nhau để bàn bạc đưa ra những mẫu mới và đưa hàng đến các thị trường để thử nghiệm sẽ tăng cơ hội hợp tác với các khách hàng lớn.

Đây cũng là cách để doanh nghiệp giảm bớt chi phí trong các khâu vận chuyển, phân phối... Ngoài ra, nếu các chính sách, chương trình hỗ trợ được đi vào hoạt động kinh doanh của DNNVV một cách thiết thực sẽ giúp cho khối doanh nghiệp này phát triển vững mạnh hơn trong thời gian tới.

Tỷ lệ DNVVN ở Việt Nam rất lớn, chiếm tới 96% tổng số doanh nghiệp. Tổng giá trị hàng hóa, sản phẩm đầu ra của DNVVN chiếm tới 49 % các loại hình doanh nghiệp (Bảng 4, Bảng 5), nhưng DNVVN lại chưa tận dụng được những ưu điểm này để liên kết với nhau cùng phát triển.

Cuối tháng 12 năm 2013 cả nước có 378.758 DNVVN (Tổng cục Thống kê, 2014). Thực tế khảo sát cho thấy (tác giả tự điều tra), thiếu tính liên kết giữa các DNVVN với nhau (Bảng 6), từ trước cho đến nay với cách thức kinh doanh “mạnh ai, người ấy làm” các DNVVN chủ yếu kinh doanh đơn lẻ trừ một phần rất nhỏ đang hình thành mối liên kết ở các làng nghề, cụm doanh nghiệp vừa và nhỏ như: làng nghề Đồng Kỵ, tỉnh Bắc Ninh; làng nghề đúc đồng

Đại Bái, Gia Bình, tỉnh Bắc Ninh; làng nghề Bát Tràng, Hà Nội; Cụm làng dệt lụa truyền thống khu vực Hà Nội mới; Làng nghề dệt len La Phù, Hoài Đức, Hà Nội mới.

2.4. Chính sách của Nhà nước đang hỗ trợ các liên kết cho DNVVN

- Năm 2009, Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) tài trợ cho phát triển cụm doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam, với sự tài trợ của Cộng hòa Italy, tổng kinh phí là 3 triệu euro. Dự án này có mục tiêu hỗ trợ Chính phủ Việt Nam triển khai các chính sách và giải pháp trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu và tối đa hóa ảnh hưởng tích cực của việc gia nhập WTO. Cụm doanh nghiệp theo UNIDO là nhóm doanh nghiệp tập trung theo địa lý và hình thành mạng lưới doanh nghiệp theo ngành sản xuất. Nét nổi bật của dự án là mục tiêu thúc đẩy quan hệ đối tác kinh doanh quốc tế; được triển khai, khởi đầu áp dụng mô hình phát triển cụm doanh nghiệp công nghiệp liên kết tại Việt Nam cho ba lĩnh vực dệt may, da giày và chế biến gỗ.

Dự án hỗ trợ tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và Hưng Yên (riêng Hưng Yên chỉ có khu công nghiệp da giày tại Phố Nối) đăng kí và nộp hồ sơ tham gia các chương trình hỗ trợ kỹ thuật của Dự án trước ngày 22/3/2011.

“Ngày 21/1/2013, Phó Thủ tướng Chính phủ Hoàng Trung Hải ký văn bản số 159/TTg-QHQT về việc gia hạn, điều chỉnh nội dung hoạt động và bổ sung vốn cho dự án do UNIDO tài trợ. Theo đó, Thủ tướng Chính phủ đồng ý bổ sung 500.000 euro viện trợ không hoàn lại của Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) cho dự án “Phát triển cụm doanh nghiệp nhỏ và vừa”, điều chỉnh nội dung hoạt động và gia hạn thời gian thực hiện dự án

Bảng 4: Số lượng các DNVVN đang hoạt động qua các năm

Năm	2010	2011	2012	2013
Số lượng DNVVN	268.838	312.433	362.540	378.758

Nguồn: - Tổng cục Thống kê (2013a); Tổng cục Thống kê (2013b); Tổng cục Thống kê (2014)

Bảng 5: Tổng giá trị sản phẩm hàng hóa đầu ra của các DNVVN qua các năm

Năm	2010	2011	Sơ bộ 2012
Tổng giá trị Sản phẩm hàng hóa DNVVN (Nghìn tỷ đồng)	1.054,1	1.369,8	1.601,5
Chiếm cơ cấu (%) trong các loại hình DN của cả nước	48,85	49,27	49,34

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a)

Bảng 6: Thống kê tỷ lệ các DNVVN liên kết với nhau

Vùng	Tỷ lệ liên kết (%)
Miền Bắc (đồng bằng, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang)	17,5
Các tỉnh miền núi phía Bắc	13
Miền Trung	15
Nam Bộ	18

Nguồn: Điều tra của tác giả

đến hết ngày 31/12/2013, như kiến nghị của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Xuân Thân, 2013).

- Chính phủ (2011, 2012) đã có chính sách ưu đãi khuyến khích doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ: Tại Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/02/2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ; Quyết định số 1483/QĐ-TTg ngày 26/8/2011 của Thủ tướng Chính phủ về Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển và Quyết định số 1556/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17/10/2012 về việc phê duyệt Đề án “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ”.

Thực hiện chính sách ưu đãi khuyến khích doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ, các địa phương đang triển khai như: Tại Đồng Nai có 3 phân khu công nghiệp hỗ trợ trong khu công nghiệp đã được Thủ tướng Chính phủ cho phép làm thí điểm (phân khu thuộc khu công nghiệp Giang Điền, phân khu thuộc khu công nghiệp Nhơn Trạch 6, phân khu thuộc khu công nghiệp An Phước) và tỉnh đang tiếp tục xây dựng đề án 5 cụm công nghiệp cho DNNVV trong lĩnh vực công nghiệp liên kết (362ha): Cụm công nghiệp Thiện Tân 50ha, Cụm công nghiệp VLXD Tân An 50 ha, Cụm công nghiệp Long Phước 1 là 108ha, Cụm công nghiệp Tam An 60ha và Cụm công nghiệp Phú Thạnh – Vĩnh Thanh 94 ha. Tại Hà Nội, Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội đã duyệt Kế hoạch Số 131/KH-UBND ngày 13 tháng 08 năm 2013 “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ trên địa bàn thành phố giai đoạn 2013 – 2020”.

3. Đánh giá thực trạng DNVVN liên kết với nhau, liên kết với doanh nghiệp lớn và chính sách của Nhà nước hỗ trợ cho các liên kết

3.1. Ưu điểm:

Các DNVVN đã chủ động liên kết với nhau và với doanh nghiệp lớn về giá cả hàng hóa, linh kiện đầu vào, chủ động việc chuyển giao công nghệ,... tính linh hoạt, năng động cao. Đối với chính sách hỗ trợ của Nhà nước cho các liên kết này:

Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) tài trợ cho phát triển cụm DN nhỏ và vừa liên kết tại Việt Nam ở Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và Hưng Yên đã đáp ứng được tới nghìn DNVVN đang có nhu cầu sản xuất kinh doanh trong lĩnh dệt may, da giày và chế biến gỗ ở các địa phương này vào các khu công nghiệp được tài trợ để phát triển thuận lợi.

Chính sách ưu đãi khuyến khích doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ của Chính phủ đang ở giai đoạn đầu, trong tương lai các địa phương đi đầu như Hà Nội và Đồng Nai sẽ đáp ứng được một phần nhu cầu liên kết của các DNVVN sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ ở địa phương.

3.2. Hạn chế

3.2.1. Về phía DNVVN

Phần lớn đang tự mày mò liên kết làm ăn với nhau, thiếu tính định hướng của Nhà nước, của các hiệp hội.

Năng lực của DNVVN còn nhiều hạn chế dẫn đến việc khó cung cấp hàng hóa, linh kiện chất lượng cao cho doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp FDI. Nguyên nhân của vấn đề là do DNVVN có quy mô nhỏ, nguồn lực hạn chế; thiếu nguồn nhân lực có tay nghề cao, trình độ và năng lực quản trị kinh doanh của chủ doanh nghiệp còn hạn chế; trình độ công nghệ và kỹ thuật nhìn chung lạc hậu và có nguy cơ tụt hậu so với các nước trong khu vực và thiếu nguồn vốn để đầu tư đổi mới.

3.2.2. Về phía Nhà nước

Môi trường đầu tư, kinh doanh chưa thuận lợi cho các DNVVN liên kết.

Các khu công nghiệp áp dụng mô hình phát triển cụm doanh nghiệp công nghiệp liên kết, công nghiệp phụ trợ tại Việt Nam mới đang hình thành ở một số tỉnh như Hà Nội mới triển khai trên giấy tờ, tại Đồng Nai mới đang triển khai xây dựng hạ tầng thí điểm ba khu công nghiệp phụ trợ và lập đề án 5 cụm công nghiệp nên thực tế đến thời điểm này vẫn chưa hỗ trợ được cho các DNVVN liên kết; Đối với Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc

(UNIDO) tài trợ cho phát triển cụm DN nhỏ và vừa liên kết tại Việt Nam triển khai ở Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và Hưng Yên mới chỉ đáp ứng tới nghìn DNVVN trên tổng số 378.758 DNVVN của cả nước.

3.3. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế:

3.3.1. Về phía doanh nghiệp

Các DNNVV khó tiếp cận được với các chính sách hỗ trợ từ phía nhà nước; thiếu nguồn thông tin thị trường; thiếu các ngành công nghiệp hỗ trợ và thiếu sự liên kết giữa các doanh nghiệp.

Năng lực đổi mới công nghệ và kỹ thuật của các DNVVN còn yếu, do thiếu vốn và bên cạnh đó còn nhiều DNNVV chưa đánh giá đúng tầm quan trọng của công nghệ và tính bức bách của việc đổi mới công nghệ.

DNVVN thiếu đội ngũ lao động có trình độ, có khả năng đáp ứng yêu cầu phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, do quy mô nhỏ và hạn chế về vốn nên các DNNVV không đủ kinh phí để đầu tư, nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động. Đây là một lực cản mà tất cả các DNNVV đều gặp và cần phải quyết tâm vượt qua trong điều kiện hội nhập hiện nay.

Chưa có nhận thức đúng đắn về lợi ích mà mối liên kết này mang lại cho cả đôi bên. Phần lớn các DNVVN và nhất là các doanh nghiệp lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp quốc doanh ở nước ta chưa nhận thức được sự cần thiết và lợi ích của mối quan hệ này cho cả đôi bên, do vậy thiếu động lực và tích cực trong việc thực hiện.

Chưa có được mô hình và cơ chế liên kết phù hợp. Đây là mối liên kết hết sức đa dạng, nên phải được thiết lập trên nguyên tắc: tự nguyện, các bên cùng có lợi, cùng chịu trách nhiệm và phải phù hợp với hoàn cảnh cụ thể của các bên. Bởi vậy, các đối tác phải cùng nhau lựa chọn mô hình và cơ chế phù hợp; nếu áp đặt một cách máy móc chung cho mọi trường hợp, khả năng thất bại sẽ rất cao.

3.3.2. Về phía Nhà nước

Các khu công nghiệp liên kết dành cho DNVVN triển khai ít và chậm do các tỉnh (thành) chưa thấy hồi thúc cần thiết, có địa phương đang triển khai thì gặp vướng mắc trong vấn đề bồi thường, giải tỏa mặt bằng chậm, các chủ đầu tư thiếu năng lực vốn, tình hình suy thoái kinh tế và lạm phát trong thời gian qua, chưa có chính sách hỗ trợ từ phía nhà nước đối với đầu tư hạ tầng cụm công nghiệp dành cho DNVVN... Thiếu các ngành công nghiệp hỗ trợ và thiếu các dịch vụ phát triển kinh doanh cho các DNVVN...

Chưa có những chính sách phù hợp để khuyến khích phát triển mối liên kết giữa DNVVN với doanh nghiệp lớn.

4. Các giải pháp thực hiện

4.1. Về phía Nhà nước

- Khuyến khích các doanh nghiệp lớn hình thành hệ thống vệ tinh bao gồm các mối liên kết dọc hay ngang trong quá trình sản xuất, hay trong bao tiêu sản phẩm, cung ứng vật tư, máy móc thiết bị... Mối quan hệ đó thể hiện sự phân công chuyên môn hoá giữa DNVVN và doanh nghiệp lớn sao cho hiệu quả, đó là các DNVVN vừa góp phần tạo đầu vào vừa góp phần tiêu thụ đầu ra của doanh nghiệp lớn; doanh nghiệp lớn hỗ trợ DNVVN đào tạo tay nghề, trao đổi thông tin, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý.

- Nhà nước cần hỗ trợ các DNVVN về mặt kỹ thuật, tài chính để thay đổi công nghệ và đào tạo, bồi dưỡng nhân lực giúp cho DNVVN có trình độ công nghệ, chất lượng lao động tốt để sản xuất linh kiện, hàng hóa chất lượng cao đáp ứng yêu cầu về chất lượng cung cấp cho doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp FDI, cung cấp hàng hóa có tính cạnh tranh cao ra thị trường.

- Phát triển các liên kết theo chuỗi giá trị, hình thành các cụm liên kết doanh nghiệp theo ngành nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động của các doanh nghiệp trong cụm. Thông qua phát triển cụm liên kết, các thông tin được lan toả nhanh hơn, tạo sự chuyên môn hoá và phân công lao động giữa các doanh nghiệp đồng thời thị trường lao động ngành nghề được phát triển.

- Nâng cao tính hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua hình thành các hiệp hội ngành nghề nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế. Nghiên cứu tạo điều kiện thuận lợi thành lập các hiệp hội ngành nghề của các DNVVN nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ chức nghề nghiệp này để bảo vệ quyền lợi của chính các doanh nghiệp.

- Các tỉnh, thành trên toàn quốc cần sớm triển khai Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/02/2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ; Quyết định số 1483/QĐ-TTg ngày 26/8/2011 của Thủ tướng Chính phủ về Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển và Quyết định số 1556/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17/10/2012 về việc phê duyệt Đề án “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ”.

4.2. Về phía các DNVVN

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.

Theo Tổng cục Thống kê (2014), hiện nay cả nước có 378.758 DNVVN, dự án của Liên hiệp quốc tài trợ cho Việt Nam áp dụng mô hình phát triển cụm doanh nghiệp công nghiệp liên kết tại Việt

Nam chỉ đáp ứng tới nghìn doanh nghiệp; các khu công nghiệp phụ trợ của một số tỉnh đang hình thành và trong tương lai, nếu các tỉnh (thành) trong cả nước triển khai các cụm công nghiệp liên kết ngành, cụm công nghiệp hỗ trợ thì ở mỗi địa phương cũng chỉ đáp ứng từ vài trăm cho đến hàng nghìn DNVVN. Bên cạnh đó, các DNVVN mới liên kết với nhau, với doanh nghiệp lớn chỉ ở mức dưới 20%, tức là chỉ đáp ứng một phần nhỏ số lượng DNVVN và phần lớn các DNVVN còn lại cần chủ động liên kết. Các DNVVN cần có nhận thức đúng đắn và đầy đủ về vai trò, nhu cầu và lợi ích của mối quan hệ cũng như nghĩa vụ trách nhiệm đối với liên kết và thực thi tốt khi tham gia liên kết trong cơ chế thị trường để cùng nhau tìm kiếm và thống nhất mô hình, cơ chế và nội dung hợp tác giữa các bên cho phù hợp với điều kiện thực tế của mỗi bên. □

Tài liệu tham khảo:

- Chính phủ (2011), *Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ*, ban hành ngày 24 tháng 02 năm 2011.
- Hải Vân (2011), 'Phát triển cụm doanh nghiệp nhỏ và vừa', *Công Thương*, truy cập ngày 11 tháng 03 năm 2011, <<http://baocongthuong.com.vn/doanh-nghiep/6729/phan-trien-cum-doanh-nghiep-nho-va-vua.htm#UyFsvvmSx-I->>.
- Tổng cục Thống kê (2013a), *Niên giám thống kê 2012*, Hà Nội.
- Tổng cục Thống kê (2013b), *Báo cáo kết quả rà soát số lượng doanh nghiệp năm 2012*, Hà Nội.
- Tổng cục Thống kê (2014), *Thống kê tình hình kinh tế xã hội năm 2013*, Hà Nội.
- Xuân Thân (2013), 'Bổ sung 500.000 euro phát triển cụm doanh nghiệp nhỏ và vừa', *VOV*, truy cập ngày 22 tháng 01 năm 2013, <<http://vov.vn/Kinh-te/Bo-sung-500000-euro-phan-trien-cum-doanh-nghiep-nho-va-vua/244954.vov>>

Strengthening the links between SMEs and big enterprises

Abstract

The development of small and medium enterprises (SMEs) is increasingly contributing to the country. In the course of development, the extensive global integration of Vietnam's economy has created a vast market and new opportunities for SMEs. However, they are still facing difficulties due to the competition with other businesses, including foreign ones. Vietnamese SMEs need to join the value chain and create links with big businesses. This article contributes to elucidate the link between the SMEs with big businesses and the state policy supporting that link. The author also recommends solutions for the state and for the SMEs.

Thông tin tác giả:

***Phạm Mạnh Hùng**, Thạc sỹ

- Nơi công tác: Công ty cổ phần tư vấn thiết kế và xây dựng Hải Phòng

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam

Email: manhhung2803@gmail.com

****Nguyễn Thành Nam**

- Nơi công tác: Công ty ô tô Toyota Việt Nam

Email: NAMNT89@yahoo.com