

TÁC ĐỘNG CỦA COVID-19 ĐẾN CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN THẾ GIỚI

Các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng trên khắp thế giới đã bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid-19. Theo OECD, thương mại toàn cầu giảm 10,2% năm 2020 và đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm 40%, gây ra sự gián đoạn lớn trong chuỗi cung ứng. Sự sụt giảm lớn trong tiêu dùng tư nhân dẫn đến tình trạng vỡ nợ doanh nghiệp tăng năm 2021 (mà trong năm 2020 đã bị đình trệ do sự hỗ trợ chưa từng có của chính phủ), đặc biệt là trong các lĩnh vực bị ảnh hưởng nặng nề bởi các đợt đóng cửa mới. Mức độ ảnh hưởng khác nhau giữa các quốc gia.

Điều kiện thị trường lao động cũng chịu áp lực đáng kể trong năm 2020. Ở hầu hết các quốc gia, tỷ lệ thất nghiệp đang tăng lên, nhưng được kiểm soát bằng các biện pháp duy trì việc làm, chẳng hạn như chế độ làm việc ngắn hạn hoặc chế độ trả lương. Đến tháng 5 năm 2020, các kế hoạch duy trì việc làm đã hỗ trợ khoảng 10 lần số lượng việc làm trong thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu (khoảng 50 triệu việc làm trên khắp các nền kinh tế OECD).

Các DNVVN thường bị ảnh hưởng không tương xứng bởi cuộc khủng hoảng

Các DNVVN thường bị ảnh hưởng nhiều hơn so với các doanh nghiệp lớn trong cuộc khủng hoảng COVID-19, do họ dễ bị tổn thương hơn. Những lý do sau đây giải thích tác động không cân xứng:

Thứ nhất, các DNVVN hoạt động trong các lĩnh vực bị ảnh hưởng nhiều nhất bởi cuộc khủng hoảng, đặc biệt là thương mại bán buôn và bán lẻ, vận tải hàng không, dịch vụ lưu trú và ăn uống, bất động sản, dịch vụ chuyên nghiệp và các dịch vụ cá nhân khác. Trong các lĩnh vực này, tỷ trọng việc làm của các DNVVN trung bình là 75% trên các nước OECD, so với tỷ lệ việc làm của các DNVVN nói chung là khoảng 60%. Tỷ lệ cũng thay đổi rất nhiều theo quốc gia. Ví dụ, ở Hy Lạp và Italia, gần 90% việc làm trong các lĩnh vực bị ảnh hưởng là từ DNVVN, so với Vương quốc Anh, nơi tỷ lệ này gần 50%.

Thứ hai, các công ty nhỏ hơn thường yếu về mặt tài chính và có dự trữ tiền mặt nhỏ hơn các công ty lớn. Điều này làm cho họ kém kiên cường hơn trước các cuộc khủng hoảng. Ví dụ, tại Hoa Kỳ, một nửa số DNVVN hoạt động với ít hơn 27 ngày dự trữ tiền mặt (JP Morgan và Chase Co., 2020). Ngoài ra, các công ty nhỏ hơn gặp khó khăn hơn trong việc khai thác các nguồn tài chính khác nhau, kể cả từ thị trường. Ngược lại, các doanh nghiệp nhỏ hơn thường rất phụ thuộc vào lợi nhuận giữ lại và nợ ngân hàng truyền thống.

Thứ ba, các công ty nhỏ có năng lực chuỗi cung ứng yếu hơn các công ty lớn. Các DNVVN được tích hợp vào Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC), trực tiếp hoặc gián tiếp, bị ảnh hưởng nhanh hơn và khó

khăn hơn từ sự gián đoạn chuỗi cung ứng so với các doanh nghiệp lớn hơn. Các DNVVN có hàng tồn kho và mạng lưới nhà cung cấp nhỏ hơn, khiến họ dễ bị tổn thương hơn trước sự gián đoạn chuỗi cung ứng và tăng giá. Tương tự, họ có ít khả năng thương lượng hơn để thực thi các điều kiện thanh toán hấp dẫn. Theo một cuộc khảo sát quy mô lớn giữa các DNVVN ở châu Âu được thực hiện từ tháng 2 đến tháng 5 năm 2020, 51% báo cáo rằng các khoản thanh toán chậm làm giảm khả năng thanh khoản của họ trong cuộc khủng hoảng Covid-19, so với 39% vào năm 2019. Ngoài ra, có một sự gia tăng đáng chú ý trong tỷ lệ phần trăm các DNVVN đã phải chấp nhận các điều khoản thanh toán dài hơn mức họ cảm thấy thoải mái.

Thứ tư, các công ty nhỏ hơn bị tụt hậu về mức độ tiếp nhận các công cụ và công nghệ số có thể giúp xây dựng khả năng phục hồi trong cuộc khủng hoảng đại dịch hiện nay. Các cuộc khảo sát cho thấy đại dịch đã làm gia tăng việc sử dụng công nghệ kỹ thuật số của các DNVVN, mặc dù có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia.

Cuối cùng, các doanh nghiệp nhỏ đã thành lập thường gặp khó khăn trong việc điều chỉnh hoạt động kinh doanh của mình cho phù hợp với tình hình hiện tại, so với các doanh nghiệp lớn (và các công ty mới thành lập) và phải đối mặt với nhiều hạn chế về kỹ năng vận hành hơn. Ví dụ, các DNVVN ít có khả năng quản lý để tuân thủ các khuôn khổ quy định mới để đảm bảo an toàn cho khách hàng và nhân viên. Tương tự, các

DNVVN ít có khả năng đổi mới cả về quy trình và hàng hóa và dịch vụ hơn so với các doanh nghiệp lớn hơn và các công ty khởi nghiệp.

Hạn chế về thanh khoản vẫn là mối quan tâm lớn

Do hậu quả của cuộc khủng hoảng, doanh thu thường giảm mạnh với tốc độ nhanh hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ hơn và họ có thể cắt giảm chi phí hoạt động. Điều này gây ra tình trạng thiếu hụt thanh khoản trầm trọng cho nhiều công ty. Các phát hiện thực nghiệm chỉ ra rằng chi phí hoạt động thường khá cao và thường chỉ giảm trung bình 6% khi doanh thu giảm 10%. Mặc dù có sự khác biệt giữa các quốc gia và lĩnh vực, nhưng các doanh nghiệp nhỏ nhìn chung ít có khả năng cắt giảm chi phí hoạt động tương ứng với việc mất doanh thu so với các doanh nghiệp lớn, tạo ra áp lực lên dòng tiền của họ. Như đã nêu ở trên, các công ty nhỏ cũng có dự trữ tiền mặt hạn chế.

Việc giảm doanh thu ở các DNVVN là kết quả của cả cú sốc cung và cầu. Từ phía cung, việc giảm lao động do hạn chế di chuyển của con người, và sau đó là các biện pháp phong đóng cửa, đã tạo ra sự sụt giảm nghiêm trọng trong việc sử dụng các năng lực. Ngoài ra, hầu hết các chuỗi cung ứng cũng chịu áp lực dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hóa trung gian và chậm trễ trong việc giao hàng. Ví dụ, dữ liệu khảo sát về các DNVVN của Hàn Quốc từ tháng 3 năm 2020 đã chứng minh rằng hơn 1/3 không thể đáp ứng thời hạn giao hàng do đóng cửa nhà máy ở Trung Quốc.

Từ phía cầu, nhu cầu tiêu dùng giảm

đợt ngột đã ảnh hưởng không nhỏ đến các DNVVN. Hơn nữa, các hộ gia đình bị mất thu nhập cũng như mức độ không chắc chắn cao làm giảm tiêu dùng và chi tiêu. Ảnh hưởng càng trầm trọng hơn khi công nhân bị sa thải do các công ty không thể tiếp tục trả lương. Ngoài ra, các DNVVN được tích hợp vào Chuỗi giá trị toàn cầu bị ảnh hưởng do giảm nhu cầu thương mại hàng hóa trung gian do các DNVVN sản xuất.

Doanh thu của các DNVVN sụt giảm nghiêm trọng trong đợt đại dịch đầu tiên ở hầu hết các quốc gia. Tại Úc, doanh số bán hàng của các doanh nghiệp nhỏ đã giảm 15% từ ngày 1 tháng 3 đến ngày 30 tháng 9 năm 2020. Ngân hàng trung ương Ireland ước tính mức giảm doanh thu của DNVVN cho năm 2020 là từ 10,3 tỷ EUR đến 11,7 tỷ EUR. Tại Hoa Kỳ, một năm sau cuộc khủng hoảng, doanh thu giảm 31% vào tháng 1 năm 2021 so với năm trước đó. Theo hơn 180 cuộc khảo sát giữa các DNVVN tại 32 quốc gia mà OECD theo dõi kể từ tháng 2 năm 2020, kể từ khi bắt đầu đại dịch, từ 70%

- 80% DNVVN đã bị sụt giảm nghiêm trọng về doanh thu. Một số cuộc khảo sát cho thấy sự sụt giảm doanh thu này là từ 30% - 50%. Doanh thu giảm vẫn là một thách thức đối với nhiều DNVVN kể từ khi đại dịch bùng phát.

Thị trường tài chính cũng bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19. Môi trường không chắc chắn và lòng tin suy giảm có thể dẫn đến giảm tín dụng và đầu tư, làm trầm trọng thêm tình trạng thiếu thanh khoản.

Đại dịch và các biện pháp ngăn chặn đã tác động mạnh mẽ đến niềm tin của doanh nghiệp DNVVN

Niềm tin của cộng đồng DNVVN, được đánh giá từ dữ liệu khảo sát của OECD, đã thay đổi theo sự lan rộng của Covid-19 và các biện pháp ngăn chặn. Tại nhiều quốc gia, niềm tin kinh doanh giảm sút chưa từng có khi các biện pháp phong tỏa được gia hạn.

*P.A.T (NASATI),
theo An in-depth analysis of one year
of SME and entrepreneurship policy
responses to COVID-19, OECD 2021*

