

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**

VŨ THỊ THANH PHƯƠNG

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY**

Chuyên ngành: Kinh tế- Tài chính- Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
TIẾN SĨ NGUYỄN THỊ UYÊN UYÊN**

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2008

MỤC LỤC

TRANG PHỤ BÌA	Trang
LỜI CẢM ƠN	I
LỜI CAM ĐOAN	II
MỤC LỤC	III
DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ HÌNH	VI
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	VII
PHẦN MỞ ĐẦU	VIII
CHƯƠNG 1: HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG LIÊN	
QUAN ĐẾN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	1
1.1 Những tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến nền kinh tế Việt Nam.....	1
1.1.1 Gia nhập WTO-điều kiện cần thiết để hội nhập và phát triển	1
1.1.2 Cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và DN	2
1.1.2.1 Cơ hội của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và DN.....	2
1.1.2.2 Thách thức của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và DN	3
1.1.3 Vài nét về tình hình kinh tế Việt Nam sau một năm gia nhập WTO	4
1.1.3.1 Những thành tựu đạt được	4
1.1.3.2 Những yếu kém, tồn tại	5
1.2 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa	7
1.2.1 Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa	7
1.2.2 Đặc điểm, vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa	8
1.2.2.1 Đặc điểm.....	8
1.2.2.2 Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế.....	8
1.2.3 Ưu và nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa	10
1.2.3.1 Ưu điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa	10
1.2.3.2 Nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa	10
1.3 Kinh nghiệm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ từ các nước	11
1.3.1 Kinh nghiệm từ các nước	11
1.3.1.1 Nhật Bản.....	11
1.3.1.2 Hàn Quốc.....	13
1.3.1.3 Đài Loan	14
1.3.2 Bài học kinh nghiệm rút ra cho Việt Nam.....	14

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY.....	16
2.1 Thực trạng về sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	16
2.1.1 Những thành tựu đạt được	16
2.1.1.1 Đóng góp vào sự tăng trưởng, phát triển chung của nền kinh tế.....	16
2.1.1.2 Đóng góp đối với phát triển xã hội.....	19
2.1.2 Những tồn tại, hạn chế.....	20
2.1.2.1 Những hạn chế liên quan đến sự tồn tại và phát triển DNNVV	20
2.1.2.2 Những hạn chế liên quan đến khả năng cạnh tranh của DNNVV	24
2.1.2.3 Những hạn chế khác	35
2.1.3 Nguyên nhân dẫn đến những yếu kém trong phát triển DNNVV	37
2.2 Vấn đề thể chế, chính sách liên quan đến doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	39
2.2.1 Chính sách đăng ký kinh doanh, gia nhập và rút khỏi thị trường.....	39
2.2.2 Chính sách thuế	40
2.2.3 Chính sách tín dụng	42
2.2.4 Chính sách đất đai	44
2.2.5 Chính sách hỗ trợ phát triển kinh doanh.....	45
2.3 Thực trạng về những hỗ trợ hiện nay dành cho DNNVV.....	47
2.3.1 Hệ thống cơ quan hỗ trợ DNNVV.....	47
2.3.2 Thực trạng về những chương trình trợ giúp DNNVV đã thực hiện thời gian qua	48
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	51
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY	52
3.1 Mục tiêu, định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay	52
3.1.1 Bối cảnh kinh tế - xã hội.....	52
3.1.1.1 Bối cảnh quốc tế	52
3.1.1.2 Bối cảnh trong nước	52
3.1.1.3 Những thách thức đối với công tác phát triển DNNVV hiện nay	53
3.1.2 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa	54
3.1.2.1 Quan điểm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	54
3.1.2.2 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa	54
3.1.3 Định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa	55
3.2 Giải pháp thực hiện mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay.....	56
3.2.1 Xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý.....	56

3.2.1.1	Đổi mới thủ tục đăng ký kinh doanh	56
3.2.1.2	Hoàn thiện chính sách thuế.....	57
3.2.1.3	Hoàn thiện chính sách đầu tư, tín dụng	57
3.2.1.4	Hoàn thiện chính sách đất đai.....	58
3.2.1.5	Chính sách hỗ trợ phát triển kinh doanh.....	59
3.2.2	Giải pháp nâng cao năng lực và hiệu quả kinh doanh của DNNVV	60
3.2.2.1	Giải pháp về nguồn vốn.....	60
3.2.2.2	Giải pháp về công nghệ	69
3.2.2.3	Giải pháp về nguồn nhân lực	70
3.2.2.4	Giải pháp quản lý chi phí trong DNNVV	71
3.2.2.5	Xây dựng và phát triển thương hiệu	74
3.2.3	Giải pháp hỗ trợ cho sự tồn tại và phát triển của DNNVV	76
3.2.3.1	Bảo hiểm cho trường hợp DNNVV bị mất khả năng thanh toán	76
3.2.3.2	Phát triển chiến lược khai thác thị trường ngách.....	77
3.2.3.3	Phát triển công nghiệp phụ trợ và liên kết doanh nghiệp	79
3.2.4	Một số giải pháp khác.....	80
3.2.4.1	Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý	80
3.2.4.2	Xây dựng văn hóa doanh nghiệp	81
3.2.4.3	Xây dựng đạo đức kinh doanh và nâng cao phẩm chất của chủ DN	81
3.2.4.4	Tạo lập môi trường tâm lý xã hội đối với khu vực DNNVV	81
	KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	82
	PHỤ LỤC	i
	TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	xvi

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1	Giá trị sản xuất công nghiệp theo giá so sánh 1994 phân theo thành phần kinh tế.....	17
Bảng 2.2	Tỷ lệ vốn đầu tư so với tổng sản phẩm trong nước 2002 – 2006.....	18
Bảng 2.3	Số lượng và tỷ trọng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo ngành năm 2006.....	22
Bảng 2.4	Số doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2006 phân theo vùng	23
Bảng 2.5	Nguồn vốn của các doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp.....	25
Bảng 2.6	Chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh về công nghệ năm 2006	29

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 2.1	GDP theo thành phần kinh tế giai đoạn 1995-2006	16
Hình 2.2	Số DN đang hoạt động tại thời điểm 31/12 phân theo loại hình doanh nghiệp	21
Hình 2.3	Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa phân bố theo ngành năm 2006	23
Hình 2.4	Cơ cấu doanh nghiệp năm 2006 phân theo quy mô vốn.....	25
Hình 2.5	Cơ cấu vốn đầu tư phát triển của DNNVV qua 100 DN khảo sát (%)	26
Hình 2.6	Khả năng tiếp cận nguồn vốn qua 100 DN khảo sát.....	27
Hình 2.7	Cơ cấu doanh nghiệp theo trình độ công nghệ năm 2006 qua 100 DN khảo sát (%).....	31
Hình 2.8	Cơ cấu trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp năm 2006 (%)	33
Hình 2.9	Khả năng liên kết giữa các DNNVV với các doanh nghiệp lớn năm 2006 qua 100 DN khảo sát	36
Hình 2.10	Hình thức giải quyết khó khăn theo loại hình DN năm 2006 qua 100 DN khảo sát (%).....	37

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
APEC	Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương
CIEM	Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương
CNTT	Công nghệ thông tin
CTCP	Công ty cổ phần
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
ĐTNN	Đầu tư nước ngoài
DVPTKD	Dịch vụ phát triển kinh doanh
EU	Liên minh châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
HTKT	Hỗ trợ kỹ thuật
IFC/FIAS	Thuộc Chương trình phát triển kinh tế tư nhân của MPDE
KCN	Khu công nghiệp
KTTN	Kinh tế tư nhân
MPDF	Quỹ các dự án phát triển Mê Kông
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
SMEDF-EU	Dự án Phát triển DNNVV do EU tài trợ
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMĐT	Thương mại điện tử
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TTTT	Thông tin tín dụng
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghệ Việt Nam
WB	Ngân hàng thương mại thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại thế giới
XTTM	Xúc tiến thương mại

PHẦN PHỤ LỤC

<i>Phụ lục 1: Điển hình về các tiêu thức xác định DNNVV ở một số nước trên thế giới.....</i>	<i>i</i>
<i>Phụ lục 2: Cơ hội và thách thức đối với DNNVV Việt Nam hậu WTO.....</i>	<i>ii</i>
<i>Phụ lục 3: GDP theo giá thực tế phân theo thành phần kinh tế</i>	<i>v</i>
<i>Phụ lục 4: Doanh thu thuần của doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp</i>	<i>v</i>
<i>Phụ lục 5: Vốn đầu tư phân theo thành phần kinh tế.....</i>	<i>vi</i>
<i>Phụ lục 6: Số DN tại thời điểm 31/12/2006 phân theo quy mô vốn và phân theo loại hình doanh nghiệp.....</i>	<i>vii</i>
<i>Phụ lục 7: Tổng số lao động trong các DN tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp.....</i>	<i>vii</i>
<i>Phụ lục 8: Cơ cấu trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp năm 2006 (%).....</i>	<i>viii</i>
<i>Phụ lục 9: Bảng câu hỏi trắc nghiệm tham khảo ý kiến của các DNNVV.....</i>	<i>ix</i>
<i>Phụ lục 10: Giải quyết khó khăn theo loại hình DN năm 2006 qua 100 DN khảo sát ..</i>	<i>xv</i>

PHẦN MỞ ĐẦU

* Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là một bộ phận cấu thành trong hệ thống doanh nghiệp của một quốc gia. Thống kê của các nước cho thấy, DNNVV chiếm trên 90% trong tổng số doanh nghiệp của cả nước, đóng góp một cách đáng kể cho sự phát triển của nền kinh tế trên nhiều phương diện. So với các doanh nghiệp lớn, DNNVV có ưu điểm là có thể tận dụng tất cả mọi nguồn lực tại chỗ, từ nguồn nguyên liệu, nguồn vốn cho đến nguồn lao động đủ mọi trình độ, kể cả lao động phổ thông và đặc biệt là tạo việc làm cho người tàn tật, phụ nữ, những lao động dôi dư qua việc sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước, những người làm nông nghiệp trong những lúc nông nhàn.... Đối với DNNVV, một ý tưởng kinh doanh có thể trở thành hiện thực, bởi nó rất dễ thành lập, bởi sự gọn nhẹ, nguồn vốn ban đầu ít và bởi nguồn vốn đó được hình thành từ chính bản thân chủ doanh nghiệp; nó là nơi đào tạo doanh nhân lý tưởng nhất và là nơi hình thành các doanh nghiệp lớn. Theo kinh nghiệm của các nước phát triển đa số đều đi lên từ DNNVV. Không những thế, DNNVV có thể sẵn sàng phục vụ ở những nơi xa xôi nhất hoặc các khoảng trống vừa và nhỏ của thị trường mà các doanh nghiệp lớn thường bỏ qua, hay không để ý đến.

Ở Việt Nam, trong hơn 10 năm qua, DNNVV đã phát triển rộng khắp cả nước, nó được coi là “rường cột” của nền kinh tế. Hiện nay, cùng với quá trình đổi mới kinh tế, Việt Nam đã và đang tích cực chủ động đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là Việt Nam vừa mới gia nhập vào Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)-một tổ chức thương mại toàn cầu. Quá trình hội nhập đã tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp cũng như các DNNVV nói riêng. Nhờ đó, đã tạo lập được môi trường kinh doanh ngày càng thuận lợi, giúp các DNNVV có nhiều cơ hội để phát triển.

Tuy nhiên, do những hạn chế xuất phát từ quy mô nhỏ, những yếu kém trong năng lực sản xuất, kinh doanh và năng lực cạnh tranh, những trở ngại trong môi trường kinh doanh,... nên các doanh nghiệp này đang phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Đó là sự cạnh tranh gay gắt, những biến động khó lường trên thị trường tài chính, tiền tệ và giá cả nguyên nhiên liệu; sự thay đổi nhanh chóng về khoa học, công nghệ, đòi hỏi vốn đầu tư đáng kể để kịp thời đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nâng cao sức cạnh tranh...

Trong hoàn cảnh đó, để duy trì tốc độ tăng trưởng cao của nền kinh tế, một yêu cầu bức bách là tạo lập những điều kiện thuận lợi nhất cho các DNNVV; cải thiện môi trường kinh doanh; tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn và công nghệ; mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu; tăng khả năng cạnh tranh của DNNVV... Nhận thức được vấn đề này, trong thời gian qua, Chính phủ, các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước đã ban hành nhiều chính sách, thực hiện nhiều biện pháp, chương trình hỗ trợ khác nhau trên

nhiều lĩnh vực nhằm phát triển loại hình doanh nghiệp này, thế nhưng vẫn chưa đem lại kết quả như mong muốn.

Xuất phát từ những lý do trên, đề tài **“Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay”** với mong muốn được lựa chọn nghiên cứu nhằm tìm ra những giải pháp thích hợp để DNNVV phát triển bền vững, tận dụng được thế mạnh, tiềm năng của loại hình DN này để khai thác các nguồn lực một cách có hiệu quả, nâng cao khả năng cạnh tranh trong tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

*** Phạm vi nghiên cứu**

- Về không gian: luận văn nghiên cứu các DNNVV trên cả nước
- Về thời gian: chủ yếu tập trung phân tích giai đoạn từ năm 2000 đến nay

*** Mục đích nghiên cứu**

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và kinh nghiệm phát triển DNNVV ở một số nước và nước ta, từ đó rút ra những kinh nghiệm cần thiết để vận dụng phát triển DNNVV ở Việt Nam.

- Phân tích đánh giá thực trạng phát triển DNNVV giai đoạn 2000 đến nay, tìm ra những nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển của DNNVV.

- Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển DNNVV ở Việt Nam hiện nay.

*** Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là duy vật biện chứng. Dựa vào phương pháp này, những vấn đề đưa ra đều trên cơ sở khách quan đồng thời phải phù hợp với những thay đổi của thực tế nhằm phản ánh các vấn đề một cách chân thật nhất. Ngoài ra, đề tài còn sử dụng phương pháp thống kê, so sánh, đối chiếu, dựa vào các cuộc điều tra, quan sát, phân tích và nhận định về khả năng cạnh tranh của DNNVV, tìm hiểu nguyên nhân để đưa ra giải pháp cho phù hợp.

- Nguồn dữ liệu thu thập chủ yếu bao gồm các tư liệu thống kê, điều tra kinh tế-xã hội của Tổng cục Thống kê, niên giám Thống kê, các cuộc điều tra của Cục Phát triển DNNVV. Ngoài ra, luận văn thực hiện khảo sát thực tế, lấy ý kiến trực tiếp các DNNVV để đưa ra các giải pháp mang tính thiết thực cao. Luận văn có kế thừa và phát triển kết quả của các công trình nghiên cứu trước đây.

*** Kết cấu của đề tài nghiên cứu**

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn này gồm ba chương chính:

Chương 01: Hội nhập kinh tế quốc tế và những vấn đề chung liên quan đến DNNVV

Chương 02: Thực trạng về các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay

Chương 03: Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay

CHƯƠNG 1

HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1 Những tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến nền kinh tế Việt Nam

1.1.1 Gia nhập WTO-điều kiện cần thiết để hội nhập và phát triển

Trong thời đại ngày nay khi mà các yếu tố của sản xuất đã được quốc tế hoá một cách sâu sắc, không có một quốc gia nào có thể phát triển và phát triển bền vững nếu không tham gia vào quá trình hội nhập và chấp nhận phân công lao động quốc tế, chấp nhận chuyển dịch cơ cấu kinh tế giữa các nước (quá trình toàn cầu hoá). Chính vì thế mà việc tham gia WTO là một tất yếu.

Tổ chức thương mại thế giới WTO- một định chế cơ bản của toàn cầu hoá- hiện bao gồm 150 nước chiếm 97% GDP và 95% thương mại toàn cầu. WTO là một tổ chức quốc tế giải quyết các vấn đề về thương mại quốc tế. Mục đích của tổ chức này là tạo điều kiện thuận lợi về thương mại cho các nước thành viên thông qua việc thiết lập những điều kiện cạnh tranh lành mạnh và công bằng. Theo hướng này, WTO khuyến khích các quốc gia tham gia đàm phán nhằm giảm hàng rào thuế quan và dỡ bỏ những rào cản khác đối với thương mại, đồng thời cũng yêu cầu các quốc gia thành viên áp dụng một loạt nguyên tắc chung đối với thương mại hàng hoá và dịch vụ.

Việc trở thành thành viên WTO bảo đảm cho một quốc gia những quyền hợp pháp về không phân biệt đối xử trong thương mại với các nước thành viên WTO, điều này được quy định trong nguyên tắc tối huệ quốc (điều khoản MFN) và nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (điều khoản NT). MFN yêu cầu tất cả các quy định về thuế quan và thương mại được áp dụng cho hàng nhập khẩu sẽ không bị phân biệt đối xử giữa các nước thành viên. Còn điều khoản đãi ngộ quốc gia nghiêm cấm các nước có sự phân biệt đối xử giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất cùng loại trong nước. Ngoài ra, mọi thành viên WTO đều có thể giải quyết tranh chấp công bằng thông qua cơ chế giải quyết tranh chấp.

Như vậy, bằng cách tham gia vào WTO, các nước nhỏ như Việt Nam cũng tự động được hưởng những lợi ích mà tất cả các thành viên khác trong WTO dành cho nhau. Chính vì thế, có thể nói trong xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới ngày nay, nếu không hội nhập mà tiếp tục đóng cửa thì nguy cơ tụt hậu tất yếu sẽ trở thành hiện thực. Theo đuổi chính sách hội nhập một cách thận trọng và khôn khéo sẽ góp phần nâng cao trình độ, chuẩn mực về hoạch định chính sách, tạo thuận lợi cho thương mại, đồng thời duy trì được mức bảo hộ hợp lý cho các ngành kinh tế, giúp các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận được với công nghệ hiện đại, kỹ năng quản lý tiên tiến cũng như tham gia vào mạng lưới sản xuất kinh doanh quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh trong nước cũng như quốc tế.

1.1.2 Cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và doanh nghiệp

1.1.2.1 Cơ hội của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và doanh nghiệp

- *Cơ hội lớn nhất là thị trường mở cửa với dung lượng lớn và nhu cầu có khả năng thanh toán cao.* Khi đó các doanh nghiệp Việt Nam có điều kiện tiếp cận với thị trường rộng lớn hơn với cùng một chế độ đối xử bình đẳng như đối với mọi thành viên khác của tổ chức. Đây là cơ hội pháp lý để chúng ta tạo lập và tăng cường vị thế trên thương trường. Những cam kết giảm trợ cấp, mở rộng hạn ngạch nhập khẩu của các nước, nhất là các nước phát triển giúp VN giành được vị thế trên thị trường quốc tế.

- *Trở thành thành viên WTO là một bước tiến lớn và quan trọng trong quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới để từ đó tiếp cận với những thành quả của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật đã, đang và sẽ diễn ra mạnh mẽ trên thế giới.* Thông qua làm việc trực tiếp với nước ngoài, Việt Nam không những tiếp cận được với công nghệ sản xuất tiên tiến mà còn học hỏi được kinh nghiệm quản lý. Các doanh nghiệp có điều kiện làm quen, tiếp cận và ứng dụng các kỹ thuật công nghệ cao cũng như các phương thức, tác phong công nghiệp của các nước có nền công nghiệp phát triển như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản thông qua con đường chuyển giao công nghệ, liên doanh, liên kết. Nhờ đó mà các DN có thể tiết kiệm chi phí, nâng cao năng suất lao động, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

- *Việt Nam sẽ sử dụng được cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO,* giúp tránh được sức ép của các nước lớn: Môi trường thương mại quốc tế đã trở nên thông thoáng hơn. Tuy nhiên, khi tiến ra thị trường quốc tế, các doanh nghiệp của nước ta vẫn phải đối mặt với nhiều rào cản thương mại, trong đó có cả những rào cản trá hình núp bóng các công cụ được WTO cho phép như chống trợ cấp, chống bán phá giá... Tranh thủ thương mại là điều khó khăn mà phần thua thiệt thường rơi về phía nước ta, bởi nước ta là nước nhỏ. Gia nhập WTO sẽ giúp ta sử dụng được cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này, qua đó có thêm công cụ để tránh được sức ép của các nước lớn, đảm bảo sự bình đẳng trong thương mại quốc tế.

- *Vào WTO, việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ thuận lợi hơn.* Vì khi là thành viên của WTO, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ không còn e ngại với việc thay đổi chính sách của Chính phủ Việt Nam; môi trường pháp lý sẽ rõ ràng, minh bạch hơn, đặc biệt WTO có hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMS) để điều chỉnh đầu tư nước ngoài. Theo đó, các nước thành viên WTO sẽ phải loại bỏ những biện pháp hạn chế đầu tư trái với TRIMS, từ đó môi trường đầu tư sẽ hấp dẫn hơn, việc thu hút đầu tư nước ngoài sẽ nhiều hơn.

- *Nâng cao tính hiệu quả và sức cạnh tranh cho nền kinh tế, tăng nguồn thu cho NSNN.* Giảm thuế, cắt giảm hàng rào phi thuế quan, mở cửa thị trường dịch vụ sẽ khiến môi trường kinh doanh ở nước ta ngày càng trở nên cạnh tranh hơn. Trước sức ép cạnh tranh, các doanh nghiệp trong nước bao gồm cả các doanh nghiệp nhà nước, sẽ phải

vươn lên để tự hoàn thiện mình, nâng cao tính hiệu quả và sức cạnh tranh cho toàn bộ nền kinh tế. Ngoài ra, giảm thuế và loại bỏ các hàng rào phi thuế quan cũng sẽ giúp các doanh nghiệp tiếp cận các yếu tố đầu vào với chi phí hợp lý hơn, từ đó có thêm cơ hội để nâng cao sức cạnh tranh, kích thích tăng trưởng kinh tế, tăng nguồn thu cho NSNN.

1.1.2.2 Thách thức của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế và doanh nghiệp

Bên cạnh cơ hội, việc gia nhập WTO cũng tạo ra một số thách thức lớn đối với nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng:

- *Sức ép cạnh tranh*: Giảm thuế, cắt giảm hàng rào phi thuế quan, loại bỏ trợ cấp, mở cửa thị trường dịch vụ... sẽ khiến môi trường kinh doanh ở nước ta ngày càng trở nên cạnh tranh hơn. Đây sẽ là thách thức không nhỏ đối với nhiều doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp đã quen với sự bao cấp của Nhà nước.

- *Chuyển dịch cơ cấu kinh tế*: Một trong những hệ quả tất yếu của hội nhập kinh tế quốc tế là chuyển dịch cơ cấu và bố trí lại nguồn lực. Dưới sức ép của cạnh tranh, một ngành sản xuất không hiệu quả có thể sẽ phải mất đi để nhường chỗ cho một ngành khác có hiệu quả hơn. Quá trình này tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, trong đó có cả những rủi ro về mặt xã hội. Đây là thách thức hết sức to lớn. Chúng ta chỉ có thể vượt qua được thách thức này nếu có chính sách đúng đắn nhằm tăng cường hơn nữa tính năng động và khả năng thích ứng nhanh của toàn bộ nền kinh tế. Bên cạnh đó, cũng cần củng cố và tăng cường các giải pháp an sinh xã hội để khôi phục những khó khăn ngắn hạn.

- *Năng lực cạnh tranh của một số ngành và sản phẩm chủ chốt thấp*. Do mức thuế quan và các hàng rào phi thuế giảm mạnh trong thời gian ngắn, nên sự cạnh tranh về các sản phẩm này trên thị trường sẽ rất quyết liệt. Những ngành sử dụng nhiều lao động có kim ngạch xuất khẩu lớn nhưng có giá trị gia tăng thấp như da giày, dệt may, thủy sản, điện tử, chế biến nông sản... sẽ có nguy cơ lớn về việc mất thị trường, kể cả thị trường nội địa. Nguy cơ bị đặt trước các vụ kiện bán phá giá cũng có thể xảy ra ở những ngành sản phẩm này. Những ngành mới và có giá trị gia tăng cao nhưng mang tính độc quyền sẽ bị thách thức lớn trước sự giảm mạnh của trợ cấp, bảo hộ sau WTO như: dịch vụ viễn thông, ngân hàng - tài chính,... Những ngành công nghiệp nền tảng vốn được phát triển chủ yếu dựa vào chính sách bảo hộ cao của Nhà nước như xi măng, sắt thép, hoá chất... sẽ có nguy cơ bị mất chỗ đứng ngay trên cả thị trường nội địa. Sản phẩm của tất cả các ngành này đều bị thách thức về chất lượng, giá cả, thương hiệu và khả năng tham gia vào hệ thống phân phối. Tương tự như vậy, WTO cũng sẽ buộc các nhà sản xuất phải tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế, trong khi vẫn phải duy trì được tính cạnh tranh của sản phẩm.

- *Tuy mục tiêu của WTO là hướng tới tự do hóa thương mại*, nhưng trên thực tế, xu hướng bảo hộ lại không giảm, thậm chí còn tăng ở nhiều nước. Do các quy định của WTO yêu cầu các nước phải giảm thuế, bãi bỏ hàng rào phi thuế nên nhiều nước đã sử

dụng các hàng rào kỹ thuật như công cụ quan trọng để bảo hộ cho các sản phẩm của mình trước sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu.

- *Hiện nay, các DN Việt Nam chưa hiểu thật thấu đáo về quy định của WTO*, phần lớn các DN Việt Nam là DN nhỏ và vừa, hoạt động kinh doanh theo kiểu gập đầu làm đó, không có chiến lược thị trường, chưa có hướng đầu tư phát triển cụ thể, chưa chuẩn bị đội ngũ nhân lực với những hiểu biết cần thiết khi hội nhập... Như vậy, các DN sẽ khó tránh khỏi sự đào thải tất yếu của quy luật cạnh tranh. Do đó, khi gặp phải những tranh chấp trong kinh doanh, các DN sẽ phải thuê luật sư nước ngoài và giải quyết tranh chấp ở tòa án ngoài lãnh thổ Việt Nam. Điều này làm tốn kém thêm chi phí cho doanh nghiệp.

- *Hệ thống luật pháp, chính sách quản lý kinh tế – thương mại chưa hoàn chỉnh.* Trong tiến trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam phải tiến hành điều chỉnh chính sách kinh tế, thương mại nhằm đáp ứng được các nguyên tắc của WTO, đồng thời hỗ trợ đắc lực cho sản xuất, dịch vụ trong nước phát triển mạnh mẽ để tạo thành một công cụ đắc lực cho đàm phán mở cửa thị trường. Nhưng chúng ta có thể nhận thấy hệ thống chính sách kinh tế, thương mại của Việt Nam còn chưa hoàn chỉnh, đồng bộ, kỹ thuật xây dựng còn thô sơ, trong đó đáng lưu ý là chính sách thuế và phi thuế. Bên cạnh đó, về mặt quản lý nhà nước, tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh, hỗ trợ xúc tiến thương mại cũng còn nhiều bất cập, thiếu hiệu quả, gây tình trạng chông chéo, trách nhiệm không rõ ràng.

Qua phân tích những vấn đề trên, có thể thấy tác động của việc hội nhập và gia nhập WTO đến phát triển kinh tế Việt Nam thể hiện ở 2 khía cạnh: khó khăn, thách thức không phải là ít nhưng cơ hội cũng rất nhiều. Vấn đề ở đây là chúng ta cần phải có những giải pháp thích hợp để giảm thiểu những mặt bất lợi và khai thác tối đa những cơ hội vốn có. Nếu không có giải pháp đúng thì nguy cơ tụt hậu là rất lớn, chúng ta sẽ bị chính những nước trong khu vực có hoàn cảnh tương đồng bỏ lại đằng sau trong cuộc chạy đua này.

1.1.3 Vài nét về tình hình kinh tế Việt Nam sau một năm gia nhập WTO

Sau một năm gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) nền kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển biến đáng ghi nhớ, cả về thành tựu đạt được cũng như những yếu kém tồn tại.

1.1.3.1 Những thành tựu đạt được

Đầu tiên phải kể đến là việc thu hút đầu tư năm 2007 gia tăng về số lượng và có sự chuyển biến về chất lượng. Năm 2007, Việt Nam đã tiến hành điều chỉnh và ban hành nhiều chính sách, luật pháp trong nước theo hướng ngày càng phù hợp hơn với các quy tắc, luật lệ thương mại quốc tế và cam kết WTO. Chính vì vậy mà môi trường đầu tư, kinh doanh của Việt Nam đã được cải thiện theo hướng thông thoáng và minh bạch, tạo được niềm tin với các nhà đầu tư nước ngoài và góp phần tăng cường thu hút đầu tư. Theo Báo cáo của Bộ Công thương và Bộ Kế hoạch-Đầu tư, trong năm 2007 cả nước đã thu hút 1.440 dự án có tổng giá trị 18 tỉ USD vốn FDI đầu tư mới; 400 dự án với 2,4 tỉ USD tăng vốn, đưa tổng số vốn FDI thu hút trong năm 2007 lên 20,3 tỉ USD, tăng 70%

so với năm ngoái. Bên cạnh đó, nền kinh tế cũng thu hút được nguồn vốn đầu tư gián tiếp khoảng 5,3 tỉ USD, vốn ODA cam kết tài trợ 5,4 tỉ USD và kiều hối cũng xấp xỉ 8 tỉ USD.

Cùng với việc gia tăng đầu tư, tăng trưởng GDP cũng đạt mức cao nhất từ 10 năm trở lại đây, với 8,44%. GDP tính theo giá thực tế đạt 1.141 nghìn tỷ đồng, bình quân đầu người đạt 13,4 triệu đồng. Nếu tính bằng USD theo tỷ giá hối đoái hiện nay, GDP đạt khoảng 71,3 tỷ USD, GDP bình quân đầu người đạt 835 USD. Kết quả này tạo tín hiệu khả quan để thực hiện sớm mục tiêu thoát khỏi nước nghèo và kém phát triển.

Kim ngạch xuất khẩu cũng tăng mạnh. Trong năm đầu tiên trở thành thành viên WTO, hoạt động xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tận dụng được cơ hội, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu tiếp tục được duy trì trên 20%. Theo Báo cáo của Bộ Công thương cho biết, năm 2007, xuất khẩu cả nước đạt 48 tỷ USD, tăng 20,5% so với năm 2006 và vượt 3,1% so với với mục tiêu 46,76 tỷ USD mà Chính phủ đã đề ra. Điều đáng chú ý, nhóm các mặt hàng xuất khẩu trên 1 tỷ USD đã có 10 thành viên. Ngoài 9 nhóm hàng quen thuộc như thủy sản, gạo, cao su, dầu thô... thì đã xuất hiện thêm nhóm sản phẩm cơ khí với sự tăng trưởng rất mạnh từ xấp xỉ 1 tỷ USD năm ngoái lên 2,2 tỷ USD trong năm nay.

Thị trường tài chính tăng trưởng đột biến về lượng. Kết thúc năm 2007, giá trị thị trường của gần 250 DN niêm yết trên hai sàn giao dịch vào khoảng 470.000 tỉ đồng, gấp hai lần năm 2006 và bằng 41% GDP. Ở lĩnh vực ngân hàng, tín dụng cũng có sự đột biến với tốc độ tăng trưởng lên đến 40%. Một lượng tiền gần 300.000 tỉ đồng được đưa vào nền kinh tế, cao hơn rất nhiều nguồn vốn được cung ứng qua kênh chứng khoán và trở thành năm các tổ chức tín dụng cho vay nhiều nhất từ trước đến nay để đưa tổng dư nợ tín dụng cho nền kinh tế xấp xỉ 1 triệu tỉ đồng, bằng 90% GDP.

Cùng với tăng trưởng kinh tế là sự phát triển xã hội, phát triển con người. Chỉ số phát triển con người (HDI) do Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP) mới công bố cho thấy, HDI của Việt Nam đạt 3 điểm vượt trội. HDI liên tục tăng qua các năm (1995 đạt 0,560, năm 2000 đạt 0,688, năm 2003 đạt 0,704, năm 2004 đạt 0,709, năm 2005 đạt 0,733, năm 2007 vượt 0,750). Ngoài ra, tỷ lệ hộ nghèo cũng giảm từ 18% xuống còn 14,7% năm 2007.¹

1.1.3.2 Những yếu kém, tồn tại

Bên cạnh những tiến bộ và các mặt tích cực rất đáng trân trọng, năm 2007 cũng là năm bộc lộ những yếu kém không thể xem thường.

Lạm phát và nhập siêu tăng vọt, gây ra những quan tâm sâu sắc. Theo Tổng cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2007 đã ở mức hai chữ số, 12,6% và là mức cao nhất trong 11 năm qua. Lạm phát năm 2007 cao hơn tốc độ tăng trưởng là một loại thuế vô hình đối với mọi người dân sống trên đất Việt Nam, trong đó người nghèo, nông dân, người làm công ăn lương, sinh viên... chịu thiệt thòi nhiều nhất. Lạm phát đã thực

¹ Thời báo Kinh tế Sài Gòn số 1 năm 2008

sự ảnh hưởng đến bữa ăn của công nhân, đến đời sống của những người có thu nhập thấp. Ngoài ra, chất lượng cuộc sống của không ít người dân bình thường bị giảm sút hay chịu tác động rõ rệt: ô nhiễm nguồn nước, khí thải (khói, bụi), chất thải rắn...

Bên cạnh kết quả xuất khẩu khả quan, thì nhập siêu tăng mạnh cũng làm đau đầu các nhà quản lý. Mức nhập siêu trong năm 2007 lên đến 12 tỉ USD, tăng trên 70% so với năm 2006. Bộ Công thương cho biết, đây là mức nhập siêu cao nhất so với nhiều năm gần đây. Dù còn nhiều ý kiến nhận định trái ngược nhau về tình hình nhập siêu của năm nay, nhưng có một điểm chung trong các nhận định là nó phản ánh sự yếu kém căn bản của nền kinh tế với khu vực công nghiệp chủ yếu dựa vào lắp ráp, gia công là chính.

Lượng vốn đầu tư nước ngoài tăng cao nhưng xảy ra tình trạng có vốn mà không hấp thụ được. Nếu năm 2000, tỷ lệ thực hiện vốn đầu tư là 90% (cam kết 2,6 tỷ USD, thực hiện 2,2 tỷ USD); năm 2006, tỷ lệ này còn 40% (cam kết 10,1 tỷ USD, thực hiện 4,1 tỷ USD) và đến năm 2007 thì chỉ còn 28% (cam kết 17 tỷ USD, thực hiện 4,6 tỷ USD). Đây là một thực tế rất đáng lo ngại và nếu không giải quyết sớm thì sẽ dẫn đến nguy cơ vốn sẽ không vào ô ạt nữa và chúng ta sẽ bỏ lỡ cơ hội bùng nổ vốn đầu tư, bùng nổ nền kinh tế.

Chính phủ vẫn còn lúng túng trong quản lý kinh tế, đặc biệt là pháp chống lạm phát. Do dòng đầu tư nước ngoài và kiều hối đổ mạnh vào nước ta, để giữ cho đồng USD không bị xuống giá so với đồng Việt Nam, ảnh hưởng đến xuất khẩu và để tăng dự trữ ngoại tệ, Ngân hàng Nhà nước đã tung ra cả trăm ngàn tỉ đồng Việt Nam để mua USD, nhưng lại chưa có biện pháp để thu tiền về dẫn đến lượng tiền lưu thông trên thị trường còn rất lớn.

Hạ tầng yếu kém cản trở tiến trình phát triển, đường sá xuống cấp trầm trọng khiến cho tình trạng ách tắc giao thông tại các đô thị lớn trở thành vấn nạn đối với người dân và doanh nghiệp. Việc cắt điện luân phiên khi mới bước vào mùa khô cũng ảnh hưởng nặng nề đến phát triển kinh tế và đời sống.

Tình trạng vệ sinh an toàn thực phẩm kém và dịch bệnh hoành hành. Sự kiện ém nhem thông tin nước tương có chứa chất 3-MCPD (có nguy cơ gây ung thư) vượt mức cho phép, nhiều vụ gây ngộ độc thực phẩm liên tiếp xảy ra và bệnh dịch tả bùng phát ở nhiều tỉnh, thành trong năm qua cho thấy sự yếu kém của hệ thống quản lý nhà nước về an toàn thực phẩm, y tế cộng đồng và vệ sinh phòng dịch. Cũng chính sự yếu kém này dẫn đến thiệt hại cho không ít doanh nghiệp sản xuất nước tương, mắm tôm trong nước khi việc công bố thông tin không rõ ràng và thiếu căn cứ khoa học.

Như vậy, có thể thấy, bên cạnh những kết quả đáng khích lệ của nền kinh tế trong một năm gia nhập WTO, nền kinh tế vẫn bộc lộ những yếu kém và khuyết điểm. Nền kinh tế chưa tranh thủ tốt nhất những cơ hội và thách thức mới; tốc độ tăng trưởng cao nhưng chưa đi liền với cải thiện nhanh về chất lượng; môi trường đầu tư và kinh doanh, nhất là thể chế kinh tế, thủ tục hành chính kết cấu hạ tầng xã hội và nguồn nhân lực đang

là những khâu còn nhiều yếu kém, bất cập, làm hạn chế sự phát triển nhanh và bền vững của nền kinh tế đất nước.

Vì vậy, để tận dụng tối đa những cơ hội từ việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới, phát huy đà tăng trưởng của nền kinh tế năm 2007, điều quan trọng là phải đảm bảo được môi trường cạnh tranh lành mạnh, vừa thực hiện đúng các cam kết vừa phải tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển. Bên cạnh các chính sách tạo thuận lợi, các doanh nghiệp cần trang bị vốn kiến thức toàn diện và đặt mình trong bối cảnh liên kết toàn cầu nhằm thiết lập các liên kết chuỗi nâng cao năng lực cạnh tranh. Về phương diện vĩ mô, Nhà nước tiếp tục tạo mọi điều kiện thuận lợi để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững, trong đó có việc huy động các nguồn lực đầu tư để phát triển nhanh vào cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, tích cực cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh. Đây là những yếu tố cần được tập trung đẩy mạnh để nền kinh tế tăng trưởng bền vững và hội nhập thành công.

1.2 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.1 Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa

Cho đến nay chưa có một khái niệm chung về loại hình DNNVV mà tùy thuộc đặc điểm của từng quốc gia, từng giai đoạn phát triển kinh tế để đưa ra những quy định về DNNVV. Khi định nghĩa về DNNVV, các quốc gia thường căn cứ vào quy mô về vốn của DN, số lao động thường xuyên, tổng doanh thu, tổng tài sản của DN... Chung quy lại mỗi quốc gia sử dụng những tiêu thức hay có cách kết hợp các tiêu thức khác nhau mà đưa ra định nghĩa riêng về DNNVV.

Trên thế giới, không chỉ tiêu chuẩn để phân loại các DN khác nhau mà ngay cả cách phân loại DN cũng khác nhau. Có nước phân thành bốn loại DN như DN nhỏ; DN vừa; DN lớn và DN cực lớn. Có nước phân loại DN thành: DN cực nhỏ (thường là kinh tế hộ gia đình); DN nhỏ; DN vừa; DN lớn và DN cực lớn. Có nước (như Mỹ) chỉ DNNVV độc lập mới là DNNVV, nhưng cũng có nước tính cả DNNVV là thành viên của các công ty lớn cũng là DNNVV.

Nhìn chung, hai tiêu chuẩn được sử dụng phổ biến để phân loại DN là số lao động sử dụng và số vốn. Trong hai tiêu chuẩn ấy, khá nhiều nước coi tiêu chuẩn về số lao động sử dụng là quan trọng hơn.²

Có sự khác nhau trong các tiêu thức được sử dụng giữa các quốc gia như trên là do việc phân định DNNVV phụ thuộc vào nhiều yếu tố như:

- Đặc điểm và trình độ phát triển kinh tế của một quốc gia;
- Tính đặc thù của từng lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Mục đích phân định và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia;...

² Xem phụ lục 1

Riêng ở Việt Nam, trước đây theo Công văn số 681/CP-KTN ngày 20/6/1998 của Chính phủ quy định tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam là những doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng và có số lao động trung bình hàng năm dưới 200 người.

Hiện nay, căn cứ vào đặc điểm, tình hình thực tế của đất nước cùng với yêu cầu bức thiết trong vấn đề hỗ trợ phát triển đối với các DNNVV, ngày 23/11/2001 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”. Tại điều 3 của Nghị định đã định nghĩa: “*Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người*”. Cũng tại Nghị định này, đối tượng các DNNVV được cụ thể hóa, bao gồm:

- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp;
- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước;
- Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã;
- Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 03/02/2000 của Chính phủ về Đăng ký kinh doanh.

1.2.2 Đặc điểm, vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.2.1 Đặc điểm

Thứ nhất, quy mô nhỏ, ít vốn, chi phí quản lý, đào tạo không lớn, thường hướng vào những lĩnh vực phục vụ trực tiếp đời sống, những sản phẩm có sức mua cao, dung lượng thị trường lớn, nên huy động được các nguồn lực xã hội, các nguồn vốn còn tiềm ẩn trong dân, tận dụng được các nguồn nguyên vật liệu, nhân lực tại chỗ.

Thứ hai, nhạy cảm với những biến động của thị trường, chuyển đổi mặt hàng nhanh phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng. Tuy nhiên, các sản phẩm sản xuất thường không được coi trọng về mặt chất lượng, tuổi đời.

Thứ ba, số lượng và chất lượng lao động trong DNNVV thấp. Đặc biệt trong các DN nhỏ, nhân công thường là người trong gia đình, giám đốc thường đảm nhiệm cả vai trò điều hành, nhân sự, marketing,...

1.2.2.2 Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế

Ở nhiều quốc gia trên thế giới, đặc biệt là những quốc gia đang phát triển, DNNVV luôn là nền tảng của nền kinh tế, thường chiếm 90% số lượng doanh nghiệp, tạo công ăn việc làm cho 50-70% lực lượng lao động, đóng góp từ 25-33% giá trị GDP hàng năm. Trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương, các doanh nghiệp này chiếm tới 98% tổng số các doanh nghiệp, tạo ra 60% việc làm của khu vực kinh tế tư nhân, 50% doanh số hay giá trị gia tăng, đóng góp 30% giá trị xuất khẩu trực tiếp. Nhật Bản có khoảng gần 5 triệu DNNVV, chiếm tới 99,7% số doanh nghiệp của cả nước. Sau chiến tranh, Chính phủ Nhật Bản đã coi các doanh nghiệp này là công cụ đắc lực cho việc tái

thiết nền kinh tế. Tại Trung Quốc, tổng số DNNVV là 39,8 triệu, chiếm 99% các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh và 48,5% tổng số vốn kinh doanh. Có thể nói, vai trò của DNNVV trong nền kinh tế là không thể phủ nhận và được thể hiện ở các khía cạnh sau:

- *Có khả năng huy động mọi nguồn lực xã hội, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế:* Các DNNVV mang tính tư hữu cao, chủ yếu do các cá nhân có vốn tự đầu tư hoặc góp vốn cùng nhau kinh doanh ở bất kỳ nơi đâu, bất kỳ lĩnh vực hoạt động nào với quy mô tùy ý nên có khả năng huy động các nguồn vốn tiết kiệm từ người thân, bạn bè,... cho hoạt động kinh doanh của mình. Bên cạnh đó, việc phát triển trải rộng trên cả nước, từ thành thị đến nông thôn, từ những khu vực có điều kiện thuận lợi đến các địa bàn vùng sâu, vùng xa nên có thể tận dụng mọi nguồn lực lao động ở mọi lứa tuổi, mọi trình độ, kể cả các lao động phổ thông, lao động là người tàn tật, mọi nguồn nguyên liệu... góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng giá trị xuất khẩu và làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

- *Góp phần giải quyết việc làm, tăng thu nhập, góp phần ổn định xã hội:* DNNVV có thể tạo ra công ăn, việc làm cho số lượng lớn người lao động. Ở những nước khác, các DNNVV là một trong những nguồn tạo ra nhiều việc làm nhất và năng động nhất. Rõ ràng đây là một nhân tố quan trọng đối với người chưa có việc làm ở các khu đô thị hoặc những người sống ở các vùng nông thôn đang tìm kiếm việc làm, những lao động dôi ra qua việc sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước và những người làm nông nghiệp trong những lúc nông nhàn. Thêm vào đó, đa số DNNVV không đòi hỏi nhân công có trình độ chuyên môn cao mà tận dụng nguồn nhân lực tại địa phương với chi phí lao động thấp. Điều này cũng là một lợi thế và cũng là nhược điểm của DNNVV. Tuy nhiên, nó cũng góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp trong dân cư, đặc biệt là lao động thiếu kỹ thuật.

- *Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh:* Môi trường kinh doanh thực sự mang tính cạnh tranh cao diễn ra không chỉ giữa các DNNVV mà các doanh nghiệp lớn cũng phải chịu sức ép phải nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn. Các DNNVV đã làm tăng tính mềm dẻo, linh hoạt cho các doanh nghiệp khác, buộc các doanh nghiệp phải tự nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Với tính tự chủ cao, họ sẵn sàng chấp nhận tự do cạnh tranh và tìm cách khai thác mọi cơ hội để phát triển. Nền kinh tế hoạt động năng động và hiệu quả hơn.

- *Làm vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn và là tiền đề hình thành các doanh nghiệp lớn:* Các DNNVV có thể hỗ trợ cho các ngành công nghiệp lớn với tư cách là người cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, cung cấp dịch vụ, hoặc là trung gian tiêu thụ sản phẩm đầu ra, hay cũng có thể với tư cách là người gia công một vài công đoạn sản phẩm của DN lớn... Mặt khác, quá trình phát triển DNNVV cũng là quá trình tích tụ vốn, tìm kiếm, mở rộng thị trường để phát triển thành các DN lớn.

- *Góp phần đào tạo, bồi dưỡng doanh nhân-nguồn nhân lực quan trọng cho phát triển kinh tế-xã hội.*

1.2.3 Ưu và nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.3.1 Ưu điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở nước ta hiện nay, sự tồn tại nhiều hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh, nhiều loại hình doanh nghiệp với những quy mô, trình độ khác nhau là tất yếu. Mỗi loại hình doanh nghiệp có đặc điểm riêng, song so với các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) có những ưu điểm:

Tận dụng được tất cả các nguồn lực tại chỗ. DNNVV được hình thành và hoạt động phù hợp với nhu cầu thực tế trên mỗi địa bàn, do đó có thể tận dụng được các nguồn lực sẵn có như tài nguyên thiên nhiên, nguồn lao động... với chi phí thấp.

Sức sống tự phát và mãnh liệt. Nếu khu vực kinh tế nhà nước được ra đời một cách nhân tạo, bằng sự nỗ lực của nhà nước, thì kinh tế tư nhân, mà đa số là DNNVV, xuất hiện một cách tự nhiên, xuất phát từ chính nhu cầu đa dạng của con người trong nền kinh tế.

Sức sống tự nhiên của DNNVV thể hiện ở khả năng thích ứng cao trong mọi điều kiện. DNNVV có thể bước vào thị trường mới mà không thu hút sự chú ý của các DN lớn, và sẵn sàng phục vụ ở những nơi xa xôi nhất hoặc các khoảng trống vừa và nhỏ của thị trường. DNNVV đạt được điều này bởi nó rất dễ thành lập. Một ý tưởng có thể nhanh chóng trở thành hiện thực bởi sự gọn nhẹ, nguồn vốn ban đầu ít và bởi chính nguồn vốn đó thuộc sở hữu của bản thân chủ doanh nghiệp. Ngoài ra, DNNVV ra đời xuất phát từ chính nhu cầu thiết yếu của con người cũng là một trong những nguyên nhân làm cho các biện pháp vùi dập nhằm tiêu nó là khó có thể thực hiện được.

Linh hoạt, dễ thích ứng với sự thay đổi của môi trường. Quy mô vừa nhỏ không phải không đem lại cho doanh nghiệp những ưu thế nhất định. Với bộ máy quản lý gọn nhẹ và mối quan hệ trực tiếp với người tiêu dùng và thị trường đã tạo điều kiện cho các DNNVV trong việc dễ dàng thích ứng với sự thay đổi của thị trường, thể hiện qua khả năng đổi mới sản phẩm khá nhanh trong điều kiện giới hạn về vốn và công nghệ; hoặc có thể điều chỉnh phương án sản xuất kinh doanh một cách nhanh chóng khi thị trường có sự thay đổi. Ngoài ra, với tính năng động vốn có của nó, DNNVV có thể dễ dàng tiếp cận với thị trường tín dụng không chính thức, nơi diễn ra các hoạt động tín dụng nằm ngoài khuôn khổ pháp luật, hoặc không chịu sự quản lý giám sát của chính quyền các cấp và trên thực tế, thị trường không chính thức đã trở thành một trong những nguồn huy động vốn chủ yếu của doanh nghiệp.

1.2.3.2 Nhược điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Hạn chế về vốn và khả năng huy động vốn. Nguồn vốn hoạt động của các DNNVV có thể được trông đợi từ nhiều con đường khác nhau như từ nguồn tự có, từ người thân, bạn bè, vay từ các tổ chức tín dụng hay từ thị trường chứng khoán... Tuy nhiên, thông thường các DNNVV chưa đủ mạnh, đủ uy tín và niềm tin để có thể được

vay vốn ở các ngân hàng thương mại và huy động trên thị trường chứng khoán. Vì thế, các DN chỉ có thể huy động vốn từ người thân hoặc từ các thị trường phi chính thức để đáp ứng nhu cầu của mình.

Khả năng xung đột giữa lợi ích tư nhân và lợi ích xã hội. Đa số các DNNVV được hình thành bằng nguồn vốn tự có, vì thế mục tiêu hoạt động của các doanh nghiệp bao giờ cũng vì lợi ích của chính họ. Đây là tình huống xảy ra khi hoạt động của doanh nghiệp chỉ đạt được bằng con đường làm tổn hại đến lợi ích của các doanh nghiệp khác, của xã hội. Những xung đột như thế rất hay xảy ra bởi vì lợi ích trước mắt của doanh nghiệp không phải bao giờ cũng trùng với lợi ích lâu dài của xã hội.

Những biểu hiện của xung đột lợi ích này khá phong phú và đa dạng như: ý thức chấp hành pháp luật kém, chẳng hạn như sự thiếu quan tâm đến vấn đề môi trường; không thích công khai minh bạch tình hình hoạt động của DN; hoặc khó tìm kiếm sự hợp tác trong hoạt động,... Sự phong phú và đa dạng đó phụ thuộc vào (i) sự yếu kém của doanh nghiệp, mà trước hết là yếu kém của chủ doanh nghiệp và (ii) hạn chế của pháp luật, bao gồm cả hệ thống luật pháp hiện hành và sự kiểm soát việc thi hành luật pháp của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Vì thế nhà nước cần xây dựng một khuôn khổ pháp lý hoàn chỉnh nhằm hạn chế các tiêu cực, kích thích các doanh nghiệp phát triển.

Sự từ chối những lĩnh vực kinh doanh không đem lại lợi nhuận cao. Hàng hóa công cộng là hàng hóa mà sự tiêu dùng của người này không loại trừ sự tiêu dùng của người khác. Tiêu biểu cho loại hàng hóa này là các cơ sở hạ tầng, các khu vui chơi công cộng,... Có thể gọi chung đó là những lĩnh vực hoạt động công ích. Kinh doanh ở những lĩnh vực này không đem lại lợi nhuận hoặc lợi nhuận thường không cao. Vì thế đây là mảng nhu cầu mà các DNNVV đã để trống trên thị trường. Hàng hóa công cộng rất cần thiết cho xã hội mà mọi nền kinh tế đều phải chú ý phát triển vì sự sống của mọi thành viên trong xã hội. Tuy nhiên, chính phủ cũng không thể đòi hỏi các DNNVV phải kinh doanh lĩnh vực này. Để khắc phục hạn chế này cần phải xác định những lĩnh vực phù hợp với kinh tế nhà nước. Kinh tế nhà nước cần và chỉ nên tham gia vào những lĩnh vực mà kinh tế tư nhân không hoạt động. Điều này vừa làm rõ vai trò của kinh tế nhà nước trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của chính phủ, vừa đảm bảo nguyên tắc ở lĩnh vực kinh doanh vì lợi nhuận, doanh nghiệp nào hoạt động có hiệu quả thì tạo điều kiện cho nó hoạt động, không phân biệt đó là loại hình doanh nghiệp nào.

1.3 Kinh nghiệm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ từ các nước

1.3.1 Kinh nghiệm từ các nước

1.3.1.1 Nhật Bản

Trong lịch sử hơn 50 năm, các DNNVV của Nhật Bản đã không ngừng phát triển. Ngày nay, với một lực lượng hết sức hùng hậu, khoảng 4.668 nghìn doanh nghiệp, chiếm 99,7% tổng số DN, các DNNVV tiếp tục thể hiện vai trò then chốt của mình trong đời sống kinh tế – xã hội Nhật Bản như giải quyết việc làm cho hơn 28.086 nghìn lao động,

chiếm 71% lao động của cả nước và tạo ra giá trị hàng hóa khoảng 144,056 tỷ Yên, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và nguồn thu của ngân sách.

Trong từng thời kỳ phát triển của nền kinh tế đất nước, Chính phủ Nhật Bản đã ban hành nhiều chính sách nhằm phát triển khu vực DNNVV. Những thay đổi về chính sách nhằm đặt khu vực DN này vào vị trí phù hợp nhất và khẳng định tầm quan trọng của nó trong nền kinh tế. Xét một cách tổng quát, các chính sách phát triển DNNVV của Nhật Bản tập trung vào các mục tiêu chủ yếu: thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển của các DNNVV; tăng cường lợi ích kinh tế và xã hội của các nhà doanh nghiệp và người lao động tại DNNVV; khắc phục những bất lợi mà các DNNVV gặp phải; và hỗ trợ tính tự lực của các DNNVV.

Năm 1999, Nhật Bản đã ban hành Luật cơ bản về DNNVV hỗ trợ cho việc cải cách cơ cấu để tăng tính thích nghi của DNNVV với những thay đổi của môi trường kinh tế-xã hội, tạo thuận lợi cho việc tái cơ cấu công ty và Luật hỗ trợ DNNVV đổi mới trong kinh doanh khuyến khích mạnh mẽ việc thành lập các doanh nghiệp mới, trợ giúp về công nghệ và đổi mới. Một Hệ thống cứu tế hỗ trợ cũng đã được thiết lập nhằm hạn chế sự phá sản của DNNVV.

Bên cạnh đó, Nhật Bản cũng dành một sự chú ý đặc biệt với việc hỗ trợ tài chính nhằm giúp các DNNVV tháo gỡ những khó khăn, cản trở việc tăng vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh như khả năng tiếp cận thấp, thiếu sự đảm bảo về vốn vay... Các biện pháp hỗ trợ này được thực hiện thông qua ba thể chế tài chính thuộc Chính phủ: Công ty Đầu tư kinh doanh nhỏ, Ngân hàng Hợp tác Trung ương về Thương mại và Công nghiệp và Công ty Đầu tư an toàn quốc gia. Hỗ trợ có thể dưới dạng các khoản cho vay thông thường với lãi suất cơ bản hoặc các khoản vay đặc biệt với những ưu đãi theo các mục tiêu chính sách, trong đó phải kể đến kế hoạch cho vay nhằm cải tiến quản lý của các doanh nghiệp nhỏ (kế hoạch cho vay Marukei) không đòi hỏi phải có thế chấp hoặc bảo lãnh. Ngoài ra, Hiệp hội bảo lãnh tín dụng còn thực hiện bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn của các tổ chức tín dụng tư nhân trên cơ sở hợp đồng bảo lãnh. Hệ thống bảo lãnh đặc biệt này có chức năng như một mạng lưới an toàn, nhằm giảm nhẹ những rối loạn về tín dụng và góp phần làm giảm các vụ phá sản của DNNVV.

Đối với các DNNVV thực hiện đổi mới công nghệ sẽ được hưởng các chính sách hỗ trợ cho hoạt động nghiên cứu và phát triển. Các khoản trợ cấp, bảo lãnh vốn vay và đầu tư trực tiếp cho DNNVV được tiến hành theo các quy định của Luật xúc tiến các hoạt động sáng tạo của DNNVV. Theo Luật này, các DNNVV có các hoạt động kinh doanh mang tính chất đổi mới muốn tăng vốn bằng cách phát hành thêm cổ phần hoặc trái phiếu công ty được hỗ trợ bởi các quỹ rủi ro thuộc các địa phương, còn Hệ thống nghiên cứu đổi mới kinh doanh nhỏ Nhật Bản (SBI) cung cấp tài chính cho DNNVV có hoạt động kinh doanh mang tính chất đổi mới trong các giai đoạn đầu thiết kế sản phẩm hoặc các quy trình sản xuất mới.

Viện Quản lý kinh doanh nhỏ và Công nghệ cũng vào cuộc bằng việc thực hiện các chương trình đào tạo cho các nhà quản lý, các chuyên gia kỹ thuật của DNNVV và đội ngũ nhân sự của các quận, huyện. Việc tăng cường khả năng tiếp cận của DNNVV là một ưu tiên của Chính phủ. Sách về DNNVV được xuất bản hàng năm chứa đựng nhiều thông tin về khu vực doanh nghiệp này dựa trên các cuộc điều tra về thực trạng trong lĩnh vực thương mại và công nghiệp.

1.3.1.2 Hàn Quốc

Hiện nay, Hàn Quốc có 2,95 triệu DNNVV, chiếm 98% tổng số DN và thu hút hơn 10,39 triệu lao động, chiếm 86,7% tổng số lao động. Con số này thể hiện tầm quan trọng của DNNVV trong quá trình phát triển kinh tế-xã hội của Hàn Quốc. Để kích thích khu vực kinh tế này phát triển, Chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện nhiều chính sách, biện pháp như :

Hàn Quốc ban hành đạo luật khuyến khích hệ thống hợp đồng phụ để bảo vệ cho các DNNVV trong mối quan hệ với DN lớn; xây dựng “Tổ chức hỗ trợ cho sự liên kết các DN trong ngành công nghiệp” nhằm giúp các DNNVV được ưu tiên thực hiện các hợp đồng sản xuất các sản phẩm chuyên dụng của DN lớn và khuyến khích họ mua sản phẩm của DNNVV. Nhờ vậy mà các DNNVV duy trì ổn định hoạt động của mình và tạo điều kiện để có sự liên kết tổ chức sản xuất giữa DN lớn và DNNVV. Đối với DN tiêu thụ sản phẩm của DNNVV sẽ được vay 50% vốn, còn những DN giao hợp đồng phụ sẽ được giảm thuế 10% nếu đầu tư vào các dự án thử nghiệm hoặc đầu tư vào nâng cao kỹ thuật của DN thực hiện hợp đồng phụ.

Chính sách hỗ trợ về vốn, thuế, tín dụng cho DNNVV được coi là ưu tiên tiếp theo trong chính sách phát triển DNNVV của nước này. Để hỗ trợ vốn cho DNNVV, Chính phủ bắt buộc ngân hàng phải dành từ 35% toàn bộ vốn vay của mình cho DNNVV, còn đối với ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tín dụng bảo hiểm là 25% và 75% đối với ngân hàng địa phương. Hỗ trợ về thuế bằng biện pháp cho ban hành chính sách áp thuế ưu tiên cho DNNVV. Cụ thể, thuế suất giảm 50% so với những DN lớn cùng ngành và đặc biệt sẽ giảm 100% đối với những DN ở vùng sâu, vùng xa. Hỗ trợ tín dụng thông qua Quỹ Bảo lãnh tín dụng, tạo điều kiện cho các DNNVV vay với lãi suất ưu đãi. Đặc biệt, ngân hàng Hàn Quốc đảm bảo cung cấp khoảng 90% tổng số vốn vay trong các lĩnh vực nhập khẩu công nghệ, hoạt động nghiên cứu và phát triển, nhập máy móc để sản xuất nguyên vật liệu, phụ tùng.

Không những thế, nhằm khuyến khích các doanh nghiệp phát triển công nghệ mới, thương mại hóa sản phẩm mới, Hàn Quốc công bố chọn những ngành công nghiệp ưu tiên, các DNNVV trong những ngành này sẽ được tăng cường hỗ trợ tài chính trong việc hiện đại hóa cơ sở vật chất và cải tiến công nghệ. Có 3 tổ chức tài chính khuyến khích phát minh và sáng chế công nghệ: (i) Tổ chức Hợp tác Phát triển Công nghệ, (ii) Tổ chức Hợp tác đầu tư phát triển, (iii) Tổ chức Hợp tác tài chính công nghệ. Để những tổ chức

này cung cấp những dịch vụ hỗ trợ có hiệu quả, Chính phủ Hàn Quốc đảm bảo cho họ được nhận 70% vốn vay ngân hàng.

Cuối cùng là chính sách khuyến khích thành lập DNNVV bằng cách đơn giản hóa thủ tục hành chính, hỗ trợ tài chính và cung cấp dịch vụ thông tin trong và ngoài nước. Hàn Quốc lập quỹ hỗ trợ song phương với 50% của Chính phủ và 50% là đóng góp của DN với các mục tiêu ngăn ngừa tình trạng phá sản có tính dây chuyền của các DN nhỏ, giảm thiểu những ảnh hưởng xã hội có thể phát sinh, cung cấp vốn theo yêu cầu của các tổ chức hợp tác nhằm thực hiện liên doanh mua và bán, bảo tồn DN thông qua hỗ trợ song phương giữa các DN như xây dựng các khu công nghiệp dành cho DNNVV mà Chính phủ hỗ trợ vốn chi xây dựng cơ sở hạ tầng và DN trong khu công nghiệp sẽ được vay vốn với lãi suất thấp cho xây dựng nhà xưởng và máy móc thiết bị.

1.3.1.3 Đài Loan

Có thể nói rằng chính sách trợ giúp DNNVV của Đài Loan đã khá thành công mà kết quả cuối cùng là những đóng góp to lớn của khu vực DNNVV trong quá trình phát triển “thần kỳ” của hòn đảo này. Nói một cách chặt chẽ, không thể tách rời những chính sách DNNVV của Đài Loan ra khỏi khuôn khổ chính sách phát triển kinh tế, xã hội chung. Toàn bộ hệ thống chiến lược, chính sách kinh tế cũng như môi trường pháp lý của Đài Loan luôn dành những điều kiện thuận lợi nhất cho sự phát triển của DNNVV. Chẳng hạn, để hỗ trợ vốn cho DNNVV, Bộ Tài chính Đài Loan quy định một tỷ lệ tài trợ nhất định cho các DNNVV và tỷ lệ này có xu hướng tăng dần qua các năm. Đồng thời cũng lập ra ba quỹ là: Quỹ phát triển, Quỹ SinoUS và Quỹ phát triển DNNVV nhằm tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV thông qua các ngân hàng. Bên cạnh đó, do nhận thức được khó khăn của DNNVV trong việc thế chấp tài sản vay vốn ngân hàng, năm 1974, Đài Loan đã thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng. Nguyên tắc hoạt động của quỹ này là cùng chia sẻ rủi ro với các tổ chức tín dụng, dựa vào đây các tổ chức tín dụng ngày càng tin tưởng hơn vào việc tài trợ vốn vay đối với các DNNVV. Ngoài ra, Đài Loan còn áp dụng các biện pháp khác như giảm lãi suất đối với những khoản vay phục vụ mục đích mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất và nâng cao tính cạnh tranh, mặt khác còn mời các chuyên gia đến giúp các DNNVV tối ưu hóa cơ cấu vốn và tăng cường các điều kiện vay vốn.

1.3.2 Bài học kinh nghiệm rút ra cho Việt Nam

Từ việc phát triển DNNVV ở các nước, ta có thể thấy chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV là khác nhau ở mỗi nền kinh tế. Tùy theo tình hình kinh tế-xã hội mà các nền kinh tế sử dụng linh hoạt chính sách hỗ trợ để phát triển DNNVV một cách hiệu quả. Tuy vậy, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm thiết thực cho phát triển DNNVV Việt Nam như sau: Nhìn chung, mục tiêu hỗ trợ các DNNVV đều nhằm vào việc trợ giúp những bất lợi của khu vực này cùng với việc tạo điều kiện phát triển cho các DNNVV, giúp họ khai thác tốt hơn các tiềm năng kinh tế, đặc biệt là các tiềm năng trong nước.

Trước hết, hỗ trợ các doanh nghiệp phải có hiệu quả, nghĩa là phải để tự doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, nhà nước chỉ giữ vai trò hỗ trợ, giúp đỡ chứ không bao cấp. Đa số các quốc gia đều hỗ trợ thuế, vốn, tín dụng, công nghệ thông tin cho DNNVV với các hình thức chính là cấp tín dụng trực tiếp, cho vay với lãi suất thấp, bảo lãnh tín dụng, trợ cấp nghiên cứu và phát triển... Ngoài ra, trợ giúp marketing, phát triển thị trường cũng được rất nhiều nước áp dụng, đặc biệt là hỗ trợ về công nghệ và đào tạo bằng các hình thức như chuyển giao công nghệ với giá ưu đãi, hỗ trợ kỹ thuật của các viện nghiên cứu, trực tiếp tổ chức các trung tâm đào tạo...

Để phát triển khu vực DNNVV không chỉ cần có chương trình, chính sách hỗ trợ, có quan điểm, chiến lược đúng đắn mà còn cần đến sự hợp tác chặt chẽ giữa Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp, giữa các doanh nghiệp với nhau. Chính phủ phải tạo nên môi trường hợp tác kinh doanh thuận lợi. Điều này cho phép DNNVV hành động vừa độc lập, vừa kết hợp với nhau để nâng cao sức cạnh tranh trong khu vực cũng như trên thị trường quốc tế. Chính phủ phải có định hướng phát triển DNNVV rõ ràng, phù hợp với từng giai đoạn và phải khuyến khích, điều tiết hợp lý bằng hệ thống chính sách linh hoạt và phù hợp với yêu cầu của từng giai đoạn đó.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã đề cập tới những vấn đề mang tính chất khái quát, tổng quan đặc điểm, vai trò, những ưu thế và hạn chế của DNNVV, cho ta thấy phần nào thực tế những vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam sẽ gặp phải sau khi nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), cơ hội mở ra nhiều, song với những thử thách để tồn tại và phát triển càng nhiều hơn, liệu các doanh nghiệp ở các ngành nghề khác nhau có thể đối đầu được với những thử thách đó hay không. Với những lý luận tổng quan và kinh nghiệm thực tiễn từ các nước sẽ là nền tảng để tiếp tục nghiên cứu thực trạng và giải pháp cho việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam sau khi Việt Nam gia nhập WTO trong chương 2 và chương 3.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG VỀ CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

2.1 Thực trạng về sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa

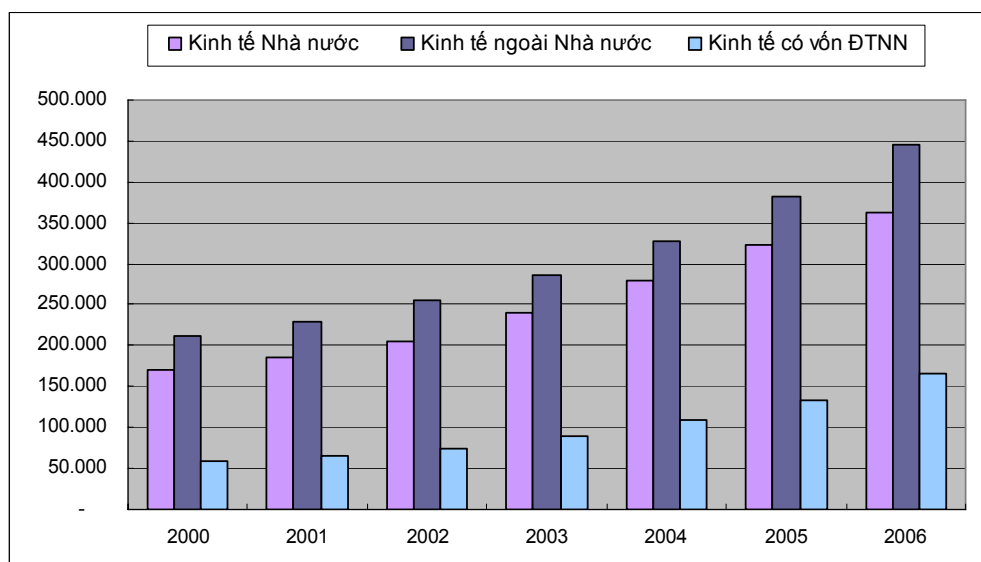
2.1.1 Những thành tựu đạt được

2.1.1.1 Đóng góp vào sự tăng trưởng, phát triển chung của nền kinh tế

* Đóng góp ngày càng lớn trong GDP

Năm 2000, GDP cả nước là 442 nghìn tỷ đồng thì khu vực kinh tế ngoài nhà nước đóng góp 213 nghìn tỷ đồng. Năm 2005, con số này đạt 839 nghìn tỷ đồng, với sự đóng góp của khu vực kinh tế ngoài nhà nước là 382 nghìn tỷ đồng; và năm 2006, con số này lần lượt là 973 nghìn tỷ đồng và 444 nghìn tỷ đồng.

Hình 2.1: GDP theo thành phần kinh tế giai đoạn 2000-2006



Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Một đặc điểm rõ nét là, tốc độ tăng trưởng của khu vực kinh tế ngoài nhà nước luôn gắn với tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế. Năm 1996, tốc độ tăng GDP toàn quốc là 9,3%, trong đó khu vực kinh tế ngoài nhà nước có tốc độ tăng trưởng xấp xỉ. Giai đoạn 1997-1999, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á đã làm tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm mạnh qua các năm. Đến năm 2000, nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 6,79%, khu vực kinh tế ngoài nhà nước là 5,04%. Năm 2004, tốc độ tăng GDP của nền kinh tế là 7,79% thì khu vực kinh tế ngoài nhà nước cũng tăng lên với tốc độ tăng là 6,95%, năm 2005, tỉ lệ này tương ứng là 8,43% và 8,19% và đến năm 2006, tốc độ tăng GDP của khu vực này đạt 8,24%. Điều này thể hiện sự lớn mạnh của khu vực kinh tế ngoài nhà nước, mà đa số là DNNVV, trong hầu hết các

lĩnh vực và đóng góp quan trọng vào GDP cả nước. Trong quá trình phát triển kinh tế ở Việt Nam, rõ ràng không thể thiếu vai trò của DNNVV.

Mức độ đóng góp của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh cũng tương đối ổn định qua các năm. Trong các lĩnh vực của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, sản xuất công nghiệp có mức đóng góp cao nhất. Năm 1996, giá trị sản xuất công nghiệp của khu vực này là 35.682 tỷ đồng thì năm 2002 đã tăng lên là 128.390 tỷ đồng. Năm 2003, 2004, 2005, con số này đạt tương ứng lần lượt là 171.198 tỷ đồng; 234.200 tỷ đồng; 308.800 tỷ đồng và năm 2006 đạt giá trị 432.200 tỷ đồng. Giá trị sản lượng công nghiệp của khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh tăng đều trong suốt thời kỳ 1995-2006. Cụ thể, so với năm trước, năm 1996 là 111,5%; năm 2000 là 119,2%; năm 2005 đã là 124,1% và năm 2006 là 125,2% (bảng 2.1).

Bảng 2.1: Giá trị sản xuất công nghiệp theo giá so sánh 1994 phân theo thành phần kinh tế

	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Tỷ đồng						
TỔNG SỐ	103.375	227.342	261.092	305.080	355.624	416.863	487.600
Kinh tế Nhà nước	51.991	93.434	105.119	117.637	131.655	143.070	154.200
Kinh tế ngoài Nhà nước	25.451	53.647	63.474	78.292	95.785	118.867	148.800
Khu vực có vốn ĐTNN	25.933	80.261	92.499	109.152	128.184	154.926	184.600
	Chỉ số phát triển (Năm trước=100) - %						
TỔNG SỐ	114,5	114,6	114,8	116,8	116,6	117,2	117
Kinh tế Nhà nước	113,6	112,7	112,5	111,9	111,9	108,7	107,8
Kinh tế ngoài Nhà nước	116,9	121,5	118,3	123,3	122,3	124,1	125,2
Khu vực có vốn ĐTNN		112,6	115,2	118	117,4	120,9	119,2

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

*** Huy động ngày càng nhiều nguồn vốn trong xã hội cho đầu tư phát triển**

Số lượng DN và hộ kinh doanh cá thể gia tăng phản ánh khả năng huy động vốn từ trong dân cư cho đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh của khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh là rất lớn. Tổng số vốn đầu tư phát triển 5 năm 2002-2006 theo giá thực tế đã đạt 1.425 nghìn tỷ đồng, gấp trên 2 lần tổng số vốn đầu tư phát triển huy động được trong kế hoạch 5 năm 1996-2000. Tính ra, vốn đầu tư phát triển bình quân mỗi năm trong 5 năm 2002-2006 đạt trên 280 nghìn tỷ đồng, bằng 239,5% mức bình quân mỗi năm trong kế hoạch 5 năm 1996-2000 (chỉ có 119 nghìn tỷ đồng).

Bảng 2.2: Tỷ lệ vốn đầu tư so với tổng sản phẩm trong nước 2002 - 2006

	Vốn đầu tư theo giá thực tế	Tổng sản phẩm trong nước theo giá thực tế	Tỷ lệ vốn đầu tư so với tổng sản phẩm trong nước (%)
Tổng số 5 năm 2002 - 2006	1 472 353	3 676 170	40,05
2002	200 145	535 762	37,36
2003	239 246	613 443	39,00
2004	290 927	715 307	40,67
2005	343 135	837 858	40,95
2006	398 900	973 800	40,96

Nguồn: Báo cáo tình hình kinh tế-xã hội từ năm 2001-2006

Trong đó đã có gần 14 vạn doanh nghiệp dân doanh đăng ký thành lập với tổng vốn đăng ký lên tới 294 nghìn tỷ đồng. Nhờ vậy số vốn của khu vực này chiếm trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội đã tăng từ 25,3% năm 2002 lên 31,1% năm 2003; 37,7% năm 2004; 38% năm 2005 và năm 2006 là 37,7%. Vốn đầu tư thực hiện của khu vực kinh tế tư nhân trong nước đã lớn hơn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Hơn nữa, khác với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vốn chỉ đầu tư vào các vị trí thuận lợi tập trung ở một số ít tỉnh, thành phố, thì đầu tư của các doanh nghiệp khu vực DNNVV được thực hiện ở tất cả các vùng, các tỉnh, thành phố với nhiều điều kiện khác nhau.

*** Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu**

Hiện nay, đa số các DN lớn thường tập trung ở các thành phố lớn hay các khu công nghiệp. Trong khi đó, DNNVV có thể tồn tại khắp nơi kể cả vùng sâu, vùng xa để tận dụng những lợi thế về không gian và nguồn lực tại chỗ đã làm giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp và tăng tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ. Như vậy, sự tham gia của DNNVV đã góp phần làm chuyển dịch cơ cấu của toàn bộ nền kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp, tăng tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ. Cụ thể, nếu năm 1990, tỷ trọng thương mại dịch vụ trong cơ cấu kinh tế nước ta là 38,6% thì năm 1995 đã là 44,1%, và là 52,8% vào năm 2006.³

Trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, với chính sách mở rộng và khuyến khích thương mại quốc tế, tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu, DNNVV đã năng động đầu tư vào các ngành nghề có nhiều lợi thế, chủ động tìm kiếm và khai thác thị trường quốc tế, qua đó góp phần tích cực tăng kim ngạch xuất khẩu, thu ngoại tệ cho đất nước, nhất là các DN kinh doanh mặt hàng thủ công mỹ nghệ, chế biến nông sản, thủy sản. Theo số liệu của Bộ Thương mại, khu vực DNNVV hiện đóng góp hơn 29% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước và tính đến 31/12/2006, số lượng

³ Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

DNNVV tham gia kinh doanh xuất khẩu chiếm 80,6%, nhập khẩu chiếm 84,2% tổng số DN tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu trên cả nước. Điều đáng ghi nhận là các DNNVV đã vươn lên dẫn đầu về xuất khẩu hải sản, hạt điều và những mặt hàng truyền thống như gốm sứ, thủ công mỹ nghệ... Như vậy, với xu thế phát triển như hiện nay, khu vực DNNVV sẽ là nguồn thu ngoại tệ tích cực cho đất nước trong tương lai.

*** Tạo nguồn bổ sung cho ngân sách Nhà nước**

Giai đoạn 1990-1998, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đóng góp khoảng 1/6 nguồn thu ngân sách nhà nước. Giai đoạn từ năm 2000, do doanh thu từ sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngoài nhà nước ngày càng tăng làm cho tỉ trọng doanh thu từ sản xuất kinh doanh của các DN ngoài Nhà nước trong tổng doanh thu của toàn bộ nền kinh tế ngày càng lớn, từ 29,02% năm 2001 lên 30,35% năm 2002; năm 2005 là 39,44% và năm 2006 là 42,4% (xem phụ lục 5). Điều này đã tạo ra khả năng đóng góp của khu vực kinh tế này vào ngân sách nhà nước. Nếu năm 2000, thu thuế từ khu vực này là 6.047,8 tỷ đồng thì năm 2001 con số này là 7.405,1 tỷ đồng; năm 2002 là 11.859,5 tỷ đồng. Năm 2003, số thu từ khu vực DN ngoài quốc doanh chiếm khoảng 15% tổng số thu ngân sách, tăng 29,5% so với cùng kỳ năm trước; năm 2005 là 14.750 tỷ, chiếm khoảng 7,5% tổng thu ngân sách và năm 2006 là 17.985 tỷ đồng.⁴

Ngoài ra, sự lớn mạnh của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đã góp phần làm tăng hiệu quả của công tác thu thuế. Trước kia, khi nền kinh tế chỉ tồn tại các xí nghiệp quốc doanh, hiệu quả của công tác thu thuế thấp, do nhà nước đã bao cấp toàn bộ đầu vào và đầu ra cho các xí nghiệp này. Khi chuyển sang cơ chế thị trường, các DNNVV đã phát triển mạnh trong nhiều lĩnh vực. Thêm vào đó, nhà nước không còn bao cấp cho các DNNN và các DN này phải bình đẳng với các DN thuộc các thành phần kinh tế khác. Vì vậy, hiệu quả của công tác thu thuế được nâng lên đáng kể.

2.1.1.2 Đóng góp đối với phát triển xã hội

*** Tạo thêm nhiều việc làm cho người lao động**

Ở nước ta, hàng năm có thêm khoảng 1,2 đến 1,5 triệu người đến tuổi lao động; Ngoài ra, số lao động nông nghiệp có nhu cầu chuyển sang làm việc trong các ngành phi nông nghiệp cũng tăng đáng kể. Yêu cầu mỗi năm phải tạo thêm hàng triệu việc làm đang là một áp lực xã hội lớn đối với nhà nước và các cấp chính quyền địa phương. Việc tạo thêm công ăn việc làm rõ ràng không chỉ giải quyết vấn đề xã hội, mà là giải quyết vấn đề cơ bản của phát triển kinh tế hiện nay của nước ta. Trên lĩnh vực này, đóng góp của DNNVV là không thể phủ nhận được. Sự tăng lên nhanh chóng số lượng DNNVV trên khắp các lĩnh vực đã tạo khả năng thu hút một lượng lớn lao động trong xã hội. Các hộ kinh doanh cá thể, các doanh nghiệp mới thành lập và sự mở rộng quy mô, cũng như địa bàn kinh doanh của các doanh nghiệp hiện có đã, đang và sẽ thực sự là nguồn cung to lớn về chỗ làm việc mới cho xã hội.

⁴ Theo báo cáo của Bộ Tài chính năm 2006

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê 2006, DNNVV tạo ra khoảng 49% việc làm phi nông nghiệp ở nông thôn, khoảng 40-45% lực lượng lao động cả nước. Trong đó, riêng khu vực DN, không tính các hộ kinh doanh cá thể, mỗi năm thu hút trên dưới 45 vạn lao động với mức thu nhập bình quân 1,35 triệu đồng/tháng. Ngoài ra, khu vực hộ kinh doanh cá thể mỗi năm tăng thêm từ 12-15 vạn cơ sở, thu hút gần 40 vạn lao động với mức thu nhập bình quân từ 600-800 nghìn đồng/tháng. Tiềm năng to lớn này có ý nghĩa quan trọng trong vấn đề giải quyết việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp và ổn định xã hội hiện nay.

*** Tham gia vào công tác phúc lợi xã hội**

Ngoài đóng góp trực tiếp vào ngân sách, một phần không nhỏ các doanh nghiệp, hiệp hội DN còn tích cực tham gia và có đóng góp đáng kể vào xây dựng các công trình văn hóa, trường học, đường giao thông, nhà tình nghĩa và những đóng góp phúc lợi xã hội khác ở tất cả các địa phương trong cả nước. Một số DN trực tiếp xây dựng nhà tình nghĩa tặng gia đình chính sách, gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, trường học hoặc cấp học bổng cho sinh viên nghèo,...

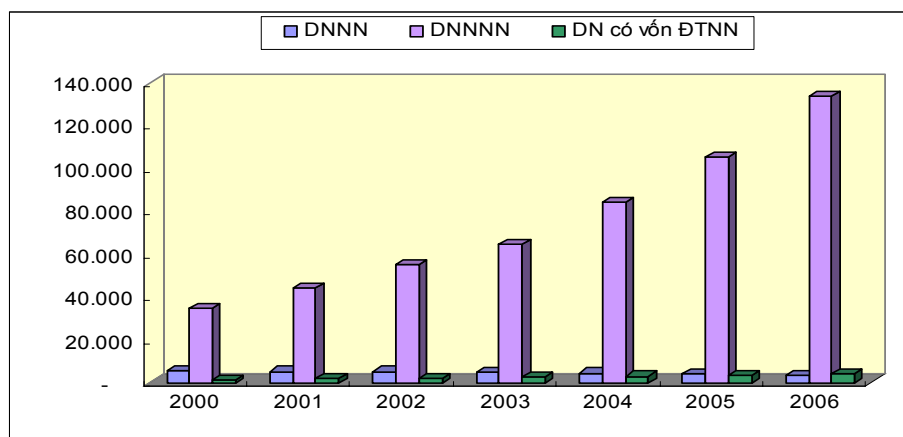
2.1.2 Những tồn tại, hạn chế

Bên cạnh những chuyển biến có ý nghĩa tích cực, khu vực DNNVV vẫn còn những hạn chế trên một số mặt:

2.1.2.1 Những hạn chế liên quan đến sự tồn tại và phát triển của DNNVV

*** Phát triển nhanh về số lượng, chất lượng chưa được đánh giá đúng mức**

Chính sách Đổi mới được Đảng và Chính phủ Việt Nam khởi đầu từ năm 1986 trên thực tế đã tạo ra một khung khổ chính sách kinh tế vĩ mô, khuyến khích sự phát triển của các thành phần kinh tế khác nhau đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân. Số lượng DN đăng ký chính thức tăng từ 567 (năm 1986), 959 (năm 1991), lên 6.311 (năm 1995). Năm 1999, Việt nam có khoảng 35 ngàn DN. Tiếp đến, Luật Doanh nghiệp ra đời và có hiệu lực ngày 1/1/2000 theo hướng đơn giản hóa các thủ tục đăng ký, thành lập đã mở ra cơ hội kinh doanh cho mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước. Số lượng DN trong giai đoạn từ 2000 đến nay tăng rất nhanh. Theo báo cáo của Bộ KH&ĐT thì từ năm 2000-2005 đã có 160.725 DN mới đăng ký kinh doanh, gấp 3,3 lần trong giai đoạn 1991-1999. Số lượng DN đăng ký trung bình hàng năm cao gấp 6 lần giai đoạn trước đó. Riêng trong năm 2006, toàn quốc có 46.663 DN tiến hành thủ tục đăng ký kinh doanh tại 64 Phòng đăng ký kinh doanh cấp tỉnh, với số vốn đăng ký là 148.065 tỷ đồng, đạt 125,3% về số lượng và 480,4% về vốn đăng ký so với năm 2005. Ngoài ra còn có khoảng 2 triệu hộ kinh doanh cá thể và hàng chục ngàn chi nhánh và văn phòng đại diện được thành lập.

Hình 2.2: Số DN đang hoạt động tại thời điểm 31/12/2006 phân theo loại hình DN

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Số lượng doanh nghiệp thực tế đang hoạt động cũng tăng lên nhanh chóng. Tính đến 31/12/2006 số doanh nghiệp thực tế đang hoạt động của cả nước là 140.501 doanh nghiệp, tăng 24,39% so với 31/12/2005 và gấp 3,3 lần so với năm 2000. Bình quân năm của thời kỳ 2001-2006, số doanh nghiệp thực tế hoạt động tăng 28,6% (14.803 doanh nghiệp). Do thực hiện đổi mới, sắp xếp lại, nên số doanh nghiệp Nhà nước đã liên tục giảm từ 5.759 doanh nghiệp vào năm 2000, xuống còn 3.633 doanh nghiệp năm 2006, tức giảm 37% (tương đương 2.126 DN). Trong khi đó, các doanh nghiệp ngoài Nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lại liên tục tăng. Năm 2006 khu vực doanh nghiệp ngoài Nhà nước có 132.537 doanh nghiệp, chiếm 94,33% tổng số doanh nghiệp, gấp trên 3 lần so với năm 2000. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tuy số lượng không tăng mạnh, nhưng cũng tăng dần qua các năm: từ 1.525 doanh nghiệp năm 2000 lên 4.331 doanh nghiệp vào năm 2006. So với năm 2000, thì số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài năm 2006 gấp 2,8 lần, trong đó doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài gấp 3,3 lần (hình 2.2).

Tuy số doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đăng ký mới khá nhiều, nhưng số doanh nghiệp thực tế đang hoạt động sản xuất kinh doanh chưa nhiều. Số doanh nghiệp đang hoạt động tính đến thời điểm cuối năm 2005 là 112.952 và đến thời điểm cuối năm 2006 là 140.501 doanh nghiệp, tức là chỉ khoảng 60% so với số doanh nghiệp đã đăng ký.

Trong một nền kinh tế thị trường tự do cạnh tranh, việc dùng kinh doanh cũng như việc đăng ký kinh doanh cũng là hiện tượng bình thường của quá trình phát triển khi mà các doanh nghiệp phản ứng với những thay đổi liên tục của môi trường bên ngoài, ví dụ như cơ hội thị trường mới, các khó khăn mới xuất hiện v.v. Vì vậy, hiện tượng số lượng doanh nghiệp còn hoạt động ít hơn số lượng doanh nghiệp đã đăng ký thành lập là một điều dễ hiểu và ở một mức độ nào đó phản ánh sự năng động của khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh mà đa số là DNNVV. Ở các nước phát triển thuộc tổ chức OECD⁵, tỷ

⁵ Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế

lệ doanh nghiệp còn hoạt động sau 2 năm vào khoảng 60-70% và sau 7 năm thì chỉ còn là 40-50%. Tuy nhiên, hệ thống đăng ký doanh nghiệp hiện nay của Việt Nam chưa cung cấp được thông tin đầy đủ về những doanh nghiệp đã dừng hoạt động hay thay đổi và lý do thay đổi. Nguyên nhân của sự chênh lệch giữa số liệu của cơ quan phụ trách đăng ký doanh nghiệp và Tổng cục Thống kê có thể là do: (i) doanh nghiệp giải thể và ngừng hoạt động không được ghi nhận trong hệ thống đăng ký doanh nghiệp; (ii) nhiều doanh nghiệp đăng ký thành lập không phải là doanh nghiệp thành lập mới mà là chi nhánh hoặc công ty con của một doanh nghiệp khác và (iii) một số doanh nghiệp có thể đăng ký nhằm phục vụ những mục đích cá nhân hay mục đích đặc biệt của riêng doanh nghiệp (ví dụ như được mua hóa đơn VAT)...

*** Doanh nghiệp phát triển còn mang tính tự phát, chưa có quy hoạch định hướng phát triển rõ ràng**

Số liệu thống kê cho thấy, trong số 135.508 DNNVV đang hoạt động trong năm 2006 được phân bố ở khắp 12 ngành nghề chính, nhưng mức độ phân bố ở mỗi ngành nghề rất khác nhau. Doanh nghiệp phân bố tập trung ở 4 ngành nghề là thương nghiệp với 58.728 doanh nghiệp, chiếm 43,34%; tiếp đến là ngành công nghiệp chế biến với 26.300 doanh nghiệp, chiếm 19,41%; xây dựng với 17.806 doanh nghiệp, chiếm 13,14%; kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn với 10.084 doanh nghiệp, chiếm 7,44%; 8 ngành nghề còn lại chỉ có 22.590 doanh nghiệp, chiếm 16,67% (bảng 2.3).

Bảng 2.3: Số lượng và tỷ trọng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo ngành năm 2006

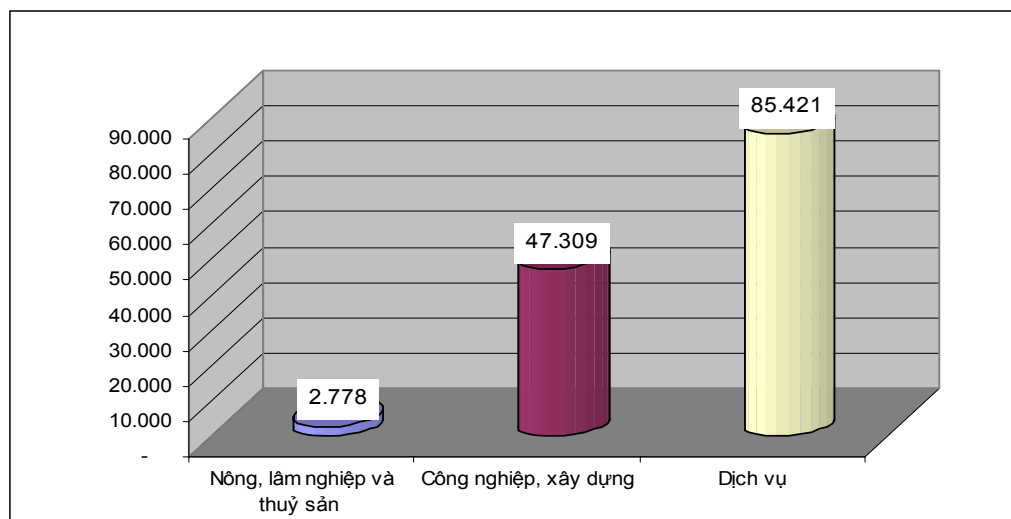
Ngành	Doanh nghiệp nhỏ và vừa			
	Tổng số DN	Số DNNVV	% tổng số DN	% tổng số DNNVV
Tổng số	140.501	135.508	96,45	100,00
Nông, lâm và thủy sản	2.961	2.778	93,82	2,05
Công nghiệp khai thác	1.481	1.394	94,13	1,03
Công nghiệp chế biến	29.266	26.300	89,87	19,41
Sản xuất, phân phối điện	1.837	1.809	98,48	1,33
Xây dựng	18.776	17.806	94,83	13,14
Thương nghiệp	59.022	58.728	99,50	43,34
Khách sạn, nhà hàng	6.131	6.069	98,99	4,48
Vận tải, thông tin liên lạc	7.959	7.742	97,27	5,71
Tài chính, tín dụng	1.428	1.409	98,67	1,04
Hoạt động khoa học và công nghệ	16	14	87,50	0,01
Kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	10.175	10.084	99,11	7,44
Các ngành dịch vụ khác	1.449	1.375	94,89	1,01

Nguồn: Tính toán theo số liệu của Tổng cục Thống kê 2006

Điều này cho thấy mức độ đầu tư tập trung của các DN vào các ngành đòi hỏi ít vốn, sử dụng nhiều lao động giản đơn, thu hồi vốn nhanh và nhiều lãi. Ngược lại, có quá ít doanh nghiệp tham gia vào một số ngành công nghiệp kỹ thuật cao, ngành có khả năng

tạo ra nhiều giá trị gia tăng như ngành khoa học và công nghệ, ngành công nghiệp khai thác, sản xuất, phân phối điện,...Số doanh nghiệp tham gia vào các ngành này chỉ ở mức trên dưới 1% trong tổng số doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Hình 2.3: Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa phân bố theo ngành năm 2006



Nguồn: Tính toán theo số liệu của Tổng cục Thống kê 2006

Nếu xét theo khu vực kinh tế thì khu vực dịch vụ tập trung nhiều doanh nghiệp nhất, chiếm 63,04%; tiếp đến là khu vực công nghiệp và xây dựng, chiếm 34,91%; một số ít doanh nghiệp hoạt động ở khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản, chiếm 2,05%. Tuy là một nước có nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp nhưng chỉ có một số rất ít doanh nghiệp hoạt động ở khu vực này. Nếu tính cả số doanh nghiệp hoạt động trong ngành chế biến nông, lâm, thủy sản cũng chỉ chiếm hơn 10% số doanh nghiệp.

Bảng 2.4: Số doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2006 phân theo vùng

Vùng	Số doanh nghiệp nhỏ và vừa	Tỉ lệ
Đồng bằng sông Hồng	37.182	27,44%
Đông Bắc Bộ	9.147	6,75%
Tây Bắc Bộ	1.545	1,14%
Bắc Bắc Bộ	7.941	5,86%
Duyên hải Nam Trung Bộ	9.242	6,82%
Tây Nguyên	4.255	3,14%
Đông Nam Bộ	47.360	34,95%
Đồng bằng sông Cửu Long	18.836	13,90%

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Không những các doanh nghiệp phân bố không đều giữa các ngành, các khu vực kinh tế mà còn giữa các vùng cũng có sự khác biệt rõ rệt, cụ thể Đông Nam Bộ là vùng có số doanh nghiệp tập trung nhiều nhất, chiếm 34,95%, tiếp đến là vùng Đồng bằng sông Hồng chiếm 27,44%; vùng Đồng bằng sông Cửu Long chiếm 13,9%; và vùng có ít doanh nghiệp nhất là Tây bắc bộ, chỉ chiếm 1,14%. Như vậy, có một khoảng cách rất lớn về số lượng doanh nghiệp giữa các vùng và sự phân bố quá bất hợp lý.

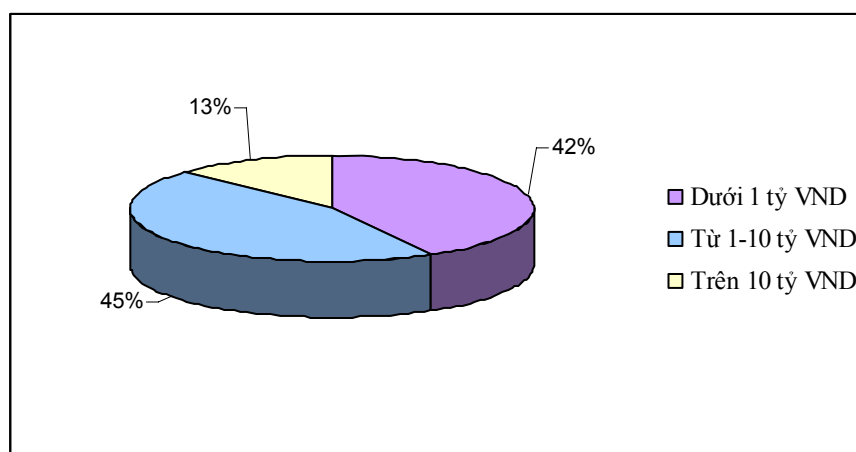
Như vậy, một đặc điểm chung hiện nay là hầu hết các DNNVV thường tập trung ở những đô thị lớn, ven đô và những nơi có hạ tầng kinh tế phát triển. Ở những vùng nông thôn hoặc những vùng sâu, vùng xa, mặc dù có chi phí thuê đất đai và lao động rẻ hơn (trừ những làng nghề truyền thống) nhưng các DN không muốn đầu tư. Đây là nguyên nhân chính dẫn tới sự di chuyển lao động từ nông thôn ra thành thị gây ra những vấn đề bức xúc về mặt xã hội.

Tất cả những điều trên cho thấy rằng Nhà nước và các cơ quan quản lý chưa có những biện pháp và những chính sách định hướng đầu tư hợp lý và đúng mức, nên chưa khuyến khích và điều tiết được sự đầu tư của DN. Thực trạng trên dẫn đến số DNNVV được thành lập từ năm 2000 trở lại đây được phân bố ở cả 64 tỉnh, thành phố nhưng chưa có định hướng rõ ràng, phát triển dàn trải, thiếu quy hoạch, quy mô nhỏ, mang nặng tính tự phát và theo phong trào... nên dẫn đến hiện tượng thiếu ổn định, không bền vững, năng lực cạnh tranh kém. Theo số liệu điều tra của Tổng cục Thống kê thì đến năm 2006 số DN thực hoạt động chỉ chiếm khoảng 60% so với số đăng ký; trong đó, sáp nhập, chuyển đổi, giải thể chiếm 25%; không xác minh được chiếm gần 10%; số đăng ký nhưng sau 2 năm không triển khai hoạt động chiếm 5%.

2.1.2.2 Những hạn chế liên quan đến khả năng cạnh tranh của DNNVV

*** Thiếu vốn và khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tài chính**

Trong kinh doanh, vốn là yếu tố không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào và là công cụ để biến các ý tưởng, dự án sản xuất kinh doanh thành hiện thực. Trong bối cảnh hội nhập, vốn là nhân tố quyết định tới việc tăng năng lực cạnh tranh, là yếu tố sống còn của doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, một thực trạng đáng quan tâm là đa phần các DN Việt Nam hiện nay có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ và luôn trong tình trạng thiếu vốn, "khát vốn" cho mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, đầu tư cải tiến máy móc, trang thiết bị mới.

Hình 2.4: Cơ cấu doanh nghiệp năm 2006 phân theo quy mô vốn

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Qua hình trên cho thấy, số vốn của các DN còn rất thấp: trong số 140.501 DN thực tế hoạt động tại thời điểm 13/12/2006 thì có đến 87% DN có mức vốn dưới 10 tỷ đồng, trong đó khoảng một nửa là dưới 1 tỷ đồng. Điều này càng thấy rõ doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là DNNVV.

Bảng 2.5: Nguồn vốn của các doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp

	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Tỷ đồng</i>					
TỔNG SỐ	1.352.076	1.567.179	1.966.165	2.435.048	3.049.072
DNNN	858.560	932.942	1.128.483	1.338.255	1.587.021
DNNQD	202.396	289.625	422.892	607.271	880.352
DN ĐTNN	291.120	344.611	414.789	489.521	581.699
<i>Cơ cấu (%)</i>					
TỔNG SỐ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
DNNN	63,50	59,53	57,39	54,96	52,05
DNNQD	14,97	18,48	21,51	24,94	28,87
DN ĐTNN	21,53	21,99	21,10	20,10	19,08

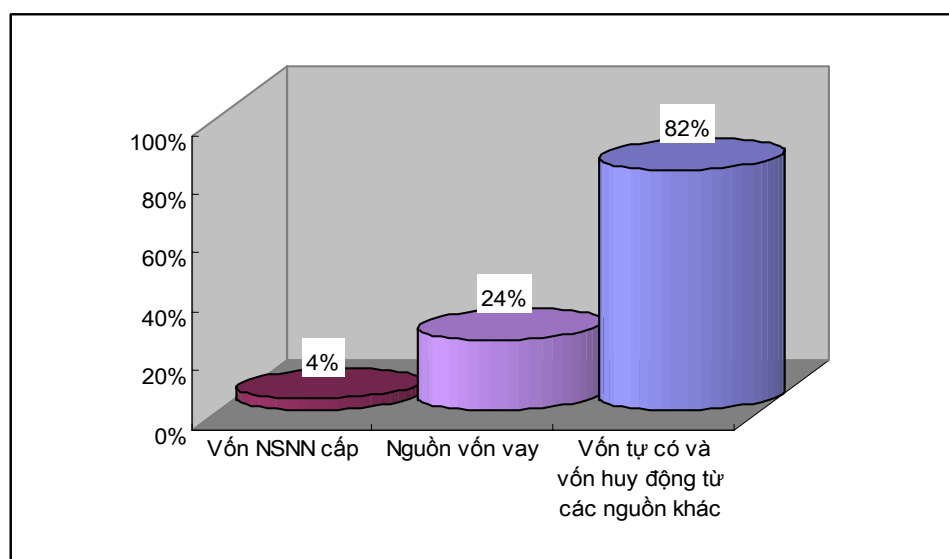
Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006

Tổng nguồn vốn của các DN tại thời điểm 31/12/2006 là 3.049 nghìn tỷ đồng; trong đó DNNN có 1.587 nghìn tỷ đồng, chiếm 52,05% tổng số, thấp hơn tỷ trọng 63,5% của năm 2002, bình quân 1 DN đạt 437 tỷ đồng; DN ngoài quốc doanh có vốn 880,3 nghìn tỷ đồng, chiếm 28,87% tổng số, cao hơn tỷ trọng 15% của năm 2002, với mức bình quân 1 DN chỉ có 7 tỷ đồng tiền vốn. DN có vốn ĐTNN có tổng số vốn là 581,7 tỷ

đồng, chiếm 19,1% tổng số, với mức bình quân 1 DN đạt 134 tỷ đồng. Như vậy bình quân 1 DN ngoài quốc doanh chỉ bằng 1,6% mức vốn của DNNN và bằng 5,2% mức của DN có vốn ĐTNN. Điều đó giải thích tại sao các DNNVV thường đầu tư tập trung vào lĩnh vực thương mại, dịch vụ, những ngành nghề đòi hỏi ít vốn, thời gian thu hồi vốn nhanh, thu lãi ngay chứ chưa đủ sức đầu tư vào những ngành nghề lĩnh vực quan trọng đòi hỏi nhiều vốn, công nghệ tiên tiến.

Như vậy có thể thấy đại đa số các DN đang hoạt động trong tình trạng không đủ vốn cần thiết, đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế. Vốn thấp là một hạn chế của DNNVV trong nhiều lĩnh vực nhưng họ khó có thể khắc phục được hạn chế này. Các DNNVV thường phải vay vốn chủ yếu của các tổ chức phi tài chính, các thân nhân và bạn bè, chỉ có một số ít là vay tín dụng từ Ngân hàng và từ sự hỗ trợ của Nhà nước. Thật vậy, theo số liệu khảo sát 100 DN, nguồn vốn tự có và vốn huy động từ các nguồn khác chiếm đến 82% trong tổng vốn đầu tư phát triển của DN, vốn vay tín dụng chỉ chiếm 24% và vốn từ ngân sách là 4%.

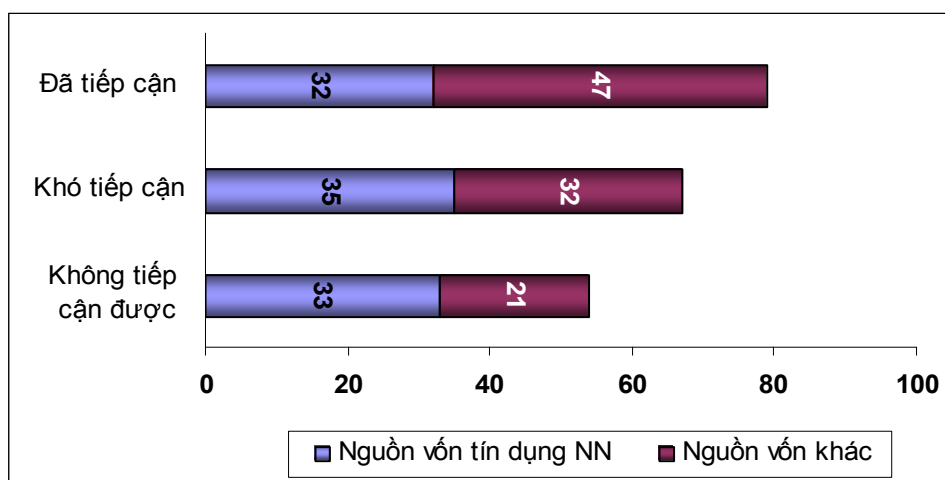
Hình 2.5: Cơ cấu vốn đầu tư phát triển của DNNVV qua 100 DN khảo sát (%)



Về khả năng tiếp cận vốn Ngân hàng, trong thời gian qua, nhiều ngân hàng cho biết đã tập trung đầu tư cho các DNNVV vì đối tượng này làm ăn hiệu quả, phù hợp với yêu cầu phát triển và phù hợp với khả năng nguồn vốn của ngân hàng. Theo số liệu của Ngân hàng NN&PTNN Việt Nam, tổng dư nợ cho vay DNNVV tăng qua từng năm. Năm 2001, dư nợ cho vay khối này đạt 2,303 tỷ đồng (chiếm 3,83% tổng dư nợ), thì đến năm 2005 đã đạt 49,088 tỷ đồng (chiếm 35,56%) và đến 30/9/2006, dư nợ cho vay DNNVV đạt trên 64 tỷ đồng (chiếm khoảng 37% tổng dư nợ). Bên cạnh đó còn có 4.000 tỷ đồng dư nợ cho thuê tài chính với trên 22.000 khách hàng là DNNVV. Quy mô vốn dành cho DNNVV của Vietcombank cũng đã tăng từ 500 tỷ đồng lên 3.000 tỷ đồng. Ngân hàng Công thương Việt Nam (ICB) cũng vào cuộc bằng việc thực hiện 7 chương trình tín dụng với nguồn vốn có lãi suất thấp, thời hạn dài từ các tổ chức quốc tế cho

DNNVV như: Chương trình tín dụng Việt Đức (DEG) với vốn tín dụng ban đầu là 37,5 triệu DM (ICB đã cho vay được gần 7.000 dự án với hơn 1.000 tỷ đồng, dự nợ hiện tại 325 tỷ đồng); Chương trình JBIC - Nhật Bản với hạn mức cho vay 165 tỷ đồng; Chương trình SMEDF-EU với tổng nguồn vốn tài trợ 130 tỷ đồng, bắt đầu thực hiện từ tháng 12/2005 (đến 30/6/2007 đã giải ngân được 63 tỷ đồng). Thế nhưng, thực tế là các DNNVV vẫn khó tiếp cận được với các nguồn vốn ngân hàng. Qua khảo sát 100 DN cho thấy chỉ có 32% DN có khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng nhà nước, 35% khó tiếp cận và 33% không tiếp cận được. Riêng đối với nguồn vốn khác thì tỷ lệ thành công vẫn chưa đạt con số 50% (hình 2.6).

Hình 2.6: Khả năng tiếp cận nguồn vốn qua 100 DN khảo sát



Trong khi các DNNVV gặp rất nhiều khó khăn về vốn, thì lượng vốn tồn đọng còn nhiều trong các nguồn và việc huy động vốn trong dân vào đầu tư sản xuất, kinh doanh chưa được cải thiện. Hơn nữa, các doanh nghiệp Nhà nước được ưu đãi hơn về vốn trước hết là được cấp vốn ban đầu từ ngân sách, cấp đất xây dựng cơ sở sản xuất, kinh doanh... còn các doanh nghiệp ngoài Nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chủ yếu dựa vào vốn tự có của cá nhân. Với khả năng tiếp cận nguồn vốn hạn chế, các doanh nghiệp có tình trạng phổ biến là chiếm dụng vốn lẫn nhau, làm lây nhiễm rủi ro giữa các doanh nghiệp.

*** Doanh nghiệp gặp khó khăn về mặt bằng sản xuất kinh doanh**

Hàng năm, một số lượng lớn doanh nghiệp mới ra đời làm gia tăng nhu cầu đối với đất cho mục đích công nghiệp và thương mại để xây dựng nhà xưởng, văn phòng, các điểm bán lẻ v.v... Tuy nhiên, việc tiếp cận đất với giá cả minh bạch, thủ tục đơn giản là tương đối khó khăn đối với khối DNNVV hiện nay.

Theo nhiều cuộc thăm dò DN trong nước, sự khan hiếm đất dành cho kinh doanh cũng như tác động của sự thiếu hụt này lên giá cả được coi là hai cản trở đối với sự tăng trưởng của DN. Nhiều DN mong muốn được giao đất hoặc thuê đất từ Nhà nước (thông qua chính quyền các tỉnh) để đảm bảo mảnh đất mình được sử dụng đã "nằm trong quy hoạch", không bị đòi lại trước thời hạn và có thể yên tâm đầu tư xây

dựng nhà xưởng. Tuy nhiên vì nhiều lí do khác nhau, quỹ đất công rất hạn chế và kênh giao đất hay thuê đất trực tiếp từ chính quyền tỉnh hầu như chỉ dành cho các DN quy mô lớn (đa phần là các dự án đầu tư nước ngoài có nhu cầu lớn về diện tích đất), các DN tư nhân không tận dụng được kênh này. Khảo sát của IFC/FIAS⁶ về kinh nghiệm tiếp cận đất đai của DNNVV cho thấy cứ 4 DN thì chỉ có 1 DN được giao đất hay thuê đất trực tiếp từ Nhà nước và 75% số DN đang trong thời kỳ tăng trưởng thừa nhận rào cản lớn nhất đối với sự phát triển của họ là việc thiếu đất.

Một mối lo ngại nữa đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nhỏ có cơ sở sản xuất kinh doanh nằm ngoài các khu công nghiệp, là sự thay đổi đến chóng mặt và trong nhiều trường hợp không thể đoán trước được của công tác quy hoạch sử dụng đất - hậu quả là họ có thể bị mất quyền sử dụng đất do quy hoạch thay đổi và đất của họ thuộc diện bị Nhà nước thu hồi. Những DN không đủ khả năng vào các khu công nghiệp hay đứng ra mua lại những mảnh đất lớn của các hộ gia đình thì giải pháp duy nhất là đi thuê lại của tư nhân hay thuê chui lại của các DNNN. Tuy nhiên, thuê của tư nhân hầu như là ngắn hạn và do đó không khuyến khích các nhà đầu tư bỏ tiền xây dựng hay cải tiến nhà xưởng. Thuê chui lại đất của DNNN cũng rất rủi ro do chưa có khung pháp lý điều chỉnh việc cho thuê lại này.

Để giải quyết khó khăn về mặt bằng sản xuất cho các DNNVV, Chính phủ đã cho thành lập các cụm công nghiệp, khu công nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, ở một số tỉnh và thành phố có số lượng lớn các DNNVV, quỹ đất hạn chế nên hiện nay vẫn thiếu mặt bằng sản xuất do tình trạng quá tải của các khu, cụm công nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời các DN này cũng không đủ khả năng để đầu tư vào các khu công nghiệp lớn. Tại các địa phương có tốc độ phát triển công nghiệp cao như Hà Nội, Vĩnh Phúc, Đồng Nai,... đang cho xây dựng thêm các khu, cụm công nghiệp nhưng tốc độ xây dựng và đưa vào sử dụng còn chậm, chỉ đáp ứng được khoảng hơn 10% DNNVV có nhu cầu về mặt bằng sản xuất.

Bên cạnh đó, tuy Chính phủ có quy định về việc các địa phương phải lập và công khai quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, nhưng hiện nay các thông tin này không được phổ biến rộng rãi và một số đối tượng đã sử dụng các thông tin này cho mục đích đầu cơ đất, làm cho giá cả thị trường đất tăng cao. Chỉ số minh bạch của thị trường bất động sản toàn cầu (The Real Estate Transparency Index 2006), do tập đoàn Jones Lang LaSalle thực hiện, xếp Việt Nam là 1 trong 3 nước (Việt Nam, Venezuela và Ai Cập) đứng cuối danh sách do thiếu minh bạch về thông tin thị trường cũng như bảo hộ các quyền liên quan đến bất động sản. Hơn một nửa số DN trong khảo sát PCI 2006⁷ cũng khẳng định họ chủ yếu dựa vào nguồn thông tin của nhân viên trong công ty và quan hệ cá nhân để tìm đất xây dựng nhà xưởng, chưa có cơ chế hỗ trợ (dịch vụ) giúp DN tìm đất sản xuất.

⁶ Thuộc Chương trình Phát triển kinh tế tư nhân của MPDF

⁷ Khảo sát để xây dựng Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2006, Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCCI) và Phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

Ngoài ra, thủ tục hành chính liên quan đến đất còn phức tạp cũng là nguyên nhân gây khó khăn trong việc tiếp cận đất đai của các DNNVV. Một khảo sát DN của Tổ chức Hợp tác Kỹ thuật Đức (GTZ) khẳng định quá trình tìm mặt bằng sản xuất là phức tạp nhất trong các loại thủ tục hành chính để thành lập DN, thủ tục kéo dài nhất và cũng tốn kém không ít. Thông thường để được Nhà nước giao đất, DN phải trải qua 7 thủ tục với thời gian trung bình mất khoảng 230 ngày và qua rất nhiều cơ quan liên quan.⁸ Các DNNVV trong khảo sát của IFC/FIAS cũng khẳng định trong khi có được đất trên thị trường thứ cấp chỉ mất chưa đến 7 ngày thì thủ tục đăng ký giao dịch và xin cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng (GCNQSD) đất rất phức tạp và tốn nhiều thời gian. Gần đây các trung tâm đăng ký đất được thành lập ở hầu hết các tỉnh thành đã góp phần giảm bớt thủ tục rườm rà nhưng vẫn chưa rút ngắn đáng kể thời gian cấp GCNQSD đất và các giao dịch liên quan đến đất. Mức độ không hài lòng của DN trong khảo sát IFC/FIAS đối với riêng quá trình cấp GCNQSD đất cũng khá cao, trong đó phần lớn DN phàn nàn về thời gian xử lý của cơ quan chính quyền là quá dài. Chỉ khoảng 50% DN khẳng định thời gian cấp GCNQSD đất dưới một tháng. Điều này là hoàn toàn trái với quy định về thời gian trong luật định và các văn bản thi hành.

Đất đai là vấn đề lớn và khó giải quyết đối với các cấp chính quyền, doanh nghiệp và toàn xã hội, và là một trong những cản trở lớn nhất đối với đầu tư sản xuất kinh doanh. Đất đai là nguồn tài nguyên quan trọng nhất có thể sử dụng làm tài sản thế chấp để tiếp cận nguồn tín dụng chính thức từ các ngân hàng. Do không có khả năng tiếp cận đất đai với chi phí và thủ tục hợp lý, quyền sử dụng và chuyển giao quyền sử dụng đất không được đảm bảo, các DNNVV sẽ không thể tiếp cận nguồn tài chính cần thiết cho tăng trưởng và nâng cao tính cạnh tranh.

* Năng lực công nghệ thấp

Công nghệ có một vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Những quốc gia phát triển kinh tế thành công thường là các trung tâm sáng tạo, đổi mới hoặc là nơi tạo điều kiện thuận lợi cho sáng tạo, đổi mới chuyển giao và phổ biến công nghệ. Kết quả sáng tạo khoa học công nghệ được chính thức công bố ở Việt Nam còn rất thấp. Số lượng các bằng phát minh sáng chế trên một người dân chỉ bằng 1/11 so với Trung Quốc và Thái Lan, 1/18 so với Singapore.⁹ Ngoài ra, theo Báo cáo của Diễn đàn Kinh tế Thế giới năm 2006, chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh về công nghệ của Việt Nam nằm trong những nước lạc hậu (đứng thứ 77), thua Thái Lan tới 42 bậc và Trung Quốc 23 bậc. Nhìn một cách tổng thể, so sánh giữa Việt Nam với Thái Lan và Trung Quốc cho thấy công nghệ nước ta và hai nước trên có một khoảng cách rõ rệt.

Bảng 2.6: Chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh về công nghệ năm 2006

Chỉ số xếp hạng	Việt Nam	Thái Lan	Trung Quốc
Chỉ số xếp hạng về công nghệ	77	35	54

⁸ Từ Ý tưởng Kinh doanh đến Hiện thực: chặng đường gian nan, GTZ/CIEM, tháng 7/2005

⁹ Tăng trưởng kinh tế Việt Nam: Những rào cản... GSTS Nguyễn Văn Thường

Theo báo cáo của Ban Chỉ đạo đổi mới và Phát triển doanh nghiệp (2006), hiện vẫn còn nhiều DNNN có trình độ công nghệ dưới mức trung bình của khu vực và thế giới, máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất lạc hậu so với thế giới từ 10-20 năm. Trình độ trang thiết bị lạc hậu từ 2-3 thế hệ so với mức trung bình của thế giới. Có tới 38% tài sản cố định trong khu vực DNNN chờ thanh lý. Tốc độ đổi mới công nghệ rất chậm. Rất nhiều sản phẩm có chi phí tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu cao, làm cho giá thành sản phẩm cao. Khu vực doanh nghiệp có vốn nước ngoài có trình độ công nghệ khá hơn, nhưng cũng chỉ đạt mức trung bình của khu vực. Khu vực ngoài quốc doanh có trình độ công nghệ lạc hậu hơn nữa, nhất là các dây chuyền về dệt, da giày, thép... Ông Lê Xuân Bá, phó Viện trưởng-Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế TW nhận định: *Mức độ “hiện đại” của máy móc thiết bị của các doanh nghiệp như sau: 10% thuộc về thời kỳ 70, 39% thuộc về những năm 80, và 57% thuộc những năm 90. Tương tự, 70% công nghệ chỉ đạt mức đồng bộ trung bình, 7% là chấp vá.* Điều này dẫn đến mức độ làm chủ công nghệ của DN trong sản xuất rất thấp, hầu hết còn rất phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu và thiết bị công nghệ nhập khẩu.

Bên cạnh đó, xét trên góc độ môi trường, các ngành công nghiệp của Việt Nam hiện nay có chi phí sử dụng tài nguyên rất cao. Đơn cử với hai loại tài nguyên chính là nước và năng lượng, mức sử dụng nước ở nhiều ngành công nghiệp là rất cao và lãng phí. Chẳng hạn, trên thế giới để sản xuất một lít bia trung bình sử dụng khoảng 4 lít nước, song ở Việt Nam cao gấp 3 lần đạt mức 13 lít nước trên một lít bia. Tương tự, mức tiêu thụ điện năng ở các ngành là rất cao. Các số liệu so sánh của Nhật Bản trong ngành thép cho thấy công nghệ sử dụng của Việt Nam hiện có thời gian nấu cao hơn 360% so với thế giới, đặc biệt tiêu thụ điện năng bằng 257% so với các nước.¹⁰

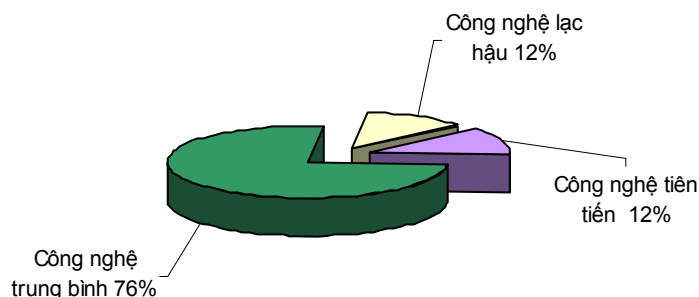
Ngoài ra, tỷ trọng hàng xuất khẩu cũng như mức độ chế tác của hàng xuất khẩu cũng phản ánh phần nào trình độ công nghệ của các doanh nghiệp. Theo số liệu của Phòng Thương mại và Công nghệ Việt Nam (VCCI) về năng lực xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp, chỉ có 23,8% doanh nghiệp có hàng xuất khẩu, 13,7% DN có triển vọng xuất khẩu và 62,5% hoàn toàn chưa có khả năng tham gia xuất khẩu. Xét về cơ cấu xuất khẩu, có tới 60% hàng xuất khẩu là nông sản, thủy sản và chỉ có 40% là hàng công nghiệp. Điều này cho thấy trình độ công nghệ sản xuất của các doanh nghiệp là rất thấp, chủ yếu vẫn là xuất khẩu nguyên liệu thô hoặc mới qua sơ chế. Trong 40% hàng công nghiệp xuất khẩu thì chủ yếu là gia công, còn nguyên liệu, mẫu mã, công nghệ là của nước ngoài.

Riêng thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM)-trung tâm đô thị lớn nhất nước, là nơi tập trung nhiều trang thiết bị công nghệ kỹ thuật hiện đại. Thế nhưng, theo kết quả khảo sát 100 DN tại TP.HCM cho thấy nhóm doanh nghiệp có trình độ công nghệ tiên tiến và nhóm doanh nghiệp có trình độ công nghệ lạc hậu là tương đương, đều chiếm 12% cho mỗi nhóm, 76% còn lại là nhóm doanh nghiệp có trình độ công nghệ trung bình. Nếu gộp

¹⁰ Tăng trưởng kinh tế Việt Nam: Những rào cản... GS.TS Nguyễn Văn Thường

các doanh nghiệp có trình độ công nghệ trung bình và lạc hậu thành một nhóm thì số này chiếm đến 88%. Như vậy, nền kinh tế khó có thể cạnh tranh khi có đến 88% số doanh nghiệp có trình độ công nghệ trung bình và lạc hậu. Trong khi đó 12% số DN được coi là có công nghệ tiên tiến thì phần lớn lại là các doanh nghiệp có vốn đầu tư của nước ngoài.

Hình 2.7: Cơ cấu DN theo trình độ công nghệ năm 2006 qua 100 DN khảo sát



Những số liệu thống kê về trình độ công nghệ đã nói ở trên cho thấy hiện trạng công nghệ mà doanh nghiệp đang sử dụng thuộc loại trung bình thấp ở tất cả các ngành, vùng và địa phương. Số doanh nghiệp có trình độ công nghệ trung bình và lạc hậu chiếm 88% cũng đồng nghĩa với khoảng 88% khối lượng sản phẩm và dịch vụ chỉ đạt mẫu mã và chất lượng trung bình thấp, năng suất lao động cũng ở mức trung bình thấp và khả năng cạnh tranh cũng rất thấp.

Như vậy, trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, các DN Việt Nam không những không cân sức về vốn, trình độ quản lý mà còn về công nghệ, về khả năng đáp ứng nhu cầu của sản phẩm. Điều này có thể dẫn đến việc các DN Việt Nam không có khả năng chinh phục thị trường ngoại quốc mà còn mất luôn cả thị trường nội địa. Nguồn lao động dồi dào với giá rẻ nhưng tay nghề thấp sẽ không còn là lợi thế cho các DN Việt Nam nữa, hơn nữa DN sử dụng máy móc cũ kỹ, lạc hậu khi sản xuất tốn nhiều nguyên, nhiên liệu lại còn gây ra ô nhiễm môi trường sẽ gây ra nhiều khó khăn cho DN trong sự cạnh tranh với DN các nước khác, đặc biệt là DN có vốn đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, hiện nay các quốc gia nhập khẩu trên thế giới có xu hướng nhập khẩu các sản phẩm “xanh” được sản xuất từ những nước, những ngành có sử dụng công nghệ cao, máy móc hiện đại, giảm bớt tiêu thụ nguyên liệu thô và năng lượng đồng thời giảm bớt mức độ ô nhiễm gây ra trong quá trình sản xuất. Xu thế này sẽ tạo điều kiện cho các quốc gia bảo vệ môi trường tốt hơn và dần tiến tới chỉ sản xuất và tiêu dùng những sản phẩm và công nghệ thân thiện hơn. Vì vậy các DN Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng là phải nhanh chóng thay đổi thái độ trước khi quá muộn.

Tuy nhiên, có thể nói sở dĩ DNNVV khó có thể tiếp cận đến công nghệ tiên tiến là do hạn chế về vốn, kiến thức kỹ thuật và thông tin. Hiện nay, mức đầu tư vào máy móc thiết bị hiện đại của các DN Việt Nam chỉ khoảng 3% doanh thu, so với mức 10% ở Ấn

Độ hay 30% ở Hàn Quốc. Mặc dù vậy, DN có thể sử dụng hình thức thuê mua tài chính để tài trợ cho lĩnh vực đầu tư máy móc công nghệ. Loại hình này đã được Thủ tướng Chính phủ ký NĐ 64/CP ra quy chế tạm thời cho thuê tài chính năm 1995 và đã có khá nhiều công ty cho thuê tài chính đang hoạt động nhưng nó chưa thu hút được các DNNVV, một phần do hình thức này khá mới mẻ đối với khu vực này. Tính đến cuối năm 2007, nước ta có 11 công ty cho thuê tài chính hoạt động, trong đó 8 công ty 100% vốn trong nước, 1 công ty liên doanh và 2 công ty 100% vốn nước ngoài. Thực tế cho đến nay thuê mua tài chính vẫn là một lĩnh vực mà rất nhiều người chưa biết đến, trong khi đó trên thế giới thì đây là hình thức phổ biến mà các DN sử dụng khi đầu tư mới hay đầu tư mở rộng. Theo đánh giá của các chuyên gia thì công ty cho thuê tài chính có thể đáp ứng nhu cầu về máy móc thiết bị cho các DN với thủ tục nhanh gọn, không có nhiều yêu cầu quá khắt khe về các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng và nhất là không phân biệt doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Nhưng trên thực tế thì hình thức tín dụng thuê mua chưa phải là một hình thức tài trợ vốn kỹ thuật cho các DNNVV. Một mặt là do bên cho thuê không tin tưởng, ngại rủi ro dẫn đến việc tiếp cận loại hình cho thuê tài chính của các DNNVV gặp nhiều khó khăn, hơn nữa, máy móc thiết bị cũng không đa dạng và còn chưa khai thác cách thức nhập khẩu mà chỉ toàn dựa trên các loại máy đã có sẵn trong nước. Mặt khác, do chính DN không nắm bắt đầy đủ thông tin về loại hình tài trợ này và hơn nữa lại còn không đáp ứng được yêu cầu tối thiểu mà phía cho thuê yêu cầu.

*** Về nguồn nhân lực và khả năng quản lý của chủ doanh nghiệp**

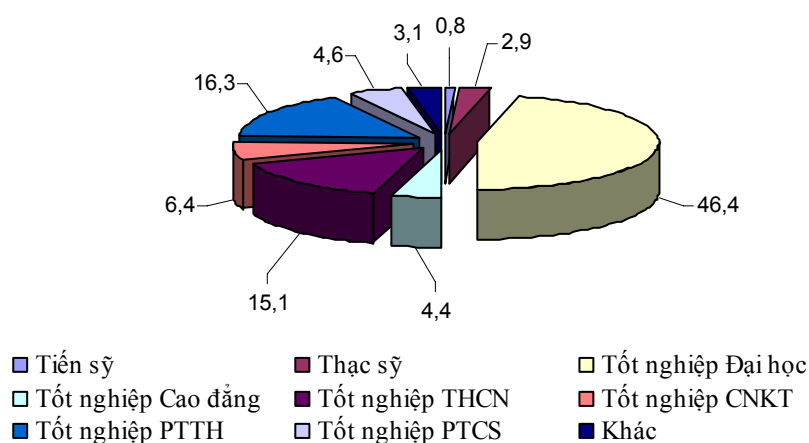
Mặc dù lao động làm việc trong khu vực DNNVV chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lao động xã hội và gia tăng nhanh chóng trong những năm gần đây nhưng chất lượng của nguồn nhân lực còn thấp và chưa được cải thiện đáng kể. Hầu hết DNNVV còn thiếu những lao động có trình độ chuyên môn cao, thiếu đội ngũ công nhân lành nghề. Nhiều ý kiến cho rằng, lao động là một lợi thế cạnh tranh của Việt Nam bởi chi phí lao động rẻ, có truyền thống lao động cần cù, ham học hỏi, khéo tay, nhanh trí... Nhưng chúng ta phải nhìn nhận rằng chi phí lao động tuy rẻ nhưng năng suất lao động chỉ ở mức trung bình và thấp, chủ yếu lại là lao động thủ công, tác phong lao động công nghiệp còn kém. Do đó nếu so sánh lao động Việt Nam với lao động các nước trong khu vực thì có thể nói đây là điểm yếu của Việt Nam.

Cụ thể, theo đánh giá của Ngân hàng thế giới, chất lượng nguồn nhân lực của Việt Nam đứng thứ 11 trong 12 nước châu Á (chỉ đứng trên Indonexia). Theo kết quả điều tra của Bộ LĐTB-XH đến ngày 1/7/2006, cơ cấu lao động có trình độ từ cao đẳng trở lên chiếm 18,8%; công nhân kỹ thuật chiếm 28,2%; trình độ trung cấp chiếm 12,4%; không được đào tạo chiếm 40,6%. Ngoài ra, khả năng thích ứng và khả năng hợp tác, làm việc theo nhóm của người lao động trong các DNNVV còn thấp. Người lao động lành nghề và cả lao động quản lý, khả năng giao tiếp, trình độ ngoại ngữ còn yếu, nên gặp nhiều khó khăn trong hợp tác kinh doanh với các đối tác nước ngoài.

Nguyên nhân dẫn đến chất lượng lao động trong DNNVV thấp chủ yếu là do quy mô nhỏ nên nguồn vốn đầu tư để đào tạo chuyên môn cho người lao động còn thấp. Hầu hết các DNNVV không đủ kinh phí để đầu tư nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động. Hơn nữa, đầu tư cho nhân lực là đầu tư dài hạn, không mang lại lợi ích trực tiếp cho doanh nghiệp trong ngắn hạn. Điều này lại càng không khuyến khích các DNNVV đầu tư cho đào tạo nguồn nhân lực. Thêm vào đó, DNNVV còn hạn chế nhiều mặt từ môi trường làm việc, các chế độ chính sách, phương thức quản lý nên khó thu hút được nguồn nhân lực chất lượng vào làm việc. Một điều tra về lao động, tiền lương của Vụ Tiền lương-Tiền công (Bộ LĐTĐ-XH) cho thấy trong 6 tháng đầu năm 2006, tiền lương bình quân ở các doanh nghiệp ngoài nhà nước đang ở mức thấp nhất, chỉ có 1.280.000đồng/tháng/lao động, trong khi đó ở khu vực DNNN là 1.830.000 đồng, và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài là 2.350.000 đồng. Nhiều DNNVV còn chưa thực hiện đầy đủ chế độ về lao động cho người lao động như đóng bảo hiểm xã hội, chế độ an toàn vệ sinh lao động,...

Chất lượng lao động trong DNNVV thấp, nhưng một điều đáng lo ngại hơn là bản thân các chủ doanh nghiệp cũng thiếu trình độ, kiến thức và kỹ năng quản lý. Về cơ bản đội ngũ này mới được hình thành trong những năm 90. Vì vậy họ còn thiếu kinh nghiệm về nhiều mặt, từ kỹ năng quản lý đến hiểu biết về công nghệ và thị trường. Một bộ phận lớn chủ DN và giám đốc DN tư nhân chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh và quản lý, còn thiếu kiến thức kinh tế - xã hội và kỹ năng quản trị kinh doanh, đặc biệt là yếu về năng lực kinh doanh quốc tế. Từ đó dẫn đến khuynh hướng phổ biến là hoạt động quản lý theo kinh nghiệm, thiếu tầm nhìn chiến lược, thiếu kiến thức trên các phương diện: Quản lý tổ chức, phát triển thương hiệu, chiến lược cạnh tranh, sử dụng máy tính và công nghệ thông tin.

Hình 2.8: Cơ cấu trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp năm 2006 (%)



Nguồn: Theo điều tra của Bộ KH&ĐT và Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật bản (JICA)

Theo số liệu khảo sát của Trung tâm Hỗ trợ Kỹ thuật DNNVV cho thấy trong số 33.487 doanh nghiệp thì có 54,5% số chủ doanh nghiệp có trình độ từ cao đẳng, đại học

trở lên (trong đó có 3,7% có trình độ thạc sỹ và tiến sỹ). Tuy nhiên, số chủ doanh nghiệp được đào tạo về quản trị kinh doanh và kiến thức kinh tế chiếm tỷ lệ rất thấp (khoảng trên dưới 30%), 70% số chủ doanh nghiệp còn lại là chưa được đào tạo. Nếu so sánh giữa DNNN và DNNQD thì khu vực DNNN có đến 93,5% số chủ doanh nghiệp có trình độ từ cao đẳng, đại học và trên đại học (trong đó số chủ doanh nghiệp có trình độ là thạc sỹ, tiến sỹ chiếm 4,71%), nhưng theo báo cáo của Bộ Tài chính thì có đến 57% giám đốc DNNN không đọc nổi bản báo cáo tài chính. Thế nhưng không thể nói rằng các giám đốc không đủ năng lực lãnh đạo doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Biết đọc báo cáo tài chính hay không không phải tiêu chuẩn căn bản và chủ yếu của một giám đốc, bởi vì việc đó thuộc chức năng của bộ máy giúp việc giám đốc. Đó là nói đến các doanh nghiệp lớn, còn các DNNVV thì hoàn toàn ngược lại, giám đốc DNNN có trình độ cao hơn nhiều so với các DNNVV, thế mà lại có đến gần 60% không đọc được báo cáo tài chính, còn các DNNVV do chưa có cuộc điều tra, chứ nếu có khảo sát thì ắt sẽ thấy số giám đốc không biết đọc báo cáo tài chính còn chiếm tỷ lệ cao hơn nữa. Điều này là vô cùng quan trọng đối với giám đốc các DNNVV mà đặc biệt là các DN nhỏ vì họ làm gì có bộ máy giúp việc để đọc giúp các báo cáo này.

Có thể nói, từ trước đến nay, các doanh nghiệp được thành lập mà không có bất kỳ một đòi hỏi nào của cơ quan chức năng về trình độ quản lý căn bản tối thiểu mà chủ doanh nghiệp phải có khi thành lập và quản lý một doanh nghiệp. Thêm vào đó, Luật Doanh nghiệp mới ra đời tạo ra một môi trường hết sức thông thoáng, cho nên số lượng các giám đốc không có trình độ ngày càng gia tăng. Trên thực tế, hầu hết giám đốc các DNNVV khi đưa ra những quyết định tài chính như quyết định đầu tư, quyết định tài trợ, quyết định phân phối đều chủ yếu dựa vào kinh nghiệm chủ quan do không nắm bắt được các lý thuyết quản lý tài chính doanh nghiệp hiện đại. Có thể nói, từ lúc doanh nghiệp mới khởi sự cho đến lúc làm ăn có hiệu quả chủ yếu doanh nghiệp dựa vào sự may mắn nhiều hơn. Bắt đầu từ quyết định đầu tư, doanh nghiệp lập ra kế hoạch thực hiện dự án đầu tư của mình chỉ khi doanh nghiệp cảm thấy có lời, đầu tư một cách tràn lan và kế hoạch của họ nhiều khi cũng chỉ là những dự tính trong đầu, thậm chí không được viết ra giấy. Vì thế mà vấn đề thẩm định một dự án đầu tư bằng các phương pháp NPV, IRR, PI... đối với doanh nghiệp thực sự hết sức xa lạ. Cũng chính vì không lập kế hoạch nên khi hoạt động sản xuất kinh doanh, chủ yếu họ đối phó với các diễn biến thị trường một cách hết sức thụ động. Trái với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, DNNVV chưa xem việc lập kế hoạch kinh doanh là kim chỉ nam cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình mà điều này là một khiếm khuyết cần loại bỏ, vì khi nguồn lực càng hạn hẹp thì doanh nghiệp càng phải lên kế hoạch chi tiết. Và việc không lập kế hoạch cho hoạt động sản xuất kinh doanh cho mình chính là nguyên nhân dẫn đến việc các DNNVV khó tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng ngân hàng khi tiến hành thực hiện quyết định tài trợ. DN không giải trình được dự án đầu tư hiệu quả, cũng không đủ tài sản thế chấp và cũng không tạo được lòng tin cho cán bộ tín dụng ngân hàng khi chỉ trình bày một dự án đầu tư một cách thiếu bài bản, không đủ sức thuyết phục.

***Yếu kém về thương hiệu**

Hầu hết các DNNVV ở Việt Nam chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế. Vài năm gần đây, nhiều DN đã quan tâm và chú trọng hơn vào việc xây dựng, phát triển thương hiệu nên đã thu được những thành công. Những thương hiệu như Vinamilk, Kinh Đô, Cà phê Trung Nguyên, Hòa Phát, Bitis, Dệt Thái Tuấn... đã chiếm được vị thế cao trên thị trường và vươn lên tầm những DN lớn. Tuy nhiên, con số này vẫn còn rất ít, nhiều DN ở Việt Nam, đặc biệt là các DNNVV chưa có chiến lược xây dựng thương hiệu, chưa tạo được uy tín về chất lượng sản phẩm và dịch vụ, do đó khả năng cạnh tranh còn yếu. Xây dựng thương hiệu và phát triển bền vững là một vấn đề rất quan trọng đối với khu vực DNNVV đặc biệt là trong tiến trình gia nhập WTO hiện nay.

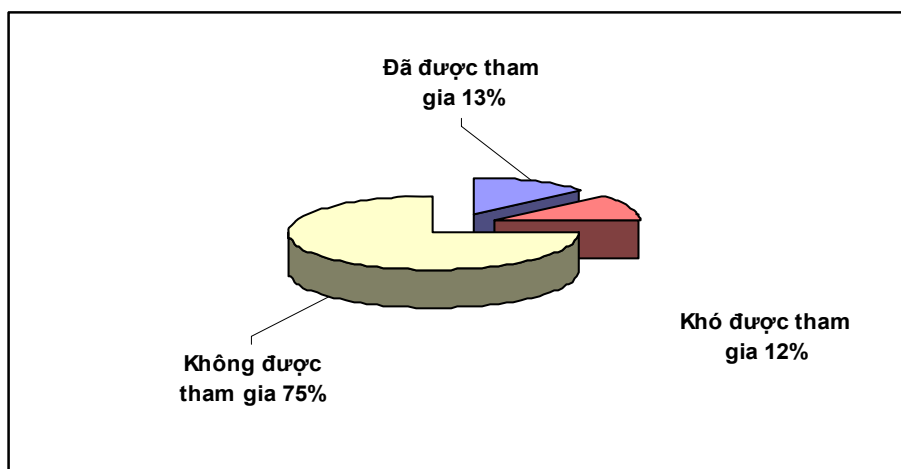
2.1.2.3 Những hạn chế khác

*** Tính liên kết còn yếu**

Trong hoạt động kinh doanh, liên kết, liên doanh vốn đã là một yêu cầu tự nhiên để tăng năng suất lao động của mỗi DN. Ngày nay, vào WTO, khi phần lớn DN nước ta còn là nhỏ và vừa, thì việc liên kết, liên doanh để bổ sung năng lực, khắc phục yếu kém để tăng năng lực cạnh tranh lại càng cấp bách. Việc liên kết không chỉ giúp DN giảm giá thành, tăng chất lượng hàng hóa, còn có thể giúp cho doanh nghiệp nhận những đơn hàng lớn mà mỗi DN không thể đáp ứng, từ đó mở rộng thị trường tiêu thụ, tạo điều kiện phát triển DN trong tương lai.

Tuy nhiên, đội ngũ doanh nhân VN đa số đi lên từ năng lực cá nhân, từ nguồn vốn tự có, do vậy, tính liên kết cộng đồng DN còn yếu đang là trở ngại cho việc nhân thêm sức cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập. Qua số liệu khảo sát của 100 DN cho thấy chỉ có 13% số doanh nghiệp cho rằng là đã tham gia hợp tác kinh doanh với doanh nghiệp lớn; trong khi đó có tới 87% số doanh nghiệp là khó tham gia và chưa được tham gia (hình 2.9). Ngoài ra, liên kết giữa các DN hầu hết ở các ngành sản xuất hiện nay (thông qua hiệp hội ngành nghề) là liên kết theo chiều ngang chủ yếu giữa các DN có cùng mặt hàng, hoạt động sản xuất, kinh doanh giống nhau; vô hình chung tự thân tạo nên một sự cạnh tranh không cần thiết giữa các thành viên, khiến tính hợp tác không chặt chẽ, làm giảm sức cạnh tranh của chính ngành nghề.

Hình 2.9: Khả năng liên kết giữa DNNVV với các DN lớn năm 2006 qua 100 DN khảo sát

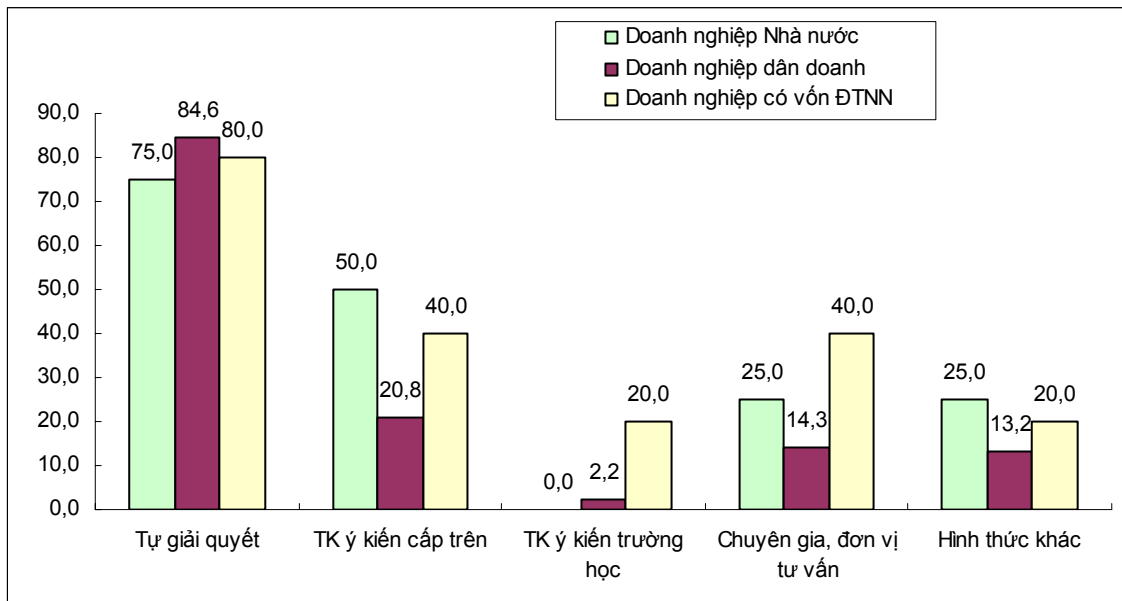


Như vậy, một vấn đề đáng lưu ý là trong khi các doanh nghiệp lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang rất cần tìm kiếm các nhà sản xuất phụ trợ cho họ là các doanh nghiệp Việt Nam, song có rất ít doanh nghiệp Việt Nam có khả năng trở thành nhà sản xuất phụ trợ cho các doanh nghiệp lớn, lý do là các doanh nghiệp Việt Nam chưa có thói quen là nhà sản xuất phụ trợ cho các doanh nghiệp lớn. Song nguyên nhân chính là do trình độ quản lý sản xuất kém, công nghệ, kỹ thuật lạc hậu, chất lượng sản phẩm kém, không đáp ứng được yêu cầu của người đặt hàng về chất lượng, giá cả và tiến độ giao hàng.

*** Doanh nghiệp tự giải quyết các khó khăn là chính**

Qua số liệu khảo sát thực tế 100 DN cho thấy có 84,6% doanh nghiệp dân doanh cho rằng doanh nghiệp phải tự giải quyết các khó khăn cản trở đến sự phát triển của doanh nghiệp; 20,8% số doanh nghiệp đã tham khảo ý kiến cấp trên; 14,3% ý kiến cho rằng có sự trợ giúp của chuyên gia, đơn vị tư vấn; 2,2% tham khảo ý kiến từ các trường học và học viện; 13,2% là các hình thức giải quyết khó khăn khác (hình 2.10). Số liệu đã dẫn cho thấy doanh nghiệp chủ yếu lựa chọn giải pháp “tự giải quyết” để hạn chế các khó khăn của doanh nghiệp; “tham khảo ý kiến từ bên ngoài doanh nghiệp” để giải quyết khó khăn là giải pháp rất ít doanh nghiệp quan tâm. Nguyên nhân của vấn đề này có thể do thói quen của doanh nghiệp hoặc cũng có thể do dịch vụ tư vấn giải quyết các vấn đề khó khăn trong kinh doanh chưa phát triển cả về số lượng và chất lượng.

Hình 2.10: Hình thức giải quyết khó khăn theo loại hình DN qua 100 DN khảo sát năm 2006 (%)



Mức độ lựa chọn các giải pháp giải quyết khó khăn của doanh nghiệp không có khác biệt nhiều giữa các loại hình doanh nghiệp. Tuy nhiên, tham khảo ý kiến của chuyên gia và các tổ chức tư vấn là giải pháp mà doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài quan tâm nhiều hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác, trong khi đó, tham khảo ý kiến cấp trên là giải pháp được doanh nghiệp Nhà nước lựa chọn cao hơn các loại hình doanh nghiệp khác.

2.1.3 Nguyên nhân dẫn đến những yếu kém trong phát triển DNNVV

* Từ phía cơ quan quản lý nhà nước

Về nhận thức, mặc dù Đảng và Nhà nước đã khẳng định chính sách nhất quán phát triển kinh tế nhiều thành phần, nhưng trong quá trình thực tế thực hiện vẫn có sự phân biệt đối xử trong một số cơ quan quản lý nhà nước giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau do còn có hạn chế về nhận thức tư duy đối với khối DNNVV, chủ yếu là thuộc thành phần kinh tế tư nhân, ở nhiều địa phương còn phân biệt đối xử trong các quan hệ giao dịch về mặt bằng sản xuất kinh doanh, vay vốn, tiếp cận thông tin thị trường,...

Công cuộc cải cách hành chính diễn ra chậm cũng gây không ít khó khăn cho DN khi tiếp xúc với các cơ quan quản lý nhà nước. Điển hình như trong việc tiếp cận nguồn vốn ưu đãi, những khảo sát thực tế DNNVV tại TP.HCM về khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi cho thấy có đến 40% trong số 100 DN e ngại phải vượt qua các thủ tục quá rườm rà, rối rắm, mất rất nhiều thời gian từ phía các tổ chức tín dụng cho vay ưu đãi. Thêm vào đó, các kết quả khảo sát cũng cho thấy chính sách cung cấp ưu đãi tín dụng cho các DN đủ tiêu chuẩn nhận ưu đãi là chưa đủ minh bạch và cũng không được

cập nhật một cách công khai. Có tới 53% số DN trả lời rằng, họ không hề có thông tin về các khoản vay ưu đãi và không rõ thủ tục để được xin vay.

Hệ thống luật pháp và môi trường kinh doanh đang được xây dựng và hoàn thiện để phù hợp với tình hình mới, phù hợp với xu thế và bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Trong giai đoạn quá độ hiện nay, cơ chế chính sách chưa ổn định, còn nhiều thay đổi, văn bản pháp quy còn nhiều chông chéo, thiếu rõ ràng, tính hiệu lực chưa cao làm cho DNNVV gặp nhiều khó khăn khi tìm hiểu, vận dụng và chấp hành.

Công tác lãnh đạo, chỉ đạo các cấp chính quyền từ trung ương tới địa phương đối với việc khuyến khích và tạo điều kiện để phát triển DNNVV còn nhiều hạn chế. Đội ngũ cán bộ công chức thực thi nhiệm vụ quản lý còn yếu và thiếu, một số cán bộ, công chức còn có thái độ cửa quyền, vụ lợi, sách nhiễu gây phiền hà, làm khó cho DN.

Nhà nước còn tiếp tục dồn đầu tư quá nhiều cho kinh tế nhà nước, chưa thực sự quan tâm đúng mức đối với DNNVV; sự trợ giúp DNNVV hầu như chưa đến với DNNVV, các chương trình trợ giúp chưa triển khai đồng bộ, mới chỉ tập trung ở khâu bồi dưỡng và đào tạo. Quỹ bảo lãnh tín dụng các DNNVV vẫn chưa vận hành, rất ít DN được hỗ trợ tư vấn và chuyển giao công nghệ, cung cấp thông tin thị trường, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu từ Quỹ hỗ trợ phát triển của Nhà nước.

*** Từ phía doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Phần lớn các DNNVV chưa chủ động xây dựng chiến lược phát triển lâu dài và còn thiếu kế hoạch kinh doanh, đào tạo, quản lý cụ thể. Một số lớn các DNNVV lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư còn mang nặng tính chủ quan, áp đặt của lãnh đạo doanh nghiệp, hoặc dựa trên kinh nghiệm thuần túy; nội dung của phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư đôi khi được thiết lập sơ sài, bởi vậy thiếu thuyết phục ngân hàng khi xem xét thẩm định cho vay.

Việc công khai tài chính của các DNNVV còn thiếu minh bạch nên chưa tạo lòng tin với ngân hàng, khiến các ngân hàng buộc DNNVV phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe hơn so với các DN về tài sản thế chấp. Nhiều doanh nghiệp, nhất là các công ty TNHH, tài sản pháp nhân và tài sản cá nhân lẫn lộn, thiếu minh bạch nên ngân hàng rất khó thẩm định, đánh giá về năng lực thực sự của khách hàng; hệ thống sổ sách kế toán, nội dung và phương pháp hạch toán kế toán của doanh nghiệp thường không đầy đủ, chính xác và thiếu minh bạch. Vì thế, trong khi các đơn vị cần vốn để đầu tư phát triển thì các tổ chức tín dụng vẫn nhìn nhận rằng rủi ro rất cao khi cho các DNNVV vay.

Trình độ cũng như kỹ năng quản lý của đội ngũ các nhà quản trị DNNVV còn thấp, nhận thức của họ có nhiều bất cập về quản trị kinh doanh hiện đại như chiến lược kinh doanh, quản trị định hướng chất lượng theo tiêu chuẩn ISO, lao động, marketing, chi phí kinh doanh,... Cách quản lý của nhiều DNNVV (đa số là DNTN) còn chưa khoa học, mang nặng tính gia đình, không tuân theo những chuẩn mực của phương thức quản lý doanh nghiệp hiện đại. Còn nhiều chủ doanh nghiệp tự làm, tự học, ít được đào tạo bài bản về quản lý và nghiệp vụ kinh doanh.

Hầu hết máy móc thiết bị trong các DNNVV đều đã cũ kỹ và lạc hậu nhưng vẫn được sử dụng để sản xuất nên sản phẩm sản xuất ra kém khả năng cạnh tranh về mẫu mã, giá cả do mức tiêu hao nguyên liệu cho một sản phẩm và tỷ lệ phế phẩm đều cao. Trên thực tế, có rất nhiều DN hiện đang sử dụng trang thiết bị không đồng bộ và pha tạp do nhiều nước sản xuất. Có nhiều nguyên nhân làm cho các DNNVV không đầu tư được máy móc thiết bị hiện đại nhưng nguyên nhân đáng kể nhất là tình trạng huy động vốn tín dụng của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là rất khó khăn, muốn vay được phải có tài sản thế chấp nhưng đối với DNNVV lấy đâu ra tài sản thế chấp để vay những khoản tín dụng lớn. Nói chung, dù doanh nghiệp có thật lòng muốn đổi mới thiết bị nhưng nếu không có sự hỗ trợ về mặt tài chính thì tự bản thân doanh nghiệp cũng khó lòng thực hiện được.

Thêm một nguyên nhân nữa có tác động đến hiệu quả hoạt động của DNNVV là việc ứng dụng thương mại điện tử vào các hoạt động sản xuất kinh doanh. Thương mại điện tử sẽ đặc biệt có ý nghĩa quan trọng đối với các DNNVV do lâu nay họ ít có cơ hội giao dịch, thiếu thông tin, thiếu đối tác. Thương mại điện tử sẽ đẩy nhanh hơn tiến độ toàn cầu hóa nền kinh tế Việt Nam nói riêng và kinh tế thế giới nói chung. Thế mà thực tế các doanh nghiệp Việt Nam chưa tận dụng được tiện ích của thương mại điện tử để rút ngắn khoảng cách so với các nước khác trong khu vực và trên thế giới. Trong khi đó, tiềm năng và lợi ích do thương mại điện tử mang lại cho các DNNVV là rất lớn, các doanh nghiệp xuất khẩu có thể lập các cửa hàng ảo một cách rẻ tiền so với cửa hàng thực ở nước ngoài. Như vậy, DNNVV lại ít dựa vào những người trung gian hơn mà còn có thể quảng cáo, tuyên truyền thông qua internet.

*** Về phía ngân hàng**

Các Ngân hàng vẫn còn phân biệt đối xử giữa DNNN và doanh nghiệp tư nhân trong quá trình xét duyệt cho vay. Điều này xuất phát từ cơ chế quan liêu bao cấp trước đây, các Ngân hàng cho rằng khi cho các DNNN vay, nếu các DNNN không có khả năng trả nợ thì còn có nhà nước đứng đằng sau hỗ trợ, bao bọc. Còn đối với DNNVV thì khả năng trả nợ sẽ khó được đảm bảo.

Hiểu biết và kinh nghiệm của nhiều cán bộ thẩm định còn hạn chế do chưa được đào tạo căn bản, thiếu thông tin nên chất lượng thẩm định dự án vay vốn còn chưa cao. Nhiều dự án tiềm ẩn rủi ro nhưng cán bộ Ngân hàng chưa có khả năng nhận biết và đánh giá rủi ro nên vẫn chấp nhận cho vay. Ngược lại, nhiều dự án khả thi nhưng do thiếu thông tin, chưa cập nhật và khả năng dự báo thấp nên có thể từ chối cho vay làm lỡ cơ hội kinh doanh của khách hàng.

2.2 Vấn đề thể chế, chính sách liên quan đến doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.2.1 Chính sách đăng ký kinh doanh, gia nhập và rút khỏi thị trường

Từ khi Luật Doanh nghiệp có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2000, đã có nhiều cởi mở hơn đối với quá trình đăng ký kinh doanh và hoạt động của các doanh nghiệp. Điều thay đổi mang tính đột phá là xóa bỏ thủ tục xin phép thành lập DN kéo theo việc

xóa bỏ hơn 150 giấy phép kinh doanh và đơn giản hóa thủ tục đăng ký kinh doanh (ĐKKD). Với thay đổi này đã hiện thực hóa được quyền tự do kinh doanh bao gồm tự do lựa chọn loại hình DN, tự do thành lập DN, tự do tổ chức quản lý, tự do lựa chọn quy mô, địa bàn và ngành nghề trừ một số ngành, nghề bị cấm theo quy định của pháp luật. Luật DN 2005 tiếp tục củng cố thành quả và hoàn thiện thêm một bước Luật DN 1999 bằng việc xóa bỏ một cách cơ bản các phân biệt và khác biệt trong tổ chức quản lý giữa các DN thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, tạo lập một mặt bằng pháp lý bình đẳng cho các DN và bổ sung các quy định bảo vệ nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nhỏ, và các quy định quản lý nhà nước đối với DN. Chính sách này đã góp phần khơi dậy tinh thần kinh doanh của doanh nhân góp phần huy động các nguồn lực của các thành phần kinh tế, tạo điều kiện tích cực để hội nhập vào nền kinh tế thế giới và khu vực.

Mặc dù Luật DN thông thoáng và được thực hiện một cách tích cực ở nhiều địa phương, nhưng ở một số nơi, việc thực thi Luật DN vẫn bị cản trở với nhiều thủ tục phiền hà. Sau khi doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, để có thể gia nhập thị trường, DN cần thực hiện nhiều công đoạn khác như khắc dấu, đăng ký mã số thuế, mua hoá đơn, thủ tục đất đai, xin phép xây dựng... các công đoạn này đòi hỏi mất rất nhiều thời gian đi lại cho doanh nghiệp, chưa kể những chi phí “ngầm” phát sinh trong quá trình thực hiện các thủ tục này. Cụ thể, theo quy định hiện hành, ở trường hợp đơn giản nhất, để hoàn thành thủ tục gia nhập thị trường, DN phải tiến hành ít nhất 4 bước tại 3 cơ quan khác nhau (gồm ĐKKD, khắc dấu, đăng ký mã số thuế và mua hóa đơn tài chính) và để hoàn tất 4 bước nói trên trung bình phải mất gần 50 ngày với chi phí khoảng 2 triệu đồng. Ngoài ra, còn phải đăng báo trên 3 số liên tiếp về những nội dung ĐKKD chủ yếu, với chi phí từ 600 nghìn đến 750 nghìn đồng. Như vậy, tổng chi phí gia nhập thị trường đối với trường hợp tốt nhất ở nước ta vào khoảng từ gần 3 triệu đồng (chưa kể thuế môn bài), bằng khoảng 44,5% thu nhập bình quân đầu người hàng năm.

Tất cả những thực tế nêu trên không chỉ làm việc ĐKKD trở nên khó khăn hơn, thời gian đăng ký kéo dài, nhà đầu tư bỏ ra nhiều chi phí hơn, mà quan trọng hơn cả, nó đã làm nản lòng không ít nhà đầu tư và làm giảm chất lượng môi trường kinh doanh ở Việt Nam.

Trong việc rút khỏi thị trường hoạt động sản xuất kinh doanh cũng vậy, khi rút khỏi thị trường, DN có thể chọn hình thức giải thể hoặc phá sản doanh nghiệp, tuy nhiên, thời gian qua, hầu như các DN ngưng, nghỉ đều chọn hình thức giải thể do hình thức phá sản doanh nghiệp rất khó thực hiện bởi những quy định về thủ tục, về điều kiện phá sản khi tuyên bố phá sản nên dẫn đến thời gian phá sản kéo dài, trung bình là 5 năm.¹¹

2.2.2 Chính sách thuế

Các chính sách thuế được điều chỉnh theo hướng xóa bỏ phân biệt đối xử giữa đầu tư trong nước với đầu tư nước ngoài, giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh và ngày càng minh bạch hơn. Từ 1/1/2004 theo quy định mới của Luật thuế

¹¹ Báo cáo Môi trường kinh doanh năm 2007 của Ngân hàng thế giới

GTGT, TNDN, tiêu thụ đặc biệt, cơ sở kinh doanh tự tính, tự khai và tự nộp vào NSNN, không phải chờ thông báo của cơ quan thuế. Ngoài ra, còn có cải tiến trong việc đăng ký cấp mã số thuế, thống nhất áp dụng chung một mã số thuế cho cả hoạt động kinh doanh trong nước và hoạt động xuất nhập khẩu, rút ngắn thời gian làm thủ tục; đơn giản hóa thủ tục, hồ sơ trong các khâu mua hóa đơn, khuyến khích DN sử dụng hóa đơn tự in, giảm bớt phiền hà cho DN. Thực hiện quy trình hoàn thuế mới: hoàn thuế trước kiểm tra sau đối với các DN chấp hành tốt pháp luật thuế; quy định cụ thể thời gian hoàn thuế; ban hành quy trình quản lý thuế đối với DN và hộ cá thể kinh doanh.

Tuy nhiên, chính sách thuế vẫn còn một số hạn chế:

*** Về thuế giá trị gia tăng:**

Thứ nhất, thuế GTGT vẫn chưa quy định ngưỡng doanh thu miễn thuế áp dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ. Điều này vừa gây khó khăn cho cơ sở kinh doanh nhỏ trong việc thực hiện Luật thuế do họ vẫn phải thực hiện đủ mọi quy trình thủ tục về kê khai, thu nộp, quyết toán thuế như các doanh nghiệp lớn, trong khi họ bị hạn chế về mọi phương diện: vốn, điều kiện kinh doanh, kết quả kinh doanh,..., vừa tăng chi phí quản lý thuế của cơ quan thuế do số lượng đối tượng nộp thuế mà cơ quan thuế phải quản lý tăng hơn gấp nhiều lần so với số lượng đối tượng nộp thuế doanh thu trước đây.

Thứ hai, việc sử dụng đồng thời 2 phương pháp tính thuế GTGT là phương pháp khấu trừ thuế và phương pháp tính thuế trực tiếp trên giá trị gia tăng đã dẫn đến các giao dịch giữa hai loại đối tượng nộp thuế theo từng phương pháp này tiếp tục bị đánh thuế trùng lặp do các doanh nghiệp lớn không được khấu trừ thuế đầu vào đối với hàng hóa, dịch vụ mà họ mua từ các đối tượng kinh doanh nhỏ (các đối tượng kinh doanh nhỏ chỉ có hóa đơn thông thường, không có hóa đơn GTGT). Cũng như vậy, các đối tượng kinh doanh nhỏ mua hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp lớn dù thực tế có trả thuế GTGT cũng không được khấu trừ thuế do họ không thuộc diện nộp thuế theo phương pháp khấu trừ. Mặt khác, việc sử dụng 2 phương pháp tính thuế tất yếu dẫn đến việc phải sử dụng đồng thời 2 loại hóa đơn (hóa đơn GTGT và hóa đơn thông thường), theo đó, chỉ hàng hóa, dịch vụ mua vào có hóa đơn GTGT mới được dùng làm căn cứ khấu trừ thuế GTGT đầu vào, từ đó, hình thành một sân chơi không bình đẳng mà thế bất lợi trong cạnh tranh thuộc về các đối tượng kinh doanh nhỏ. Số thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ sẽ tạo thành khoản chi phí của các cơ sở kinh doanh nhỏ, đẩy họ vào thế bất lợi hơn trong cạnh tranh, nhất là về giá cả so với các doanh nghiệp lớn.

Thứ ba, thuế GTGT vẫn còn nhiều mức thuế suất. Mặc dù kể từ 01/01/2004, thuế GTGT chỉ còn 2 mức thuế suất dương là 5% và 10% (chưa kể thuế suất 0% áp dụng cho xuất khẩu), song do các tiêu chí làm căn cứ phân định giữa các mức thuế suất cũng như nguyên tắc áp dụng thuế suất vừa theo sản phẩm, vừa theo mục đích sử dụng của sản phẩm nên trong quá trình thực thi phát sinh nhiều vướng mắc cho DN, nhất là những DN NVV trong quá trình thực thi Luật Thuế do hạn chế về tiếp cận thông tin, tư vấn thuế, mối quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước,... Tồn tại này đã làm gia tăng chi phí của

DN mà các chi phí này không hoàn toàn phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể như: thuế suất của sản phẩm cơ khí là 5% hay 10% tùy thuộc vào sản phẩm cơ khí đó dùng cho sản xuất hay tiêu dùng; trong thiết bị chuyên dùng cho y tế thì thuế suất 5%, ngược lại, nếu dùng cho các mục đích khác thì thuế suất 10%;... thuế suất áp dụng đối với phụ tùng, linh kiện, thiết bị đôi khi lại cao hơn thuế suất của sản phẩm nguyên chiếc, ví dụ, máy vi tính nguyên chiếc có thuế suất là 5%, trong khi đó, có loại linh kiện lại có thuế suất là 10%.

Thứ tư, việc áp thuế suất đối với một số hàng hóa, dịch vụ vào nhóm thuế suất 5% hay 10% chưa thật hợp lý dẫn đến các trường hợp: hoặc doanh nghiệp luôn luôn ở tình trạng được hoàn thuế (do hàng hóa, dịch vụ đầu vào thuộc diện chịu thuế suất 10% chiếm tỷ trọng chủ yếu trong khi thuế đầu ra của sản phẩm lại là 5%), từ đó làm tăng khối lượng công việc của cơ quan thuế; hoặc đặt doanh nghiệp ở tình trạng không bao giờ được hoàn thuế, thậm chí còn phải chia xẻ một phần gánh nặng thuế đối với người tiêu dùng (do tỷ trọng đầu vào của doanh nghiệp chủ yếu thuộc diện chịu thuế 5% trong khi thuế đầu ra của sản phẩm lại là 10%).

*** Về thuế thu nhập doanh nghiệp:**

Đối tượng điều chỉnh của Luật thuế TNDN quá rộng, không phân biệt thành phần kinh tế, quy mô kinh doanh mà cứ phát sinh thu nhập từ kinh doanh đều chịu thuế TNDN, bao gồm cả doanh nghiệp tư nhân (người buôn chuyên, cá nhân hành nghề tự do như bác sĩ, luật sư, kiến trúc sư...), vì vậy, chính sách thuế TNDN đã tạo ra sự bất bình đẳng về nghĩa vụ thuế giữa các cá nhân có cùng mức thu nhập nhưng nguồn phát sinh thu nhập khác nhau. Cụ thể, cá nhân kinh doanh thì điều chỉnh bởi thuế TNDN, tức là ngay từ đồng thu nhập đầu tiên đã phải nộp thuế, các doanh nghiệp tư nhân (đa số là DNNVV), nhóm kinh doanh, hợp tác xã đều bị điều chỉnh bởi thuế TNDN; cá nhân có thu nhập từ hoạt động khác thì điều chỉnh bởi pháp lệnh thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao (người Việt Nam có mức thu nhập bình quân trên 5 triệu đồng/tháng mới phải nộp thuế). Bên cạnh đó, việc chỉ quy định một phương pháp tính thuế duy nhất cho tất cả các đối tượng thuộc diện điều chỉnh của thuế TNDN, sẽ không thể đúng và chính xác được với mọi lĩnh vực kinh doanh và cũng không phù hợp được với mọi quy mô kinh doanh, đặc biệt trong các trường hợp quá khác biệt.

Ngoài ra, một số quy định trong hệ thống thuế còn phức tạp về hồ sơ thủ tục trong việc kê khai tính thuế, miễn giảm, do đó DNNVV vẫn gặp khó khăn trong việc kê khai thuế, đã hạn chế các doanh nghiệp công khai hoạt động sản xuất - kinh doanh của mình, vì vậy một số doanh nghiệp vẫn còn đăng ký hoạt động theo hình thức Hộ kinh doanh cá thể để nhận thuế khoán.

2.2.3 Chính sách tín dụng

Trước năm 1986, Việt Nam có một hệ thống tài chính tín dụng kém phát triển và méo mó, với một hệ thống ngân hàng một cấp do nhà nước sở hữu và kiểm soát, không có thị trường tài chính. Ngân hàng Nhà nước (NHNN) hoạt động như một ngân hàng

trung ương và như một ngân hàng thương mại (NHTM). Với cấu trúc như vậy, hệ thống ngân hàng chỉ cho vay đối với khu vực kinh tế nhà nước mà đặc biệt là các DNNN. Hậu quả là thị trường tiền tệ không phát triển được và các NHTM đã không hoạt động theo đúng chức năng của mình. Điều này đã kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế nói chung và DNNVV nói riêng.

Năm 1990, hai pháp lệnh về ngân hàng được ra đời, pháp lệnh về NHNN và pháp lệnh về NHTM, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính. Bằng việc ban hành hai pháp lệnh này, hệ thống ngân hàng một cấp đã tồn tại trước đó hàng chục năm được chuyển đổi thành hệ thống ngân hàng hai cấp. Bắt đầu từ thời gian này, việc vay vốn trở nên dễ dàng hơn đối với khu vực DNNVV, tuy nhiên vẫn còn khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn chính thức.

Đối với tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, Quỹ Hỗ trợ phát triển cung cấp tín dụng của nhà nước hỗ trợ cho các dự án đầu tư của các thành phần kinh tế thuộc một số ngành, lĩnh vực cần khuyến khích đầu tư theo quy định của chính phủ. Từ năm 1999, theo Nghị định 43/1999/NĐ-CP về tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước, hình thức cấp nguồn vốn đầu tư phát triển được chuyển sang cho vay. Tuy nhiên, thực tế nhiều dự án được giải quyết cho vay ưu đãi nhưng thiếu tính khả thi, không mang lại hiệu quả như dự toán; phần lớn các khoản vay ưu đãi được dành cho DNNN với nhiều lý do nhưng quan trọng nhất là tâm lý cho rằng nếu cho DNNN vay thì dù tổ chức tín dụng (TCTD) hay các NHTM có không thu hồi được vốn thì vẫn ưu tiên xóa nợ. Chính điều này đã tạo ra sự cạnh tranh bất bình đẳng giữa DNNN và DN thuộc khu vực kinh tế tư nhân (KTTN) trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng phát triển của nhà nước và làm cho hiệu quả khuyến khích đầu tư bị hạn chế.

Khắc phục những tồn tại trên, Nghị định 106/2004/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 1/4/2004 về tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước đã thu hẹp đáng kể các đối tượng được hưởng ưu đãi tín dụng về đầu tư phát triển. Nghị định chỉ giữ lại 14 nhóm đối tượng và chỉ tập trung vào các lĩnh vực, sản phẩm quan trọng cần khuyến khích của nền kinh tế, đồng thời nâng mức lãi suất cho vay tín dụng tương đương 70% lãi suất cho vay trung và dài hạn của các NHTM nhà nước. Quy định này nhằm giảm dần bao cấp qua tín dụng, phù hợp với cam kết hội nhập kinh tế quốc tế của VN đồng thời tạo ra áp lực nâng cao hiệu quả của nền kinh tế, tạo ra sự bình đẳng trong vay vốn đầu tư phát triển giữa DN khu vực nhà nước và khu vực KTTN.

Như vậy, các cải cách trong lĩnh vực ngân hàng đã góp phần khơi thông nguồn tín dụng chính thức cho DNNVV và tình trạng phân biệt đối xử được cải thiện khi Luật các TCTD ra đời vào năm 1998 và sửa đổi năm 2003. Luật đã bảo vệ quyền tự do kinh doanh của các NHTM, đặc biệt là NHTM quốc doanh, quy chế cho vay cho phép các NHTM dựa trên nhu cầu thị trường, điều kiện tài chính của khách hàng để thỏa thuận các điều kiện cho vay, ngân hàng nhà nước cũng không còn khống chế lãi suất tiền gửi và cho vay của các NHTM, cho phép TCTD xác định lãi suất cho vay trên cơ sở cung cầu vốn thị trường và mức độ tín nhiệm đối với khách hàng.

Mặc dù chính sách tín dụng đã có sự cải cách đáng kể nhưng dường như một số vấn đề vẫn chưa được giải quyết triệt để. Đó là:

Trước hết, vẫn còn thành kiến, tâm lý e ngại, thiếu tin tưởng đối với DNNVV. Các DNNVV thường bị các ngân hàng coi là những khách hàng nhỏ với kiểu hoạt động tạm bợ, dự án thường không có tính khả thi, khó giám sát việc đầu tư.

Mặc dù Nghị định 178/1999/NĐ-CP về bảo đảm tiền vay của các TCTD đã quy định rằng ngân hàng có quyền lựa chọn, quyết định việc cho vay bằng một trong hai hình thức hoặc là cho vay có bảo đảm bằng tài sản và cho vay không có bảo đảm bằng tài sản nhưng trên thực tế hầu như chưa có ngân hàng nào áp dụng việc cho vay không có bảo đảm bằng tài sản. Và lại, nếu trong thời gian tới các ngân hàng này có bắt đầu áp dụng đi chăng nữa thì cũng khó có DNNVV nào được xếp vào danh sách được cung cấp tín dụng theo phương thức này, bởi các DNNVV bị xem là có quy mô hoạt động hẹp, vốn ít và nhất là chưa đủ uy tín để vay mà không cần thế chấp. Đây là những cản trở dễ thấy đã ngăn cản các DN vay vốn ngân hàng theo phương thức này. Hơn nữa, điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản còn ngặt nghèo, các DN thuộc khu vực KTTN, nhất là DN mới thành lập khó lòng đáp ứng được.

Ngoài ra, như chúng ta đã biết phần lớn các tài sản thế chấp vay vốn là quyền sử dụng đất. Thế nhưng các văn bản pháp quy liên quan đến đất và quyền sử dụng đất, cũng như việc thế chấp các quyền này còn rất phức tạp và không rõ ràng. Và cho dù đã xin được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hợp pháp thì giá trị quyền sử dụng đất của các DN còn phải chịu sự định giá của các ngân hàng cung cấp tín dụng cho các DN.

Cuối cùng, Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, một công cụ trợ giúp phát triển DNNVV đã có đầy đủ quy định pháp lý để ra đời, nhưng cho đến nay, ở hầu hết các tỉnh, Quỹ này vẫn chưa xuất hiện do các quy định thiếu tính khả thi và quy chế tổ chức, vận hành chưa hợp lý.

2.2.4 Chính sách đất đai

Trên cơ sở quy định của Hiến pháp, ngày 14/7/1993, Luật đất đai được xây dựng và ban hành. Luật đất đai được sửa đổi 3 lần. Gần đây nhất, Luật Đất đai sửa đổi (2003), NĐ 181/2004/NĐ-CP và NĐ 84/2007/NĐ-CP của Chính phủ đã có nhiều cải tiến lớn, mang tính bước ngoặt so với hai văn bản luật trước đó.

Thực hiện chính sách đất đai, nhiều địa phương đã tiến hành xây dựng các khu công nghiệp nhỏ và vừa; hình thành cụm công nghiệp địa phương tạo điều kiện cho DN khu vực KTTN có mặt bằng đầu tư kinh doanh; công bố công khai quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất; chủ động giới thiệu địa điểm cho nhà đầu tư lựa chọn; thực hiện các biện pháp hỗ trợ, ưu đãi miễn giảm tiền thuê đất, tiền sử dụng đất, thuế sử dụng đất cho nhà đầu tư. Nhiều địa phương còn đưa ra hàng loạt các sáng kiến hỗ trợ, tạo điều kiện cho nhà đầu tư được giao đất hoặc thuê đất; áp dụng các biện pháp hỗ trợ DN giải phóng mặt bằng với thủ tục hành chính thuận tiện, đơn giản. Chẳng hạn như: DN có thể đứng ra tự thỏa thuận với người có đất, đối với những địa điểm khó khăn, cơ quan nhà nước sẽ đứng

ra thực hiện; hỗ trợ từ 50-100% tùy theo quy mô và ngành nghề dự án chi phí đền bù, giải tỏa ngoài khu công nghiệp...

Tuy nhiên, trong việc thực hiện chính sách đất đai làm mặt bằng sản xuất kinh doanh của DN một số vấn đề nổi lên như sau: một số địa phương do chưa có quy hoạch ổn định nên nhiều DN không tìm được địa điểm đầu tư, hoặc nếu đầu tư thì sẽ phải chịu chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng rất lớn; các biện pháp hỗ trợ đầu tư xây dựng các KCN, cụm công nghiệp, chuẩn bị cơ sở hạ tầng chưa được một số địa phương quan tâm thực hiện. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cho đến thời điểm năm 2006 mới có khoảng trên 200 khu công nghiệp nhỏ và vừa được quy hoạch và xây dựng để giải quyết về mặt bằng sản xuất cho DN. Tuy nhiên, cũng mới chỉ đáp ứng được khoảng 10% nhu cầu mặt bằng của khu vực doanh nghiệp này (mỗi khu công nghiệp cũng chỉ giải quyết được khoảng 20 DN là đã quá tải, do các tiêu chí đưa ra cho các doanh nghiệp để được xét vào các khu công nghiệp này cũng rất khắt khe). Ngoài ra, giá thuê đất tại nhiều KCN, khu chế xuất có cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh chưa phù hợp với các DN (vốn nhỏ, sức cạnh tranh kém); việc miễn giảm tiền thuê đất tại nhiều KCN cho các dự án thuộc diện ưu đãi đầu tư chưa được thực hiện. Vì vậy, DN vẫn phải thuê lại đất làm mặt bằng phục vụ sản xuất và thời gian thuê không được lâu, giá thuê thường cao,... ảnh hưởng đến đầu tư quy mô dài hạn.

2.2.5 Chính sách hỗ trợ phát triển kinh doanh

Trong vài năm trở lại đây, dịch vụ tư vấn đang bùng nổ mạnh mẽ ở nhiều ngành, lĩnh vực khác nhau từ lĩnh vực tư vấn về thông tin bất động sản, tư vấn việc làm, tư vấn du học, tư vấn thiết kế xây dựng đến các dịch vụ tư vấn pháp lý và dịch vụ này đã có ảnh hưởng đến năng lực tiềm tàng của nền kinh tế. Các chính sách hỗ trợ dịch vụ phát triển kinh doanh (DVPTKD) đã góp phần tạo thêm sự trợ giúp nhất định cho DN trong quá trình kinh doanh, đặc biệt các biện pháp thưởng xuất khẩu, hỗ trợ kinh phí đào tạo... Ngoài ra, sự phát triển của thị trường này mở ra nhiều tiềm năng phát triển mới cho DN. Các DN có thể tham gia cung cấp DVPTKD. Đồng thời họ cũng có thể phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh hiện thời của mình nhờ có DVPTKD mà các DN khác cung cấp.

Tuy nhiên, cùng với những tác động tích cực do những dịch vụ tư vấn này đem lại, xu hướng tự phát, chạy theo lợi nhuận, cũng đã và đang tồn tại. Hiện nay vẫn chưa có các dữ liệu và thống kê DVPTKD về các khía cạnh như: số lượng khách hàng sử dụng, số lượng các nhà cung cấp, quy mô thị trường, sự tăng trưởng của thị trường DVPTKD... Tuy nhiên, từ kết quả của cuộc điều tra về sự phát triển của các DN ngoài quốc doanh do CIEM phối hợp với IFC và MPDF thực hiện năm 2005 và một số nghiên cứu khác đã đưa ra một số kết luận chung về thị trường DVPTKD ở Việt Nam như sau:

DVPTKD mới bắt đầu phát triển ở VN và chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng sản phẩm quốc nội- khoảng 8% GDP trong năm 2005 với mức tăng trưởng rất thấp khoảng 2-3%/năm.

Nhận thức về DVPTKD như một công cụ phát triển DN còn khá thấp không chỉ trong khối DN mà ngay cả ở các cấp chính quyền. Các thị trường DVPTKD như đào tạo, kế toán, tư vấn tài chính và thuế và đặc biệt là tư vấn quản lý kém phát triển cả về cung và cầu.

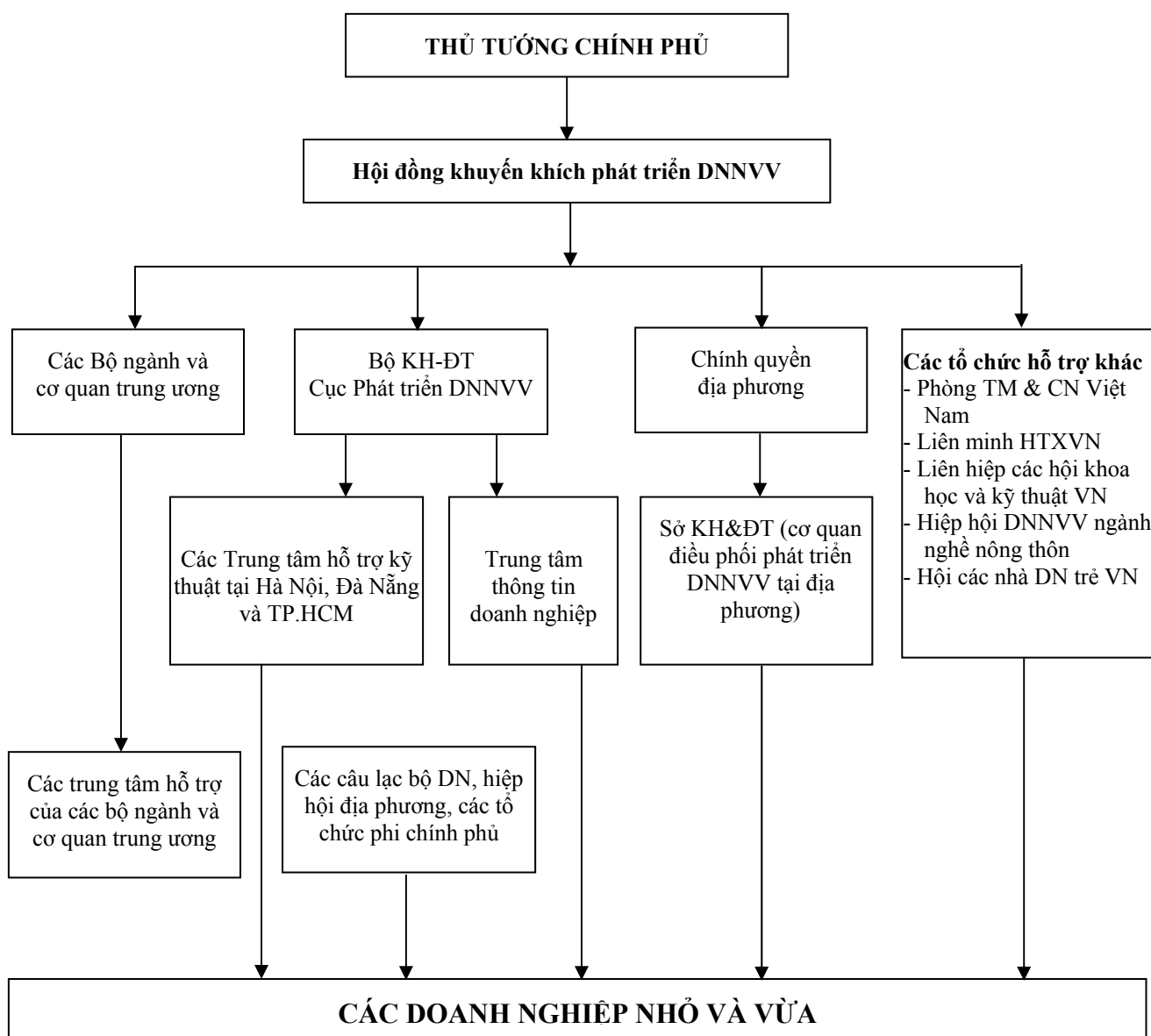
Tỷ lệ khách hàng sử dụng dịch vụ lớn nhất là ở các tỉnh và thành phố thuộc khu vực phía nam, và tỷ lệ sử dụng dịch vụ nhỏ nhất thuộc các tỉnh ở khu vực miền Trung. Số lượng khách hàng sử dụng DVPTKD chủ yếu là ở các thành phố lớn, đặc biệt là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Chất lượng DVPTKD tại VN thấp, mức độ phát triển của các nhà cung cấp dịch vụ thấp hơn nhiều so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Các hình thức và phương pháp của DVPTKD nghèo nàn và không có đủ loại dịch vụ đáp ứng yêu cầu của các DNNVV.

Mạng lưới cung cấp DVPTKD còn yếu kém. Các nhà cung cấp tư nhân phần lớn đều có quy mô nhỏ, thiếu năng lực và điều kiện, các nhà cung cấp thuộc khu vực nhà nước vẫn được hỗ trợ và thiếu tính năng động. Sự tham gia của các nhà cung cấp nước ngoài tuy chất lượng cao nhưng còn hạn chế về số lượng và mức giá cao nên các DNNVV không thể tiếp cận được.

2.3 Thực trạng về những hỗ trợ hiện nay dành cho DNNVV

2.3.1 Hệ thống cơ quan hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa



Nhìn chung, hệ thống cơ quan hỗ trợ DNNVV đã được hình thành và đã đóng góp rất lớn cho DNNVV trong quá trình phát triển. Tuy nhiên, hệ thống cơ quan này còn tản mạn, chưa hỗ trợ cho DNNVV một cách thiết thực, do mỗi cơ quan có chức năng riêng hoặc có cơ quan chỉ được thành lập ở cấp TW, cấp địa phương không được định biên nên chỉ làm công tác kiêm nhiệm; VCCI là cơ quan hỗ trợ đặc lực nhất cho DNNVV nhưng ở cấp địa phương thì chỉ hình thành ở cấp vùng nên số lượng hội viên là DNNVV ở tỉnh tham gia rất ít. Ngay cả Cục Phát triển DNNVV - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cơ quan quản lý và hỗ trợ DNNVV, cũng mới chỉ được hình thành hơn 05 năm qua nhưng hệ thống tổ chức tại địa phương thì chỉ có ở Hà Nội, Đà Nẵng và TP.HCM nên việc phối hợp với các địa phương để hỗ trợ cho DNNVV chưa được phát huy.

2.3.2 Thực trạng về những chương trình trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa đã thực hiện thời gian qua

Hiện nay, DNNVV có lợi thế hơn các doanh nghiệp khu vực khác ở chỗ được sự quan tâm, giúp đỡ của các tổ chức, cơ quan chức năng trong và ngoài nước về mọi lĩnh vực như vốn, thông tin, công nghệ... để tạo điều kiện cho DNNVV phát triển. Cụ thể, nhà nước đã ban hành các văn bản pháp quy dành riêng cho khu vực DNNVV như Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/10/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV, Quyết định số 193/2002/QĐ-TTg và số 115/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế thành lập, tổ chức hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNNVV, Quyết định 143/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV, Quyết định số 1473/2004/QĐ-BKH của Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành Quy chế quản lý Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV, Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ban hành chế độ kế toán áp dụng cho DNNVV và Thông tư số 09/2000/TT-BYT hướng dẫn chăm sóc sức khỏe cho người lao động trong các DNNVV...

*** Chương trình trợ giúp tiếp cận nguồn vốn:** Đầu tiên phải kể đến là Quỹ Bảo lãnh tín dụng.

Một trong những khó khăn lớn nhất của DNNVV là khó tiếp cận các nguồn tài chính. Để giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng ngân hàng, Quỹ bảo lãnh tín dụng ra đời nhằm bảo lãnh cho các khoản vay ngân hàng (tức là lãnh thay rủi ro cho ngân hàng) của DNNVV khi doanh nghiệp không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn. Tuy nhiên, hiện nay chỉ có một vài địa phương thành lập được quỹ này.

Theo Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, vốn điều lệ của Quỹ tối thiểu là 30 tỷ đồng. Trong đó, vốn cấp của ngân sách tỉnh, thành phố không quá 30%. Số còn lại huy động vốn góp từ các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề... Song khi triển khai Quyết định này ở các địa phương đã nảy sinh một khó khăn là ở nhiều địa phương không có đủ ngân sách để góp vào Quỹ, còn các doanh nghiệp hầu hết là quy mô nhỏ nên khó vận động họ tham gia thành lập Quỹ.

Năm 2004, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV ban hành kèm theo Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg. Theo đó phần vốn góp của địa phương là "vốn cấp của ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương", không còn giới hạn 30% như trước. Tuy nhiên, trong khi phần góp vốn phía ngân sách địa phương không đáng được, kêu gọi vốn góp của doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề càng khó khả thi hơn. Trước hết hiệp hội ngành nghề không có vốn để góp. Thứ hai, các doanh nghiệp dù lớn cũng vẫn cần vốn để kinh doanh. Họ càng không có "thừa" tiền để lập một quỹ cho doanh nghiệp khác vay, rồi cạnh tranh với mình. Vì vậy,

sau 6 năm kể từ khi Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc thành lập quỹ này hầu như không triển khai được.

Ngoài ra, để hỗ trợ DNNVV tiếp cận nguồn tài chính chính thức, đã có một số dự án hỗ trợ của nước ngoài tham gia vào cung ứng nguồn tín dụng cho các DNNVV và các hộ gia đình thông qua hệ thống Ngân hàng thương mại thế giới (WB) và Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) là hai nhà tài trợ hoạt động tích cực trong lĩnh vực này; Ngân hàng Hợp tác quốc tế Nhật Bản (JIBIC), Ngân hàng Tái thiết Đức và Quỹ Mê Kông được nhiều tổ chức đồng tài trợ để đầu tư vào các DNNVV thuộc khu vực tư nhân thông qua Quỹ Hỗ trợ phát triển và một số ngân hàng thương mại.

*** Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực:** Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV giai đoạn 2004 - 2008 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg ngày 10-8-2004. Năm 2005, VCCI đã tổ chức hơn 140 khóa đào tạo khởi nghiệp và quản trị kinh doanh tại địa bàn của 36 tỉnh, thành phố, 10 tổ chức hiệp hội và một số bộ, ngành, tổ chức biên soạn và in ấn 26 chuyên đề cho các khóa đào tạo.

Năm 2006, với nguồn kinh phí hỗ trợ từ ngân sách Trung ương các khóa đào tạo được các địa phương trực tiếp tổ chức triển khai thực hiện tại 19 tỉnh miền núi phía bắc, Tây Nguyên, và ba Trung tâm Hỗ trợ Kỹ thuật DNNVV tổ chức thực hiện ở các địa bàn trong cả nước. Ngoài ra, nhiều địa phương cũng đang tích cực tổ chức các khóa đào tạo cho DNNVV từ nguồn ngân sách địa phương như các tỉnh, TPHCM, Hà Nội, Nghệ An, Bà Rịa - Vũng Tàu... Các khóa bồi dưỡng đã trang bị cho cán bộ DN những kiến thức cơ bản, những kinh nghiệm quản trị điều hành trong nền kinh tế thị trường áp dụng với từng loại hình DN. Những vấn đề nhạy cảm, tác động lớn đến hoạt động DN, những rào cản chung và riêng của từng quốc gia cũng được cung cấp đầy đủ cho người học, từ đó áp dụng vào thực tiễn hoạt động của mình, hạn chế rủi ro không đáng có, trong đó phải kể đến “Chương trình khởi sự và tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB).

*** Chương trình trợ giúp xúc tiến xuất khẩu:** bao gồm một số chương trình lớn như chương trình Xúc tiến thương mại (XTTM) trọng điểm, chương trình phát triển thương hiệu quốc gia và chương trình xây dựng cơ sở hạ tầng XTTM trong và ngoài nước. Mục tiêu của các chương trình lớn này là tăng cường giới thiệu, quảng bá sản phẩm và hình ảnh của đất nước Việt Nam, từ đó thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, tìm thêm đối tác làm ăn, mở rộng thị trường tiêu thụ, tăng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa. Các chương trình XTTM, phát triển thương hiệu quốc gia mà nước ta đã và đang triển khai đều theo đúng các cam kết và thủ tục WTO.

Theo Cục XTTM, năm 2006 đã có 155 chương trình XTTM quốc gia được phê duyệt, với kinh phí hỗ trợ là 144,7 tỷ đồng, trong đó có 122 chương trình đã hoàn thành và 24 chương trình đang triển khai. Năm 2007, có 158 chương trình, đề án, với tổng kinh phí hỗ trợ là 174 tỷ đồng.

Ngoài các chương trình lớn nêu trên, Bộ Thương mại còn thành lập một số đơn vị hỗ trợ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; tổ chức các hội chợ, các chuyến đi khảo sát thị trường cho doanh nghiệp; xây dựng chương trình phát triển chợ đầu mối, kho bãi; tổ chức các lớp tập huấn về công tác xuất nhập khẩu; phối hợp các bộ, ngành liên quan giải quyết các vướng mắc cho doanh nghiệp; hướng dẫn doanh nghiệp tiếp cận với cơ quan quản lý cũng như các tổ chức, doanh nhân nước ngoài trong lĩnh vực dệt may, nuôi trồng thủy sản...

*** Chương trình phát triển Thương mại điện tử:** Ngoài những hỗ trợ về mặt tài chính, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực..., trong thời gian qua, Chính phủ, các hiệp hội đã tích cực tạo những điều kiện thuận lợi cho DNNVV ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT). Tháng 7/2005, Chính phủ đã phê duyệt Đề án Hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng CNTT phục vụ hội nhập. Tháng 9/2005, Chính phủ cũng đã phê duyệt Kế hoạch tổng thể phát triển Thương mại điện tử ở Việt Nam giai đoạn 2006-2010, trước đó phải kể đến việc VCCI xây dựng sàn giao dịch TMĐT VnEmart vào ngày 23/04/2003. Sàn giao dịch được đặt tại địa chỉ www.vnemart.com.vn. Khi tham gia vào sàn giao dịch này, doanh nghiệp không phải đóng bất kỳ một khoản phí nào. Chính sách miễn phí này kéo dài đến năm 2004. Sàn giao dịch này là cầu nối giao thương giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các đối tác nước ngoài và là nơi cung cấp thông tin về doanh nghiệp, về thị trường và sản phẩm bán trực tuyến và một lợi ích nữa cho các doanh nghiệp khi tham gia vào sàn giao dịch là được VCCI sẽ lo toàn bộ khâu quảng bá tiếp thị. Ngoài ra, VCCI còn kết hợp với tập đoàn Intel và các đối tác triển khai chương trình “Máy tính thông minh – doanh nghiệp thành đạt” để hỗ trợ các DNNVV. Theo chương trình này, các công ty CNTT sẽ kết hợp với nhau cùng cung cấp các giải pháp CNTT tích hợp (từ phần cứng, phần mềm tới cơ sở hạ tầng CNTT). Và gần đây nhất, ngày 8/2/2007 Cục Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc Bộ KH&ĐT đã cho ra mắt Cổng Thông tin DN tại địa chỉ www.business.gov.vn nhằm cung cấp thông tin về các tổ chức và chính sách hỗ trợ DNNVV như các quy định pháp lý về kinh doanh và giấy phép kinh doanh, một số tổ chức liên quan đến hỗ trợ DNNVV... Trang web còn dành một chuyên mục để cung cấp các thông tin về lời khuyên cho các DN chuẩn bị thành lập từ khởi sự đến quá trình quản lý, vận hành một DN, những nội quy pháp luật cần tuân thủ khi thành lập DN; những vấn đề cần thực hiện khi tuyển dụng nhân viên, hợp đồng bảo hiểm, nghĩa vụ thuế... được trình bày chi tiết. DN cũng có thể đóng góp ý kiến về các văn bản pháp quy, điều chỉnh hoạt động của DN thông qua việc đăng ký vào cơ sở dữ liệu phản hồi từ các DNNVV; góp ý kiến cho các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc hoạch định chính sách... Có thể nói đây là một kênh thông tin rất hữu ích đối với cộng đồng DN nói chung và DNNVV nói riêng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Đánh giá tổng thể thực trạng và tình hình phát triển DN mà chủ yếu là đối tượng DNNVV trong thời gian qua, đặc biệt là từ năm 2000 đến nay, đi đến nhận định về sự phát triển DNNVV mang nặng tính hình thức, chạy theo số lượng, phát triển bề rộng, chưa quan tâm đến chất lượng và bề sâu. Các doanh nghiệp đăng lý thành lập nhiều nhưng không theo một định hướng phát triển quy hoạch tổng thể mà mang tính tự phát.

Vai trò quản lý của Nhà nước và các cấp chưa phát huy tốt và chưa theo kịp yêu cầu thực tế nên công tác quản lý, định hướng, hỗ trợ còn hạn chế. Hành lang pháp lý và môi trường kinh doanh còn nhiều bất cập, cơ sở hạ tầng đáp ứng cho DN còn thấp, chi phí kinh doanh cao.

Trên cả thị trường trong nước và quốc tế, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, nguyên nhân là do:

Hầu hết các DNNVV Việt Nam chưa đủ thông tin về thị trường, ra quyết định theo kinh nghiệm và theo cảm tính là chủ yếu.

Tình trạng thiếu vốn hoặc không có vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh là hiện tượng khá phổ biến của các DNNVV hiện nay. Với năng lực tài chính hạn chế, DNNVV Việt Nam khó có khả năng đầu tư quy trình công nghệ hiện đại để tạo ra các sản phẩm có chất lượng cao, cạnh tranh với các sản phẩm ngoại có tiêu chuẩn quốc tế.

Việc tạo lập thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp còn bị xem nhẹ, chưa thực sự coi trọng hiệu là tài sản của doanh nghiệp. Số lượng doanh nghiệp xây dựng được hệ thống quản lý chất lượng còn ít.

Khả năng liên doanh liên kết giữa các doanh nghiệp chưa chặt chẽ, điều đó phần nào làm giảm bớt sức mạnh của cả cộng đồng doanh nghiệp.

Chi phí kinh doanh còn cao, năng lực và bộ máy quản lý điều hành chưa tốt, chất lượng nguồn nhân lực hạn chế, lại chưa nắm rõ luật pháp, thông lệ quốc tế, chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới, công nghệ kinh doanh và khả năng tiếp cận đổi mới công nghệ kinh doanh còn lạc hậu,...

Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp còn chưa hoàn chỉnh, đồng bộ, chưa thực sự việc lựa chọn mặt hàng kinh doanh, hạn chế khả năng cạnh tranh bằng giá (giá thành các sản phẩm trong nước cao hơn các sản phẩm nhập khẩu từ 20% - 40%)...

Muốn tồn tại và phát triển, các DNNVV và chính quyền phải thấy được những mặt yếu kém, những lợi thế hiện có để đề ra những giải pháp, bước đi cho phù hợp. Sau khi phân tích những lợi thế cũng như những hạn chế của các DNNVV, tôi xin đưa ra một số giải pháp để phát triển loại hình doanh nghiệp này dựa trên xu hướng phát triển kinh tế chung của Việt Nam và thế giới trong chương 03 tiếp theo sau.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

3.1 Mục tiêu, định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay

3.1.1 Bối cảnh kinh tế - xã hội

3.1.1.1 Bối cảnh quốc tế

Xu hướng chung là kinh tế thế giới tiếp tục được phục hồi và phát triển, tiến hành thực hiện hội nhập kinh tế thế giới, chúng ta đã là thành viên của các Tổ chức như APEC, AFTA, đặc biệt là chúng ta vừa mới gia nhập tổ chức Thương mại thế giới WTO, điều đó sẽ mang đến thời cơ để các sản phẩm do các DNNVV của Việt Nam tham gia thị trường quốc tế, nhưng đó cũng là thách thức chính đối với sự phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam, đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước phải tự vươn lên, đủ sức cạnh tranh không những tại thị trường quốc tế, mà ngay cả ở thị trường nội địa.

Các thành tựu khoa học, công nghệ, kỹ thuật mới không ngừng được phát minh và đưa vào ứng dụng. Đây cũng là yếu tố tác động mang tính hai mặt đối với sự phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV với qui mô nhỏ. Nếu các doanh nghiệp của chúng ta nắm bắt được các công nghệ tiên tiến, chúng ta sẽ có được sự tăng trưởng nhanh và cạnh tranh cao trong quá trình hội nhập. Ngược lại, nếu để vượt mất các cơ hội thì nền kinh tế của ta sẽ bị tụt hậu và các doanh nghiệp sẽ bị đánh bại.

Khủng hoảng năng lượng kéo dài và chủ nghĩa khủng bố đang đe dọa, tình hình chính trị tại nhiều khu vực trên thế giới diễn biến theo chiều hướng phức tạp. Theo đó nền kinh tế thế giới sẽ gặp nhiều bất lợi.

3.1.1.2 Bối cảnh trong nước

Nước ta được thế giới đánh giá có sự ổn định cao về chính trị kinh tế - xã hội; nền kinh tế thị trường đã bước đầu hình thành và vận hành có hiệu quả, bước đầu tăng trưởng ổn định tuy chưa thật sự bền vững.

Năng lực và trình độ sản xuất của nhiều ngành kinh tế đã tăng đáng kể, cơ cấu kinh tế có sự chuyển dịch theo chiều hướng tích cực, chất lượng tăng trưởng trong nhiều ngành, lĩnh vực đã có những cải thiện; các doanh nghiệp và toàn nền kinh tế đã thích nghi dần với thị trường quốc tế (tập quán thương mại, tác động của thị trường thông tin...).

Việt Nam thực hiện các cam kết về AFTA và WTO, các hiệp định song phương và đa phương khác, đây cũng vừa là cơ hội vừa là thách thức cho DNNVV Việt Nam trong quá trình hội nhập với nền kinh tế quốc tế.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài trong những năm gần đây đã tăng về số lượng dự án và số vốn đầu tư, trong đó ngày càng có nhiều tập đoàn xuyên quốc gia đã có mặt tại Việt Nam, đây là một trong những yếu tố kích thích phát triển DNNVV với vai trò là các nhà cung cấp sản phẩm đầu vào cũng như phân phối sản phẩm đầu ra.

3.1.1.3 Những thách thức đối với công tác phát triển DNNVV hiện nay

Bên cạnh những thuận lợi, các khó khăn và thách thức đối với phát triển kinh tế - xã hội nói chung, phát triển DNNV nói riêng cũng gặp rất nhiều khó khăn.

Tuy đã đạt được một số thành tựu về phát triển kinh tế - xã hội, nhưng nhìn chung xuất phát điểm của nền kinh tế Việt Nam vẫn ở trình độ thấp, hệ thống kết cấu hạ tầng (hệ thống giao thông, thông tin liên lạc, điện, nước) còn thiếu và yếu; mặt bằng sản xuất - kinh doanh chật hẹp, nằm xen kẽ trong các khu dân cư, khó cung cấp các tiện ích công cộng và cải thiện môi trường, cải thiện điều kiện sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm; trình độ công nghệ máy móc, thiết bị lạc hậu, năng suất thấp, thiếu đồng bộ, lãng phí nguyên liệu và sản xuất ra sản phẩm có chất lượng thấp.

Mặc dù Chính phủ đã và đang thực hiện nhiều chính sách xã hội, nhưng sự phát triển chênh lệch giữa thành thị và nông thôn đang ngày càng thể hiện rõ nét. Trong khi kinh tế các vùng đô thị tăng trưởng với tốc độ cao thì ở nông thôn, đặc biệt là những vùng thuần nông, vùng thường bị thiên tai lại phát triển rất chậm, đã gây khó khăn cho việc phát triển một số ngành (điển hình là công nghiệp chế biến), mối liên kết giữa sản xuất nguyên liệu và chế biến lỏng lẻo, không bền vững.

Thiếu sân chơi bình đẳng cho DNNVV phát triển. Hệ thống các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư chưa đồng bộ, vẫn còn những quy định mang tính phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế. Việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng ưu đãi đầu tư của Nhà nước gặp rất nhiều khó khăn do quy định của Chính phủ chỉ giới hạn trong một số lĩnh vực ngành nghề và địa bàn đầu tư (Danh mục B, C) nên phần nào hạn chế khu vực kinh tế tư nhân (phần lớn là DNNVV) phát triển. Chính sách thuế của Nhà nước không ổn định (đặc biệt là chính sách thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng) làm cho nhà đầu tư chưa yên tâm khi tham gia đầu tư. Thủ tục hành chính còn rườm rà, nhiều cửa, nhiều khe, tốn kém thời gian cho nhà đầu tư làm cho chi phí gia nhập thị trường của doanh nghiệp cao.

Các hoạt động kinh doanh ngầm, buôn lậu làm hàng gian, hàng giả đã và đang nuôi dưỡng một môi trường đầu tư gây tổn hại cho thị trường chính thức, có thể dẫn đến triệt tiêu phát triển thị trường chính thức, xói mòn đạo đức kinh doanh, không khuyến khích các hộ kinh doanh cá thể chính thức hoá hoạt động kinh doanh.

Quy hoạch vừa thừa nhưng lại vừa thiếu, không ít quy hoạch đã tỏ ra lạc hậu, không còn phù hợp với tình hình thực tế đã thay đổi nhưng chưa được điều chỉnh kịp thời làm cản trở đối với phát triển kinh doanh và gây ra lãng phí không đáng có cho doanh nghiệp.

Tiến trình mở cửa và hội nhập, việc thực hiện các cam kết quốc tế, bên cạnh việc đem lại nhiều thuận lợi quan trọng, nhưng cũng đặt nền kinh tế Việt Nam vào các khó khăn, thách thức do phải cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế và ngay cả ở thị trường nội địa, trong khi chất lượng phát triển của toàn bộ nền kinh tế còn thấp, hiệu quả chưa cao, sức cạnh tranh kém, nhiều lĩnh vực sản xuất - kinh doanh, ngành sản phẩm chưa đủ sức cạnh tranh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải tự mình phấn đấu vươn lên giành lấy thị trường để không những làm giàu cho bản thân, mà còn góp phần phát triển kinh tế-xã hội của đất nước.

3.1.2 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

3.1.2.1 Quan điểm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nhà nước tạo môi trường chính sách, pháp luật và thể chế thuận lợi, một sân chơi bình đẳng cho các thành phần kinh tế và các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế cùng phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước và ngoài nước cho đầu tư phát triển.

Khuyến khích cộng đồng dân cư và doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh trên mọi lĩnh vực mà luật pháp không cấm.

Nhà nước tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động và cung cấp các hàng hoá công cộng, bao gồm hệ thống cơ sở hạ tầng thiết yếu, các dịch vụ thông tin và giáo dục - đào tạo; sản xuất và cung cấp các hàng hoá và dịch vụ mà các khu vực kinh tế khác không đầu tư.

Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chuyển dần từ hỗ trợ trực tiếp sang hỗ trợ gián tiếp để nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chủ yếu là nâng cao năng lực, tăng cường tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp.

Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa theo hướng vững chắc, nâng cao chất lượng, phát triển về số lượng, đạt hiệu quả kinh tế, góp phần tạo nhiều việc làm, xóa đói, giảm nghèo, đảm bảo trật tự, an toàn xã hội.

Thay đổi nhận thức, quan điểm của các cấp chính quyền, các tầng lớp dân cư về vai trò của DNNVV trong phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

3.1.2.2 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

** Mục tiêu định tính:*

Tạo môi trường đầu tư thông thoáng, bao gồm môi trường chính trị kinh tế - xã hội, môi trường pháp lý thuận lợi cho phát triển DNNVV.

Hoàn thành cơ bản việc sắp xếp, đổi mới và cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước; phát triển và nâng cao hiệu quả DNNN, đồng thời phát triển mạnh, không hạn chế quy mô các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác.

Nâng cao chất lượng tăng trưởng, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất-kinh doanh và nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Khuyến khích thành lập mới doanh nghiệp, chính thức hóa các hoạt động kinh doanh của hộ kinh doanh cá thể sang các hình thức doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp và tăng hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp thành lập mới.

Xây dựng văn hóa kinh doanh, nâng cao nhận thức về doanh nghiệp - kinh doanh trong cộng đồng dân cư.

** Mục tiêu định lượng (đến năm 2010):*

STT	Nội dung	Chỉ tiêu
1	Số DNNVV thành lập mới	320.000
2	Tốc độ tăng hàng năm	22%
3	Số DN bình quân/1 vạn dân	61
4	Tỉ lệ tăng trưởng DNNVV thành lập mới ở các tỉnh khó khăn	15%
5	Tỉ lệ trực tiếp tham gia xuất khẩu trong tổng số DNNVV	3→6%
6	Số lượng lao động mới được giải quyết việc làm	2,7 triệu

3.1.3 Định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Tiếp tục hoàn thiện khung khổ pháp lý, cải cách thủ tục hành chính và chính sách tài chính theo hướng tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định, thông thoáng cho DNNVV và dịch vụ phát triển kinh doanh phát triển. Hoàn thiện khung khổ pháp lý theo hướng mọi công dân, tổ chức được quyền làm những gì pháp luật không cấm và Nhà nước đảm bảo khung pháp lý cho các hoạt động đó. Và sắp tới đây, khi nền kinh tế bước vào giai đoạn hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới và khu vực, triển khai thực hiện các cam kết song phương và đa phương về kinh tế, tạo nên một môi trường kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định, thông thoáng trên cơ sở hệ thống pháp lý đầy đủ, ổn định sẽ tạo điều kiện để các doanh nghiệp phát triển cả về số lượng và chất lượng, thu hút thêm được mọi nguồn vốn cho đầu tư phát triển.

Có chính sách khuyến khích và hỗ trợ DNNVV thực hiện đổi mới công nghệ và trang thiết bị tiên tiến trong quá trình sản xuất, xử lý nguyên vật liệu và hoàn thiện sản phẩm để tăng giá trị một cách cơ bản; áp dụng những phương pháp quản lý tiên tiến, áp dụng mọi giải pháp cần thiết để tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Khuyến khích doanh nghiệp sản xuất phải gắn liền với bảo vệ môi trường và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, dần dần đáp ứng với các tiêu chuẩn, quy định của quốc tế và khu vực về sản phẩm sản xuất và xuất khẩu.

Khuyến khích và đẩy mạnh các hình thức liên doanh, liên kết giữa các khu vực kinh tế khác nhau, giữa các loại hình doanh nghiệp khác nhau, giữa các hình thức đầu tư khác nhau để tăng cường vai trò hỗ trợ cùng phát triển.

3.2 Giải pháp thực hiện mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay

3.2.1 Xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý

3.2.1.1 Đổi mới thủ tục đăng ký kinh doanh

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan quản lý nhà nước (cụ thể là Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Công an và Bộ Tài chính) được coi là nhân tố chủ yếu để thực hiện được những cải cách đột phá trong lĩnh vực đăng ký và thành lập DN. Vì vậy, *mô hình một cửa liên thông cho ba thủ tục: đăng ký kinh doanh, khắc dấu và đăng ký mã số thuế* là một trong những giải pháp nhằm đơn giản hóa thủ tục thành lập DN ở nước ta hiện nay.

Theo mô hình này, người thành lập doanh nghiệp, thay vì phải đi lại nhiều lần tới ba cơ quan khác nhau, sẽ chỉ đến Phòng đăng ký kinh doanh, thuộc Sở Kế hoạch Đầu tư để nộp hồ sơ và nhận kết quả (giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh - GCNĐKKD, giấy phép khắc dấu và mã số thuế). Với cách làm này, người thành lập doanh nghiệp không phải cung cấp thông tin lặp lại cho nhiều tờ khai khác nhau như hiện nay. Điều này không những nhằm giúp giảm bớt công việc thụ lý và kiểm tra tính đầy đủ của hồ sơ của các cán bộ nhà nước, mà còn buộc các cơ quan liên quan phải có trách nhiệm trao đổi thông tin với nhau trong quá trình xử lý hồ sơ của doanh nghiệp. Đây cũng là cơ sở ban đầu cho việc hình thành một hệ thống đăng ký trực tuyến cũng như cấp một mã số duy nhất cho doanh nghiệp theo lộ trình cải cách của Chính phủ.

Điểm mấu chốt quyết định sự thành công của cải cách này là sự liên thông về thông tin và cơ chế chịu trách nhiệm của các cơ quan chức năng liên quan. Phòng ĐKKD sẽ là cơ quan đầu mối chịu trách nhiệm chuyển thông tin đầu vào của doanh nghiệp đến cơ quan công an và cơ quan thuế và trả kết quả cuối cùng cho doanh nghiệp. Như vậy cán bộ của phòng ĐKKD, ngoài việc thụ lý hồ sơ ĐKKD, về nguyên tắc, còn phải có đủ trình độ nghiệp vụ chuyên môn, đủ thông tin để kiểm tra tính đầy đủ và hợp lệ đối với hồ sơ chuyển sang cơ quan cấp phép khắc dấu và cơ quan cấp mã số thuế.

Nếu giải pháp này được thực hiện không những sẽ góp phần khuyến khích nhiều doanh nghiệp mới ra đời mà còn khuyến khích các hộ kinh doanh cá thể (ước tính có hơn 2 triệu ở nước ta) gia nhập khu vực chính thức, bởi việc chính thức hóa hoạt động kinh doanh này đem lại những lợi ích kinh tế nhất định cho cả doanh nghiệp và nền kinh tế. Về phía doanh nghiệp, hoạt động chính thức sẽ giúp họ không phải né tránh thanh tra doanh nghiệp và nhờ đó có thể phát triển đến quy mô tối ưu nhất. Một khảo sát của Ngân hàng thế giới cho thấy thông thường trong cùng một ngành, các doanh nghiệp chính thức có hiệu quả hoạt động cao hơn 40% so với không chính thức.¹²

¹² Công ty Tài chính quốc tế (IFC) và Ngân hàng Thế giới, Môi trường Kinh doanh 2005: Xóa bỏ rào cản để phát triển, tháng 9 năm 2004.

Hơn nữa, chủ các doanh nghiệp này có thể tiếp cận được tín dụng ngân hàng, các dịch vụ công cộng khác (giải quyết tranh chấp qua kênh tòa án) và trực tiếp xuất khẩu. Về phía Nhà nước, nhiều doanh nghiệp hoạt động chính thức làm tăng thu ngân sách nhờ nguồn thu thuế tăng. Từ đó, Chính phủ có thể tiếp tục xem xét giảm bớt gánh nặng thuế cho doanh nghiệp để tạo động cơ cho doanh nghiệp phát triển và tăng trưởng hơn nữa.

3.2.1.2 Hoàn thiện chính sách thuế

- Về thuế GTGT, cần giảm bớt số lượng nhóm hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế, tạo điều kiện cho việc tính thuế, khấu trừ thuế được liên hoàn giữa các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh; thu hẹp đối tượng nộp thuế và áp dụng một phương pháp tính thuế. Theo đó, các đối tượng có mức doanh thu hàng năm vượt trên ngưỡng sẽ là đối tượng bắt buộc phải đăng ký, nộp thuế GTGT (chuyển lên thành doanh nghiệp và thuộc diện điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Kế toán và các luật khác có liên quan), các đối tượng có mức doanh thu dưới ngưỡng không bắt buộc phải thực hiện đăng ký, nộp thuế GTGT (các đối tượng này thực hiện nộp thuế thu nhập theo phương thức khoán và không được quyền khấu trừ thuế GTGT đầu vào), tuy nhiên, được tự chọn đăng ký nộp thuế GTGT nếu muốn được khấu trừ thuế GTGT đầu vào. Ngưỡng doanh thu chịu thuế được xác định trên cơ sở kết quả thống kê về mức doanh số tương ứng với số lượng đối tượng nộp thuế mà cơ quan thuế có khả năng quản lý, sao cho với ngưỡng doanh số này có thể loại hầu hết các cơ sở kinh doanh hiện đang áp dụng phương pháp trực tiếp ra khỏi diện chịu thuế GTGT. Từ đó, xóa bỏ phương pháp tính thuế trực tiếp và chỉ áp dụng một phương pháp tính thuế duy nhất là phương pháp khấu trừ thuế.

- Về thuế TNDN, cần đơn giản hóa phương pháp và căn cứ tính thuế. Theo đó, cần đưa thêm phương pháp tính thuế TNDN đối với loại hình kinh doanh có quy mô nhỏ, cực nhỏ (ví dụ tính thuế TNDN dựa trên doanh thu, hoặc quy mô ngành nghề...) để đơn giản và ít tốn chi phí cho cả người nộp thuế và cơ quan quản lý thuế. Các quy định doanh thu, chi phí để tính thu nhập chịu thuế cần sửa đổi theo hướng gần với chuẩn mực kế toán và thông lệ quốc tế, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc tính thuế, đồng thời đáp ứng được yêu cầu thận trọng trong kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với DNNVV với số vốn kinh doanh không lớn thì những sửa đổi này là một yêu cầu thực sự cần thiết vì thuế sẽ không “chiếm dụng” vốn của doanh nghiệp. Ngoài ra, cần phải thực hiện việc cắt giảm các trường hợp được miễn giảm thuế để chính sách ưu đãi không bị quá phức tạp, từ đó DNNVV có thể hiểu và có cơ hội tiếp cận, tránh bất bình đẳng về nghĩa vụ thuế thông qua việc không tiếp cận với ưu đãi thuế như hiện nay.

3.2.1.3 Hoàn thiện chính sách đầu tư, tín dụng

- Tạo cơ hội cho doanh nghiệp tư nhân được cạnh tranh bình đẳng trong các lĩnh vực kinh doanh cho đến nay vẫn dành riêng cho khu vực doanh nghiệp nhà nước, như dầu khí, viễn thông, cơ sở hạ tầng v.v. Các chính sách phát triển kinh tế tư nhân chỉ phát

huy tác dụng khi Nhà nước đồng thời đẩy mạnh việc giảm bớt sự độc quyền và trợ cấp kinh doanh cho các doanh nghiệp nhà nước.

- Sửa đổi các quy định về tín dụng ưu đãi đầu tư của Nhà nước để thành phần kinh tế tư nhân, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ tiếp cận nguồn vốn này như: mở rộng thêm lĩnh vực, ngành, nghề, địa bàn được vay ưu đãi đầu tư; phân cấp mạnh cho địa phương và rút ngắn thời gian xem xét hồ sơ hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng đầu tư. Công khai hóa các quy chế và tiêu chí được nhận ưu đãi khuyến khích đầu tư và đơn giản hóa thủ tục cấp ưu đãi đầu tư.

- Nhanh chóng hiện đại hóa mạng lưới công nghệ thông tin trong hệ thống ngân hàng Việt Nam, đặc biệt là cần triển khai việc nối mạng máy tính trong toàn bộ hệ thống ngân hàng để giúp ngân hàng tăng hiệu quả hoạt động, giảm thiểu tối đa các rủi ro nhờ việc thu thập chính xác các thông tin cần thiết về khách hàng của mình nên hạn chế được các sai lầm khi đưa ra quyết định, hỗ trợ cho việc áp dụng các hình thức tín dụng mới,...

- Nhà nước cần có những biện pháp để mở rộng, phát triển thị trường cho thuê tài chính. Tín dụng thuê mua là một hình thức của đầu tư cơ bản, là biện pháp thay thế vốn ngân hàng cho các DN ít vốn hoặc không có tài sản thế chấp dễ dàng có được tài sản để tiến hành sản xuất kinh doanh.

3.2.1.4 Hoàn thiện chính sách đất đai

Trong khi nhiều DNNN được giao đất và sử dụng không có hiệu quả, đất đai bỏ hoang hoặc sử dụng không đúng mục đích, thì các DNNVV (trong đó chủ yếu là doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân) lại gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm mặt bằng kinh doanh với chi phí rất lớn. Ngay cả khi doanh nghiệp có mặt bằng sản xuất thì việc lo đủ các thủ tục cần thiết để được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, để có thể thế chấp, cầm cố cũng đòi hỏi phải tốn nhiều công sức và tiền bạc. Điều này đã góp phần hạn chế nguồn vốn đầu tư vốn đã hạn hẹp của doanh nghiệp.

Để tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận đất đai và có thể sử dụng quyền sử dụng đất làm tài sản thế chấp, cầm cố vay vốn từ các tổ chức tín dụng, Nhà nước và các chính quyền địa phương phải có chính sách rất cụ thể, như:

- Thiết lập hệ thống cơ quan đăng ký đất đai thống nhất trên toàn quốc với chức năng đăng ký và đăng ký lại các giao dịch về đất hoặc khi có sự thay đổi trong hồ sơ địa chính do các quyết định hành chính gây ra nhằm đẩy nhanh tiến độ cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và khuyến khích đăng ký các giao dịch về đất.

- Xây dựng được hệ thống tổ chức phát triển quỹ đất, giải quyết những vướng mắc trong đền bù, giải phóng mặt bằng, và tái định cư. Ủy quyền cho UBND cấp tỉnh được quyền cho thuê với diện tích lớn, nhằm hạn chế việc DN phải chờ đợi, xin ý kiến của nhiều cấp, nhiều ngành.

- Hình thành một hệ thống quy hoạch, kế hoạch chi tiết sử dụng đất đảm bảo tính ổn định, chắc chắn, công khai, minh bạch làm cơ sở cho việc giao đất, cho thuê đất, đáp

ứng yêu cầu của người sử dụng đất, đồng thời giúp Nhà nước quản lý được đất đai thông qua việc xác định mục đích sử dụng đất, bởi hiện nay, công tác quy hoạch còn có nhiều bất cập. Quy hoạch công nghiệp, quy hoạch khu dân cư thường do các cơ quan khác nhau thực hiện và chưa có sự phối hợp chặt chẽ. Quy hoạch phát triển công nghiệp cần theo hướng tập trung, xa khu dân cư và đáp ứng được yêu cầu về cơ sở hạ tầng. Quy hoạch phát triển DNNVV phải được dựa trên những đặc điểm của DNNVV là phân tán rải rác, vốn sản xuất kinh doanh ít, mặt bằng sản xuất hẹp, công nghệ, thiết bị lạc hậu, mức độ gây ô nhiễm cao. Việc quy hoạch phát triển các DNNVV phải nằm trong quy hoạch tổng thể kinh tế và xã hội, bao gồm các quy hoạch công nghiệp và đô thị, quy hoạch khu vực DNNVV. Ngoài ra, cần phải cân nhắc tất cả những vấn đề về môi trường trong các quy hoạch.

- Thống kê và có biện pháp thực hiện triệt để về thu hồi đất đang hoang hóa, đất của doanh nghiệp nhà nước, tổ chức nhà nước, tổ chức xã hội, lực lượng vũ trang sử dụng lãng phí, kém hiệu quả hoặc không đúng mục đích để tạo quỹ đất cho các doanh nghiệp thuê.

3.2.1.5 Chính sách hỗ trợ phát triển kinh doanh

Sự phát triển mạnh mẽ của khu vực DNNVV đã thúc đẩy sự phát triển của thị trường DVPTKD. Các quy định liên quan đến DVPTKD còn thiếu và hạn chế do thị trường này phát triển muộn hơn các thị trường dịch vụ khác. Vì vậy, việc hoàn thiện và nâng cao hệ thống pháp lý nói chung và khu vực DVPTKD nói riêng là rất cần thiết để thị trường này phát triển phù hợp với vai trò và vị trí của nó trong nền kinh tế. Cụ thể là:

- Áp dụng mức thuế thấp hoặc miễn thuế đối với các nhà cung cấp DVPTKD, đặc biệt là những vùng khó khăn nhằm giảm bớt chi phí cho DN.

- Tăng cường hiểu biết về chính sách đối với DVPTKD bằng cách tăng cường tuyên truyền và giáo dục thông qua tổ chức các cuộc hội thảo, các khóa đào tạo, cũng như những hoạt động của các hiệp hội kinh doanh... nhằm giúp cho các chủ cơ sở DN nhận thức đầy đủ và rõ ràng hơn những lợi ích của việc sử dụng các dịch vụ bên ngoài so với hệ thống tự cung-tự cấp của DN.

- Tăng cường hỗ trợ đối với DVPTKD. Chính phủ và các nhà tài trợ cần hỗ trợ cho các nhà cung cấp DVPTKD nhằm tăng cường khả năng cung cấp của họ, đặc biệt là trong các lĩnh vực nguồn nhân lực, máy móc, công nghệ, kỹ thuật và kỹ năng tiếp thị... để họ có thể đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng.

- Hàng năm, Chính phủ thông qua các tổ chức và bằng các cơ chế thích hợp cần đánh giá khả năng của các nhà cung cấp DVPTKD dựa trên các tiêu chuẩn và điều kiện đã đặt ra. Dựa trên đánh giá này Chính phủ nên lập ra một danh sách các nhà cung cấp đạt các yêu cầu của các khách hàng sử dụng DVPTKD. Danh sách này cần được thông tin rộng rãi cho DN. Hoặc Chính phủ có thể hợp tác với các tổ chức hỗ trợ xây dựng một trang web giới thiệu về DVPTKD cho DNNVV. Trang web sẽ đăng tải những thông tin về địa chỉ của các nhà cung cấp DVPTKD và những chỉ dẫn để tìm kiếm. Trang web

cũng có thể tổ chức những hội đàm hai chiều. Những kỳ vọng của người sử dụng DVPTKD sẽ là những thông tin cần thiết cho nhà cung cấp, và để nhằm rút ngắn khoảng cách giữa người cung cấp và người sử dụng dịch vụ.

3.2.2 Giải pháp nâng cao năng lực và hiệu quả kinh doanh của DNNVV

3.2.2.1 Giải pháp về nguồn vốn

*** Khai thác tối đa khả năng cho vay của ngân hàng**

- Về phía Ngân hàng

Thị trường phi chính thức là chỗ dựa về nguồn vốn cho DNNVV mà sự tồn tại của thị trường này kể cả ở các thành phố lớn và đặc biệt là địa bàn nông thôn làm chi phí giao dịch cao, độ tin cậy người vay và người cho vay thấp, rủi ro của dự án cao vì không được thẩm định đầy đủ. Điều này dẫn đến việc sử dụng vốn kém hiệu quả và lãng phí.

Mặt khác, sự tồn tại thị trường phi chính thức cũng đồng nghĩa với sự thiếu linh hoạt của ngành ngân hàng trong việc mở rộng thị phần tín dụng ở khu vực DNNVV hiện nay. Do đó, để thu hẹp hoạt động của thị trường phi chính thức cũng là góp phần thực thi chính sách hỗ trợ tài chính thực sự cho DNNVV qua kênh ngân hàng. Ngành ngân hàng nói chung, trong đó hệ thống NHTMQĐ với vai trò chủ đạo hiện nay phải cải thiện hệ thống cho vay của ngân hàng đối với DNNVV, cụ thể :

Thứ nhất, các ngân hàng cần đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng theo nguyên tắc thị trường và nâng cao quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các tổ chức tín dụng; cải tiến thủ tục cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo hướng đơn giản, rõ ràng hơn, tiếp tục cải tiến quy trình cho vay nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay của các ngân hàng thương mại hiện nay.

Thứ hai, ngân hàng cần đổi mới phương thức kinh doanh từ bị động sang chủ động hơn, tích cực tìm kiếm khả năng cho vay. Để thực hiện điều này đòi hỏi các ngân hàng phải tiếp tục tăng cường đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn, phẩm chất tốt, đặc biệt là có tâm huyết với nghề, đi sâu đi sát cơ sở để quyết định cho vay khi dự án là khả thi, nên coi những khó khăn chưa được khắc phục của doanh nghiệp hiện tại là một phần của ‘sân chơi’. Chẳng hạn, trên thực tế các DNNVV hoạt động trong các khu chế xuất, khu công nghiệp trong thời gian đầu của quá trình sản xuất, khi chưa đạt hết công suất sản xuất, chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm cao dẫn đến giá thành cao, hoạt động kinh doanh khó khăn, kết quả kinh doanh lỗ là một thực tế. Bên cạnh đó, đa số các DN có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động tại đây cũng muốn kéo dài tình trạng lỗ để hưởng các ưu đãi về miễn giảm thuế. Do đó, ngân hàng cần có những đánh giá đúng mức về thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá đúng tính chất của các khoản lỗ để có quyết định đúng đắn trong quyết định thẩm định, xét duyệt cho vay.

Thứ ba, các ngân hàng cần tổ chức xây dựng mạng lưới thông tin, thu thập xử lý thông tin từ phía khách hàng, nhất là những thông tin về tình hình tài chính, năng lực quản lý, quan hệ thanh toán. Muốn thế, nguồn thông tin này đòi hỏi sự nỗ lực của ngân

hàng trong tiếp cận với khách hàng, thị trường. Ngoài ra, cũng cần sự hỗ trợ từ một cơ sở hạ tầng tài chính-tiền tệ phát triển của nền kinh tế. Điều này đồng nghĩa với việc các NH cần nhanh chóng hiện đại hóa mạng lưới công nghệ thông tin trong hệ thống ngân hàng, đặc biệt là cần triển khai việc nối mạng máy tính trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. Giải quyết được vấn đề trên thật sự là một bước đi đột phá trong quá trình mở rộng tăng cường tín dụng của ngành ngân hàng đến các DN, đặc biệt là DNNVV. Bởi lẽ nó cho phép ngân hàng có niềm tin vào DN, hiểu đúng khách hàng của mình hơn và mạnh dạn khi đáp ứng nhu cầu vốn giúp ngân hàng tăng hiệu quả hoạt động, giảm thiểu tối đa các rủi ro nhờ việc thu thập chính xác các thông tin cần thiết về khách hàng của mình. Ngoài ra, để giảm thiểu các rủi ro tín dụng, cần phải có một hệ thống xếp hạng tín dụng hiệu quả (bao gồm: cơ sở dữ liệu, và xếp hạng tín dụng theo quy mô, theo ngành, theo lịch sử phát triển của DN, và công nghệ thông tin).

Thứ tư, ngành NH cần đảm bảo sự bình đẳng thực sự giữa các khách hàng. Điều này cần thực hiện trên cơ sở pháp luật, hiệu quả kinh doanh của khách hàng chứ không phải căn cứ vào hình thức sở hữu. Mặt khác, NH cũng cần thực hiện một chiến lược khách hàng, nghĩa là áp dụng những hình thức ưu đãi về lãi suất, về thời hạn nợ, về cơ sở đảm bảo,... đối với những DN làm ăn có uy tín nhằm khuyến khích các DN nói chung cạnh tranh lành mạnh trong quan hệ với NH để tranh thủ nguồn vốn từ phía nhà tài trợ.

Thứ năm, các ngân hàng cần đa dạng và nâng cao chất lượng dịch vụ đến các DNNVV. Điều này vừa tạo sự tiện ích cho khách hàng khi quan hệ với ngân hàng, giúp ngân hàng thu hút khách hàng cũng như tạo mối dây liên hệ bảo đảm tài chính an toàn cho ngân hàng. Mặt khác, như đã phân tích trong phần thực trạng các DNNVV ở khu vực ngoài quốc doanh do khả năng quản lý hạn chế nên hầu hết họ không tự xây dựng được phương án kinh doanh khả thi. Vì vậy, mở rộng hoạt động tư vấn của ngân hàng để hỗ trợ các DN xây dựng phương án kinh doanh là điều hết sức cần thiết. Ngoài ra, các NH cần tiếp tục nghiên cứu và triển khai mạnh việc phát triển và hoàn thiện các dịch vụ ngân hàng mới như môi giới đầu tư chứng khoán, bảo quản vật có giá, cung cấp các dịch vụ sản phẩm bảo hiểm,...

Thứ sáu, NH cần tiếp tục đổi mới cơ cấu đầu tư nâng tỷ trọng cho vay trung-dài hạn đối với DNNVV.

Hiện nay, trong điều kiện thị trường chứng khoán chưa thực sự là kênh tài trợ vốn đầu tư cho nền kinh tế, đặc biệt với những tiêu chuẩn đăng ký niêm yết tại trung tâm giao dịch chứng khoán chưa là nơi tạo cơ hội cho các DNNVV thu hút những nguồn vốn trung-dài hạn. Vì vậy, kênh ngân hàng vẫn phải là kênh quan trọng bổ trợ cho các DNNVV. Đây là một thị trường tín dụng mà các NH cần quan tâm khai thác. Để thực hiện điều này, một mặt các NH cần có những kế hoạch lâu dài về huy động những nguồn vốn trung-dài hạn. Mặt khác, cần xây dựng những cơ chế tín dụng mang nét đặc thù phù hợp với đặc điểm của DNNVV trên nguyên tắc vừa đảm bảo an toàn vốn cho NH vừa đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho DN. Theo chúng tôi, để thật sự thâm nhập vào khu vực các DNNVV, các NH có thể thành lập các NH con hoặc các quỹ cho vay thuộc NH

chuyên thực hiện hỗ trợ cho các DNNVV. Điều này có nghĩa là những NH ‘con’ hay những quỹ cho vay của các NHTM sẽ có những đối tượng khách hàng riêng cũng như quy mô hoạt động, quản lý... phù hợp với những thị phần tín dụng mà chúng đảm nhận.

Thứ bảy, đa dạng những phương thức tài trợ cho vay. Bên cạnh những phương thức cho vay thông thường như cho vay theo dự án, cho vay bảo lãnh, cho vay thuê mua, góp vốn liên doanh, liên kết... Theo chúng tôi, một hình thức cung ứng tín dụng mà NH cần phát triển mạnh hơn nữa cung ứng tín dụng thông qua cho vay chứng khoán, cầm cố hoặc bảo lãnh thương phiếu. Thực tế đã cho thấy hình thức cho vay có đảm bảo bằng cầm cố các giấy tờ có giá như thương phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi... của các TCTD là một hình thức rất linh hoạt, thuận tiện cho cả người đi vay và người cho vay vì thủ tục đơn giản, nhanh chóng, hình thức này tương đối an toàn và độ rủi ro được hạn chế ở mức thấp nhất, các NHTM không cần quan tâm hay không phải quan tâm nhiều lắm đến khả năng tài chính của khách hàng mà chỉ cần tập trung đánh giá tình hình tài chính của các đơn vị phát hành.

- Về phía doanh nghiệp

Minh bạch tài chính nhằm tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Do thiếu thông tin tài chính DN, nên nhiều ngân hàng cho rằng, cho vay đối với các DN tư nhân, đặc biệt là DNNVV, thường chịu chi phí và rủi ro cao. Điều này khiến ngân hàng buộc DNNVV phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe hơn về tài sản đảm bảo. Vì thế, DNNVV cần phải chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh để cán bộ ngân hàng có lòng tin vào DN; thực hiện nghiêm chỉnh các quy định về hạch toán, kế toán, từng bước nâng cao việc áp dụng các chuẩn mực kế toán trong doanh nghiệp nhằm thực hiện minh bạch về tài chính. Ngoài ra, DN phải tự hoàn thiện trên cơ sở bồi dưỡng để phát triển năng lực quản lý và quản lý phải mang tính chiến lược. Đội ngũ giám đốc và cán bộ kinh doanh trong các DNNVV cần chú ý những kỹ năng như kỹ năng phân tích kinh doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý... Có thể nói, nâng cao tính minh bạch tài chính và kỹ năng quản lý, kinh doanh trong DN là yêu cầu cấp bách đối với các DNNVV nếu các DN muốn phát triển và thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay.

*** Phát huy vai trò của Quỹ Bảo lãnh tín dụng**

Hiện nay, quy chế hoạt động của quỹ Bảo lãnh tín dụng dựa trên Quyết định số 193/QĐ-TTg và Quyết định 115/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Nguồn vốn hoạt động của quỹ gồm có vốn của ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, vốn góp của các tổ chức tín dụng và vốn góp của DN, của các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức đại diện và hỗ trợ cho các DNNVV. Tuy nhiên, mới chỉ có vài địa phương thành lập được quỹ này.

Thông thường ở các quốc gia khác, quỹ sẽ bảo lãnh cho các DN vay vốn khi không đủ tài sản đảm bảo. Vì thế Quỹ Bảo lãnh tín dụng của Việt Nam cũng hoạt động tương tự là sẽ bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn. Tuy nhiên, bối cảnh thành lập và giải

thể của các DNNVV hiện nay không cho phép quỹ bảo lãnh như các nước Đài Loan, Hàn Quốc (tức không thể bảo lãnh cho phần vốn vay còn lại không có tài sản thế chấp). Như vậy, vấn đề quan trọng ở đây là xây dựng tiêu chí, đối tượng được bảo lãnh: là *DNNVV phải thu hút nhiều lao động, ngành nghề ứng dụng công nghệ mới, có mặt hàng xuất khẩu*. Ngoài ra, quy trình bảo lãnh tín dụng cho một DN cần chú ý đến các vấn đề sau:

Giả sử cần vay vốn một khoản $a = a_1 + a_2$

- DN có thể vay tại NH theo cách thức thông thường khoản a_1 bằng cách thế chấp tài sản của mình.

- Còn khoản vay a_2 không có tài sản thế chấp, DN sẽ vay NH với lãi suất cao hơn bình thường do không có tài sản đảm bảo nếu như DN không có hợp đồng bảo hiểm cho trường hợp mất khả năng thanh toán hay phá sản.

+ Nếu xảy ra tình trạng DN không có khả năng trả nợ gốc và lãi phát sinh thì quỹ bảo lãnh tín dụng sẽ bảo lãnh trả tiền lãi vay cho NH.

+ Còn phần nợ gốc quỹ bảo lãnh tín dụng không bảo lãnh trả cho NH thì nguy cơ phá sản của DN sẽ có thể chuyển sang cho NH. Do vậy, để giảm thiểu rủi ro cho phía NH, DNNVV sẽ mua bảo hiểm của công ty bảo hiểm (sẽ được trình bày ở phần sau). Dựa vào đây, *phần nợ gốc mà DN không thể trả cho NH sẽ được công ty bảo hiểm trả*.

- Nếu DN có đủ khả năng trả lãi vay và vốn gốc hàng kỳ thì quỹ sẽ hỗ trợ DN bằng cách bảo lãnh cho DN phần vốn mà DN vay nhưng chưa trả cho NH. Thực hiện như thế sẽ an toàn hơn cho quỹ bảo lãnh tín dụng, mà nếu lỡ xảy ra rủi ro thì NH sẽ vừa được quỹ bảo lãnh tín dụng bồi thường vừa được công ty bảo hiểm bồi thường nếu DN có mua bảo hiểm cho rủi ro giải thể, phá sản.

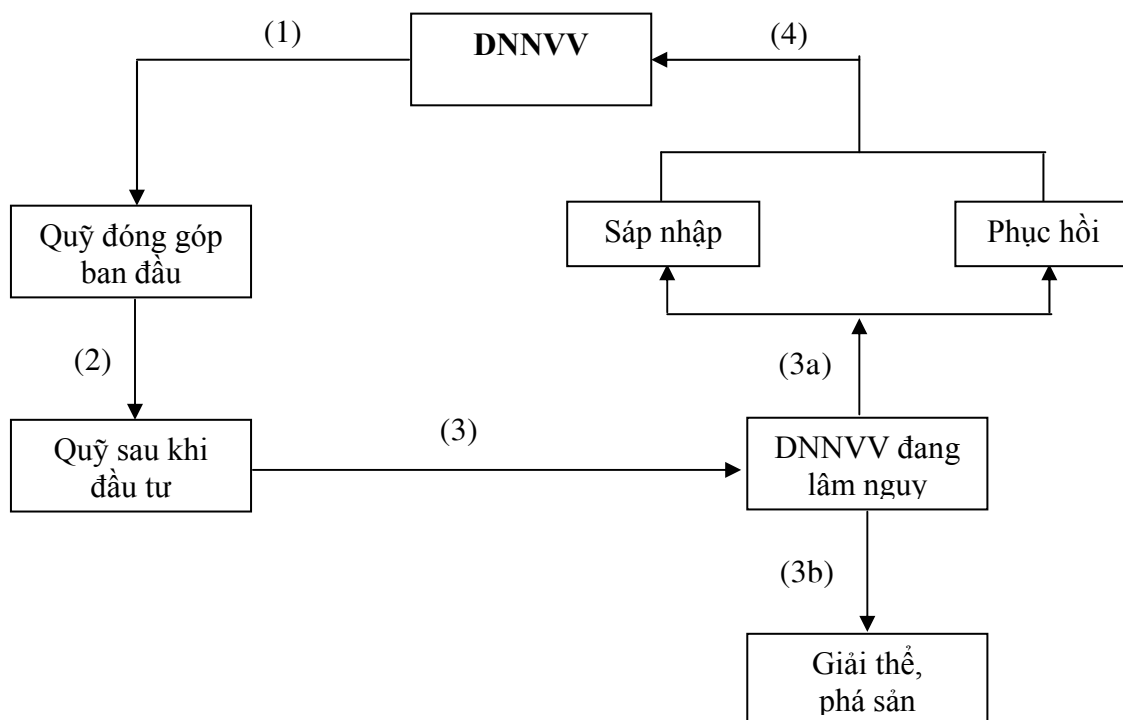
*** Khuyến khích các doanh nghiệp chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần**

Có thể nói hình thức cổ phần là một hình thức rất hữu hiệu trong việc huy động nguồn vốn cho doanh nghiệp thông qua thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, các DNNVV thuộc loại hình công ty cổ phần chỉ chiếm có 12,49%. Điều này chứng tỏ mô hình công ty cổ phần chưa phát triển mạnh mẽ trong thực tế. Do đó nhà nước cần khuyến khích các DN hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần bằng cách miễn hoặc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho loại hình doanh nghiệp là công ty cổ phần mới chuyển đổi từ các loại hình khác trong khu vực ngoài quốc doanh kể cả các công ty cổ phần mới vừa thành lập kinh doanh những ngành nghề đang được khuyến khích. Thời gian miễn hoặc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp được căn cứ vào tình hình hoạt động kinh doanh trước và sau khi chuyển đổi. Việc chuyển đổi loại hình doanh nghiệp sẽ tạo ra nhiều hàng hóa cho thị trường chứng khoán và làm cho cấu trúc vốn các DNNVV thay đổi linh động hơn. Do đó DN phải hết sức thận trọng trong việc xây dựng cấu trúc vốn vì nếu cấu trúc vốn phù hợp thì đó sẽ là cơ hội lớn cho DN mở rộng quy mô, tăng khả năng huy động vốn và khả năng cạnh tranh, nhưng chính nó cũng là nguy cơ tiềm ẩn gây rủi ro cho DN nếu sử dụng cấu trúc vốn bất hợp lý. Thực tế có những DN rất

hành công ở quy mô nhỏ nhưng lại thất bại ngay ở giai đoạn mở rộng quy mô vì những lý do trên.

*** Thành lập quỹ tương hỗ tài chính trong đó chỉ có thành viên là các DNNVV**

Nếu DNNVV có khả năng phát triển nhưng gặp khó khăn về tài chính thì sẽ được sự hỗ trợ của quỹ tương hỗ và một phần nhà nước sẽ tài trợ nhằm vực dậy doanh nghiệp, nhưng chỉ trong khoảng thời gian nhất định. Nếu sau khi hỗ trợ DN dần phục hồi thì nhà nước và quỹ tương hỗ sẽ giảm dần mức hỗ trợ. Ngược lại, nhà nước và quỹ sẽ cắt ngay hỗ trợ.



Giai đoạn (1): Điều kiện để DN có thể tham gia vào quỹ tương hỗ tài chính là các DNNVV phải tham gia vào các hiệp hội ngành nghề để nắm bắt được những thông tin về thị trường trong nước, ngoài nước... cho hoạt động kinh doanh của chính doanh nghiệp và doanh nghiệp có được sự trợ giúp của hiệp hội khi cần thiết; thứ hai là phải có thời gian hoạt động thực sự từ 3-5 năm để đảm bảo doanh nghiệp không phải thành lập để trục lợi quỹ; và thứ ba là doanh nghiệp phải làm ăn có lời để đảm bảo rủi ro cho quỹ khi cho doanh nghiệp tham gia làm thành viên.

Phí đóng góp vào quỹ được căn cứ vào vốn hoạt động của từng DN. Do đó, quỹ tương hỗ hoạt động chủ yếu dựa vào mức phí đóng góp của các thành viên và một phần kinh phí hoạt động của quỹ tương hỗ thì được nhà nước tài trợ. Quỹ sẽ hỗ trợ về mặt tài chính cho DN khi DN gặp phải khó khăn mà không thể giải quyết được và cũng không có tổ chức nào đứng ra bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn hay cho doanh nghiệp vay. Ngoài ra, ban lãnh đạo của quỹ phải được các thành viên của quỹ bình chọn, phải có uy tín và kinh nghiệm trong việc quản lý các dự án đầu tư.

Giai đoạn (2): Khi chưa có nhu cầu sử dụng nguồn vốn của quỹ thì để đảm bảo cho sự an toàn của đồng vốn khi đi đầu tư, ban quản lý quỹ có thể dùng để đầu tư trên thị trường chứng khoán, góp vốn liên doanh, liên kết, gửi ngân hàng và các hình thức đầu tư khác mà phải đảm bảo tính thanh khoản nhanh.

Giai đoạn (3): Chỉ trích quỹ để tài trợ cho các DN gặp rủi ro khách quan gây ra (không phải do bản thân nội tại doanh nghiệp) và được sự đồng ý của đa số các thành viên. Mức trích phụ thuộc vào quy mô vốn, thời gian tham gia đóng góp quỹ và nhu cầu tài chính hiện tại của doanh nghiệp...

Sau khi được giúp đỡ của quỹ tương hỗ thì doanh nghiệp rơi vào hai trường hợp sau:

(3a): Một là doanh nghiệp vượt qua được khó khăn và hoạt động một cách bình thường hoặc được các công ty khác mua lại (theo xu hướng sáp nhập).

(3b): Hai là doanh nghiệp sẽ không thể phục hồi và lâm vào tình trạng giải thể, phá sản.

Giai đoạn (4): Quy trình này lại tiếp tục và các doanh nghiệp đã phục hồi sẽ là tấm gương cho các thành viên khác chưa tham gia vào quỹ tương hỗ này. Sau khi vượt qua được khó khăn và trở lại hoạt động bình thường doanh nghiệp phải có trách nhiệm hoàn trả lại quỹ số vốn đã được quỹ trích ra lúc ban đầu với mức lãi suất cho vay thấp nhất của ngân hàng lúc doanh nghiệp hồi phục.

* Quỹ đầu tư mạo hiểm-Nguồn tài trợ dài hạn cho DNNVV khởi sự

Trong giai đoạn khởi sự với mức độ rủi ro kinh doanh quá cao, DNNVV nên tìm một nguồn tài trợ thích hợp nào đó nhằm hạn chế rủi ro tài chính, tránh việc tạo ra rủi ro tổng thể vượt quá mức chịu đựng của DN. Vậy trong giai đoạn này DN nên chọn nguồn tài trợ nào? Và ai sẽ là nhà đầu tư dám chấp nhận rủi ro cao để tài trợ cho DNNVV?

Bất cứ cấu trúc tài chính nào thì thành phần của nó cũng gồm hai nguồn cơ bản là nợ và vốn cổ phần. Có ba lý do để DNNVV không sử dụng nợ trong cấu trúc tài chính của mình ở giai đoạn này là:

- Thứ nhất: Khi vay nợ để tài trợ trong cấu trúc vốn, DN phải thế chấp tài sản. Điều này gây khó khăn cho DNNVV mới khởi sự vì trong giai đoạn này tài sản của DN còn rất ít, chưa đủ để đáp ứng nhu cầu vay của DN.

- Thứ hai: Nếu ngân hàng cho DN vay mà không đặt nặng đến tài sản thế chấp thì DN phải trả cho ngân hàng một lãi suất rất cao, điều này là đương nhiên vì rủi ro của việc thu hồi nợ không được rất cao và rủi ro này sẽ được tính vào lãi suất cho vay của ngân hàng.

- Thứ ba: Cho dù ngân hàng cho DN vay, DN cũng không nên vay, bởi vì lúc này, nếu vay nợ DN sẽ phải gánh chịu rủi ro tài chính rất cao.

Như vậy, trong giai đoạn khởi sự với mức độ rủi ro kinh doanh rất cao thì tài trợ bằng vốn cổ phần xem như là thích hợp nhất. Thế nhưng, ngay cả đầu tư bằng vốn cổ phần cũng khó mà huy động được do DNNVV khởi sự thường không đủ các tiêu chuẩn cần thiết của Ủy ban Chứng khoán trong việc phát hành chứng khoán ra công chúng. Mặt khác, với mức độ rủi ro tổng thể cao, DNNVV chỉ có thể hấp dẫn được các nhà đầu tư mạo hiểm - những nhà đầu tư sẵn sàng để chấp nhận một rủi ro cao để kỳ vọng một mức lợi nhuận cao tương ứng. Trên lý thuyết các nhà đầu tư rất quan tâm đến việc họ sẽ nhận cổ tức hay đạt được thu nhập qua chênh lệch do chuyển nhượng vốn. Tuy nhiên, chính sách cổ tức đề nghị cho một công ty mới khởi sự thường là tỷ lệ chi trả cổ tức bằng 0.

Thêm vào đó, dòng tiền của một DNNVV mới thành lập thường là âm ở mức cao và cần các nguồn tiền mới cho các cơ hội đầu tư có sẵn của công ty. Nếu tài trợ bằng nợ vay không thích hợp, thì phải bằng vốn cổ phần tức là nếu các nhà đầu tư đòi hỏi cổ tức, họ cũng phải đầu tư thêm tiền vào DN để chi trả cho cổ tức này. Thế nhưng do trong thực tế chi phí giao dịch đi đôi với việc huy động vốn cổ phần mới rất tốn kém cho các DNNVV rủi ro cao mới khởi sự. Các chi phí này không những cao mà còn khá cố định, nghĩa là chỉ cần một huy động nhỏ về vốn cổ phần cũng sẽ phát sinh một khoản chi phí rất tốn kém. Vì vậy, việc trả cổ tức và huy động cổ phần mới thay thế cho nguồn tiền chi trả cổ tức này là không hợp lý.

Vì vậy, trong giai đoạn khởi sự, với các đặc điểm về rủi ro đã trình bày, khả năng tài trợ bằng vốn vay lẫn vốn cổ phần đều không khả thi. Thế thì, cấu trúc vốn trong giai đoạn này nên được tài trợ bằng nguồn vốn mạo hiểm từ các quỹ đầu tư mạo hiểm là thích hợp nhất. Bởi các quỹ đầu tư mạo hiểm là một định chế tài chính trung gian chuyên đầu tư vào các DNNVV mới khởi sự nhằm mong đợi một sự gia tăng thu nhập cao hơn mức bình quân để bù đắp cho rủi ro của khoản đầu tư có mức độ cao hơn mức bình quân. Chỉ có các nhà đầu tư này mới sẵn sàng chấp nhận rủi ro cao đầu tư vào các DNNVV mới khởi sự dưới nhiều hình thức đầu tư đa dạng. Đương nhiên các nhà đầu tư vốn mạo hiểm này sẽ yêu cầu một tỉ suất sinh lợi cao để bù đắp cho rủi ro cao mà họ phải gánh chịu. Tỉ suất sinh lợi cao ở đây chỉ thể hiện ở phần chênh lệch do chuyển nhượng vốn; tức là phần giá trị cổ phiếu tăng thêm sau này so với giá trị ban đầu của chúng chứ không phải là phần lợi tức mà nhà đầu tư nhận được. Ngoài ra, vì đã mạo hiểm bỏ vốn vào DN, các quỹ đầu tư sẽ tham gia công việc điều hành để phát hiện giúp DN tháo gỡ các yếu kém trong quản lý, hoạch định sản xuất, quản trị nhân lực, quản trị nội bộ công ty nhằm xây dựng giá trị lâu dài của công ty để sau một thời gian khi chuyển nhượng các nhà đầu tư sẽ thu lãi ở mức cao nhất.

Như vậy, chỉ có thông qua quỹ đầu tư mạo hiểm chiến lược tài trợ của DNNVV ở giai đoạn này mới đạt đến hiệu quả cao nhất, đó là sự gia tăng của giá trị DN. Tuy nhiên, để có thể huy động vốn thông qua hình thức này, điều kiện đầu tiên và quan trọng đối với các DNNVV khởi sự là phải chứng tỏ được sản phẩm của mình có hiệu quả, tiềm năng về thị trường sản phẩm, triển vọng tăng trưởng tương lai rất cao.

* Thành lập Trung tâm thông tin tín dụng tư nhân

Thực tế cho thấy phân bổ tín dụng kém hiệu quả một phần do các tổ chức tín dụng thiếu thông tin về người đi vay. Thế chấp thường được sử dụng làm công cụ để bảo đảm khoản cho vay. Tuy nhiên, việc đòi hỏi thế chấp lại là cản trở lớn đối với nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV và những DN mới thành lập vì họ thường không có tài sản cố định hoặc không có đủ giấy tờ hợp pháp của tài sản để thế chấp. Thay vì đòi hỏi thế chấp, một giải pháp khác hiệu quả hơn đang được tổ chức cho vay ở nhiều nước sử dụng là chỉ phục vụ những khách hàng có khả năng trả nợ thông qua việc lựa chọn và theo dõi họ thường xuyên. Giải pháp này đòi hỏi tổ chức cho vay phải nắm được thông tin về lịch sử thanh toán của những khách hàng tiềm năng khi ra quyết định cho vay và xác định lãi suất vay. Trung tâm thông tin tín dụng (TTTD) chính là các tổ chức trung gian đứng ra thu thập, cung cấp và chia sẻ thông tin cho các tổ chức cho vay, qua đó giúp các tổ chức này tăng dung lượng cho vay và gián tiếp giúp bên đi vay (doanh nghiệp và cá nhân) tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy ở những quốc gia mà thông tin tín dụng sẵn có sẽ có nhiều doanh nghiệp và cá nhân tiếp cận được các nguồn tài chính. Trung tâm TTTD tư nhân là một mô hình đang rất phát triển ở nhiều nước và đã được chứng minh là có thể giúp tăng cường tiếp cận tín dụng cho DNNVV và cá nhân.

Ở Việt Nam, mô hình trung tâm TTTD còn rất mới. Trung tâm thông tin tín dụng trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (Credit Information Center, viết tắt là CIC) mới được thành lập từ năm 1999. Nước ta chưa có trung tâm TTTD tư nhân. Do hạn chế này, phạm vi thu thập thông tin tín dụng ở Việt Nam là rất hẹp so với ở nước có trung tâm TTTD tư nhân. Ở Việt Nam, trên 1000 người trưởng thành thì chỉ có thông tin tín dụng của 11 người - trong khi đó ở Thái Lan con số này là 184 người và ở Úc là 1000 người.¹³ Đây có thể là một trong những lý do giải thích tại sao DNNVV và cá nhân ở Việt Nam vẫn còn gặp nhiều rào cản khi tiếp cận tín dụng.

Ở các nước khác, trung tâm TTTD nhà nước thông thường do Ngân hàng Nhà nước thành lập với mục đích giám sát các ngân hàng là chính, còn trung tâm TTTD tư nhân thường được thành lập bởi các tổ chức tín dụng hay những thành viên tham gia thị trường tín dụng khác để giúp các thành viên chia sẻ thông tin tín dụng vì mục đích kinh doanh. Các trung tâm TTTD Nhà nước có xu hướng chỉ thu thập thông tin về các khoản vay giá trị lớn có thể có ảnh hưởng tổng thể đến nền kinh tế. Những thông tin mà họ thu thập là từ những tổ chức tài chính thuộc quyền giám sát của Ngân hàng Nhà nước, do đó thường không bao gồm các định chế tài chính phi ngân hàng đang rất phát triển như các công ty thuê mua, công ty tài chính. Hơn nữa, trung tâm TTTD Nhà nước cũng chỉ cung cấp thông tin tín dụng hiện tại mà không cung cấp thông tin lịch sử thanh toán của người vay.

¹³ Báo cáo toàn cầu về Môi trường kinh doanh 2006: Tạo việc làm, Ngân hàng Thế giới và Công ty Tài chính quốc tế (IFC), tháng 9 năm 2005, trang 160, 155 và 112.

Trong khi đó, trung tâm TTTD tư nhân thu thập thông tin trên phạm vi rộng hơn nhiều, bao gồm cả những khoản vay của DNNVV và cá nhân. Đặc biệt thông tin được lưu giữ không chỉ giới hạn ở những khoản vay lớn. Trung tâm TTTD tư nhân cung cấp thông tin về lịch sử thanh toán của người đi vay và nhiều dịch vụ khác như công cụ xử lý đơn xin cấp tín dụng, hệ thống chấm điểm tín dụng v.v. Như vậy, trung tâm TTTD tư nhân mới đáp ứng tốt nhất các yêu cầu về thông tin tín dụng của các tổ chức cho vay để phục vụ đối tượng xin vay là DNNVV và cá nhân tốt hơn.

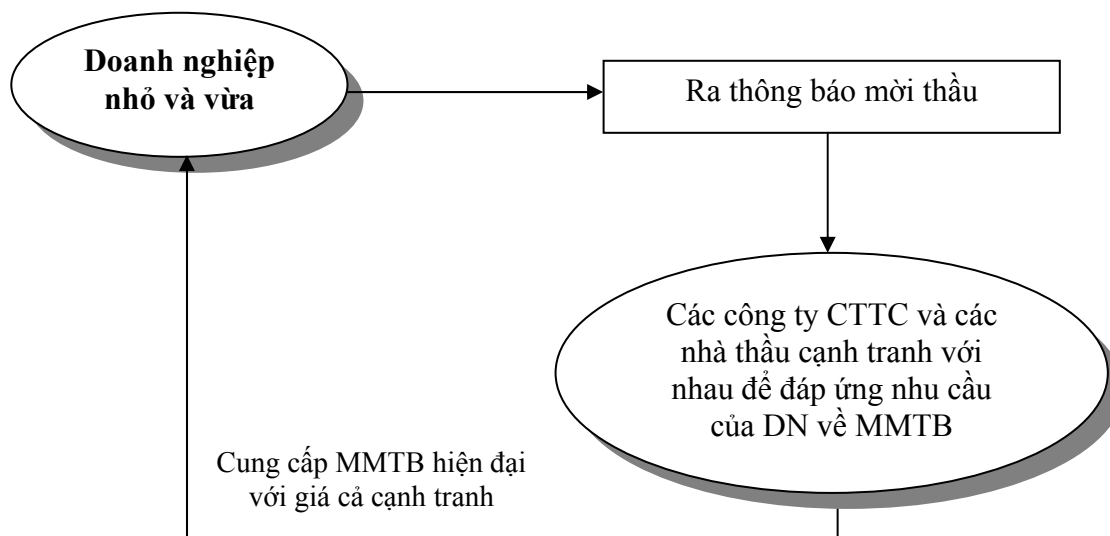
Ông Adam Sack, Tổng giám đốc MPDF, đã nhấn mạnh vai trò của các trung tâm TTTD tư nhân trong việc góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng của khu vực kinh tế tư nhân: *“Sự tồn tại của các trung tâm TTTD tư nhân sẽ có lợi cho ngân hàng, cho người đi vay và cả nền kinh tế Việt Nam. Các ngân hàng sẽ được các trung tâm TTTD tư nhân thông báo về những khách hàng có tiền sử vay nợ quá mức hoặc khả năng thanh toán không đúng hạn. Điều này có thể giảm rủi ro cho các ngân hàng khi cho vay và giảm thiệt hại từ các khoản nợ xấu. Đối với người đi vay, kinh nghiệm nhiều nước cho thấy một khi các ngân hàng tin tưởng vào dịch vụ của các trung tâm TTTD, họ sẽ dành cho các khách hàng có thông tin tín dụng tốt một mức lãi suất ưu đãi hơn và ít đòi hỏi thậm chí bỏ qua yêu cầu thế chấp”*.

Một điều tra năm 2006 của Ngân hàng Thế giới ở nhiều nước đã đưa ra những bằng chứng cho thấy không có mối liên hệ đáng kể nào giữa hoạt động của trung tâm TTTD Nhà nước với sự giảm bớt các rào cản về tín dụng; trong khi đó với sự có mặt của trung tâm TTTD tư nhân, rào cản tiếp cận tài chính giảm bớt một cách rõ rệt và tỷ lệ được cấp tín dụng của doanh nghiệp nhỏ gia tăng. Những phát hiện cụ thể là tỷ lệ % các doanh nghiệp nhỏ gặp khó khăn về vốn ở những nước có trung tâm TTTD tư nhân là 27% trong khi đó, ở những nơi không có trung tâm này, tỷ lệ này là 49%; xác suất doanh nghiệp nhỏ vay được từ ngân hàng ở những nước có trung tâm TTTD tư nhân là 40%, cao hơn nhiều ở những nước không có (28%).

Có thể nói, với tốc độ tăng trưởng tín dụng, đặc biệt là tín dụng cho DNNVV và tín dụng tiêu dùng ở Việt Nam trong những năm gần đây đang tạo ra một nhu cầu rất lớn về thông tin tín dụng mà khả năng và nguồn lực của CIC không thể đáp ứng hết. Vì vậy, việc thành lập trung tâm TTTD tư nhân là cần thiết. Song, cần nhận thức rằng thông tin tín dụng là một lĩnh vực khá nhạy cảm vì nó không chỉ liên quan đến quyền và trách nhiệm của các tổ chức tín dụng mà còn có thể ảnh hưởng đến tính riêng tư và bảo mật về dữ liệu của các doanh nghiệp và cá nhân. Ở hầu hết các quốc gia đang phát triển, việc thành lập trung tâm TTTD tư nhân là một công việc rất khó khăn. Để có được một trung tâm TTTD tư nhân hoạt động hiệu quả, cần (i) xây dựng một khuôn khổ pháp lý phù hợp; (ii) có sự cam kết tham gia của các đối tác liên quan, đặc biệt là các tổ chức tài chính lớn; (iii) có sự hợp tác giữa khu vực công-tư và sự hiểu biết của toàn xã hội; và cuối cùng là (iv) tham khảo chuyên môn và kinh nghiệm quốc tế.

3.2.2.2 Giải pháp về công nghệ

* Tạo cầu nối giữa công ty cho thuê tài chính với DNNVV



Thuê mua tài chính hay còn gọi là thuê vốn là một phương thức tín dụng trung và dài hạn. Theo phương thức này, người cho thuê cam kết mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu của người thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản đó. Người thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn đã được thỏa thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn. Khi kết thúc hợp đồng thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện thỏa thuận khi ký kết hợp đồng.

Ở nhiều quốc gia trên thế giới, thuê mua tài chính với những ưu thế của nó đã được áp dụng phổ biến và rộng rãi. Trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, nó là một nguồn vốn trung và dài hạn rất cần thiết cho các DNNVV để tìm được nguồn tài trợ đầu tư máy móc, cải tiến công nghệ. Thế nhưng hiện nay loại hình thuê mua tài chính chưa được doanh nghiệp biết đến nhiều. Vì vậy các DNNVV cần khai thác lợi thế của thuê mua tài chính trong đầu tư máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ. Tuy nhiên, để đạt được hiệu quả cao nhất thì cần thiết phải thực hiện việc thuê mua tài chính thông qua đấu thầu. Cụ thể, các DNNVV có thể ra thông báo mời thầu qua các phương tiện như báo, đài, internet... Như vậy, các DNNVV sẽ tiết kiệm được thời gian và chi phí khi không phải tự tìm đến các công ty cho thuê tài chính cũng như tự tìm và mua máy móc thiết bị mà thông tin về nó thì DN không nắm rõ bằng các công ty cho thuê tài chính. Ưu điểm của việc ra thông báo mời thầu là những máy móc thiết bị đưa ra hiện đại với giá cả phù hợp thì mới có thể trúng thầu.

Thực hiện giải pháp này giúp công ty tài chính mở rộng khách hàng. Mặt khác, giúp doanh nghiệp tận dụng được loại hình thuê mua tài chính ngay cả khi DNNVV không biết đến hình thức này trước đó, thêm vào đó, DN được trả tiền thuê dần dần, vừa tiết kiệm vừa hiệu quả.

*** Phát huy vai trò của các Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNNVV**

Doanh nghiệp có nhu cầu hỗ trợ là rất lớn (68%), điều đó cho thấy hiệu quả của các chính sách và biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp chưa mang lại kết quả tương xứng. Vì vậy, các Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật cần phối hợp với các tổ chức và cá nhân liên quan có đủ năng lực để tiến hành các dịch vụ tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp, phổ biến thông tin cho DNNVV, bao gồm:

Các Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật tiếp nhận những công nghệ mới từ các cơ quan nghiên cứu và các trường đại học để phổ biến và chuyển giao công nghệ cho các DNNVV; tìm hiểu các nhu cầu từ phía các DNNVV, tư vấn giúp DN hiểu được lợi ích của việc áp dụng công nghệ mới và khi cần hỗ trợ chuyển giao cho các DNNVV. Ngoài ra, cần hỗ trợ một phần chi phí cho các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, chuyển giao công nghệ, nhập khẩu công nghệ mới. Cho phép chi phí đổi mới, hiện đại hóa công nghệ được hạch toán vào giá thành sản phẩm.

Tổ chức các nhóm chuyên gia sẵn sàng tư vấn cho các DNNVV sử dụng hết tính năng kỹ thuật của các thiết bị sẵn có. Hiện hầu hết các trang thiết bị của các DNNVV còn lạc hậu do vốn đầu tư ít. Trong điều kiện có thể các chuyên gia tư vấn sẽ tư vấn cho DN cách lắp đặt thiết bị mới khi họ yêu cầu, tư vấn cách xử lý, bảo quản các trang thiết bị một cách hiệu quả. Các Trung tâm sẽ trang bị những thiết bị mới nhất, những thiết bị đặc biệt để các DNNVV sử dụng để chế tạo các sản phẩm hay để chạy thử trước khi lắp đặt.

Ngoài ra, Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật cần trang bị những phòng thí nghiệm và trang thiết bị cần thiết nhằm mục đích nghiên cứu thử nghiệm các sản phẩm mới và chuyển giao công nghệ sản xuất các sản phẩm mới đó cho doanh nghiệp, đồng thời sẵn sàng hướng dẫn và cho các DNNVV sử dụng các phòng thí nghiệm và các trang thiết bị đó để phục vụ công tác nghiên cứu phát triển công nghệ và sản phẩm mới của doanh nghiệp theo hợp đồng trong đó có phần sử dụng miễn phí.

3.2.2.3 Giải pháp về nguồn nhân lực: *Liên kết đào tạo giữa các trường đại học với doanh nghiệp nhỏ và vừa*

Trước hết phải khẳng định rằng các trường đại học có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc cung ứng nguồn lao động chất lượng cao cho doanh nghiệp. Song, sự liên kết giữa các cơ sở đào tạo đại học với doanh nghiệp không mang tính hỗ trợ từ phía này đối với phía kia mà hoàn toàn đem lại lợi ích cho cả hai vì sự sống còn và phát triển bền vững của cả hai. Hoạt động trong cơ chế thị trường, các cơ sở đào tạo phải tuân thủ một nguyên tắc chung là sản phẩm đào tạo của nhà trường phải đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động rất đa dạng và đầy biến động. Phép thử cho việc tuân thủ nguyên tắc đó chính là sự tiếp nhận của thị trường đối với những sinh viên tốt nghiệp (tất nhiên nhu cầu của thị trường không chỉ được xem xét trong ngắn hạn, mà còn gắn liền với chiến lược phát triển dài hạn của nền kinh tế). Rõ ràng, không thể đánh giá một cơ sở đào tạo là vững mạnh, có triển vọng, khi mà số lượng sinh viên tốt nghiệp của nhà trường vẫn thất nghiệp ngày càng nhiều.

Để có thể cung ứng cho thị trường lao động có chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của các nhà tuyển dụng, nhà trường cần phải nắm bắt nhu cầu của doanh nghiệp nói riêng, của nền kinh tế nói chung. Chính ở đây, các doanh nghiệp sẽ đóng vai trò là những nhà cung cấp thông tin để các cơ sở đào tạo nắm được nhu cầu lao động mà thị trường cần. Do vậy, vì lợi ích của chính mình, các trường đại học luôn có nhu cầu phải gắn kết với doanh nghiệp.

Về phía các DNNVV, thiếu vốn đã làm họ không thể chủ động giải quyết nguồn nhân lực cho chính mình, ngay cả với những chủ doanh nghiệp có tầm nhìn chiến lược về vấn đề đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp. Con đường chung mà các doanh nghiệp vẫn thực hiện là tìm lao động qua các Hội chợ việc làm.

Thực tế qua các Hội chợ việc làm được tổ chức gần đây cho thấy, mặc dù được tuyển chọn lao động trong điều kiện thị trường đầy ắp các cử nhân đang khát khao tìm việc, thì các doanh nghiệp cũng không phải dễ dàng tìm được những lao động phù hợp cho mình và nếu có tuyển dụng được thì cũng còn phải bỏ thời gian, kinh phí để đào tạo lại cho phù hợp với yêu cầu chuyên môn của doanh nghiệp. Trong điều kiện đó, có cơ sở đào tạo đảm bảo cung cấp những lao động đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp, đối với doanh nghiệp là điều lý tưởng nhất. Chính vì vậy, được hợp tác với một cơ sở đào tạo Đại học thực sự cũng là nhu cầu thiết thực của chính doanh nghiệp.

Như vậy, liên kết đào tạo giữa trường Đại học và doanh nghiệp nhỏ và vừa là nhu cầu khách quan xuất phát từ lợi ích của cả hai phía. Do đó, mỗi liên kết này vừa mang tính tất yếu, vừa mang tính khả thi cao trong việc đáp ứng lao động cho doanh nghiệp.

3.2.2.4 Giải pháp quản lý chi phí trong doanh nghiệp nhỏ và vừa

Xây dựng mô hình quản lý chi phí phù hợp cho DNNVV dựa trên nguyên tắc “*Quản lý chi phí không bắt đầu từ bên ngoài mà bắt đầu từ bên trong*”.

Mục đích của việc thực hiện mô hình là nhận dạng các biến động của chi phí và loại trừ các biến động trong quá trình sản xuất giúp doanh nghiệp sản xuất chính xác trong phạm vi các giới hạn được xác định bởi yêu cầu đưa ra.

Thực hiện giải pháp này yêu cầu các doanh nghiệp không đặt ra quá nhiều mục tiêu. Vì như thế sẽ làm cho những hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu sẽ bị phân tán các nguồn lực, không tập trung những khâu trọng điểm. Cuối cùng dẫn đến việc lãng phí thời gian, tiền bạc và nhân lực mà kết quả đem lại không như mong đợi. Do đó, các DN phải xác định rõ mục tiêu nào ưu tiên hơn để tránh việc làm tăng chi phí trong khi lại ra sức tìm cách để làm giảm chi phí nâng cao sức kinh doanh.

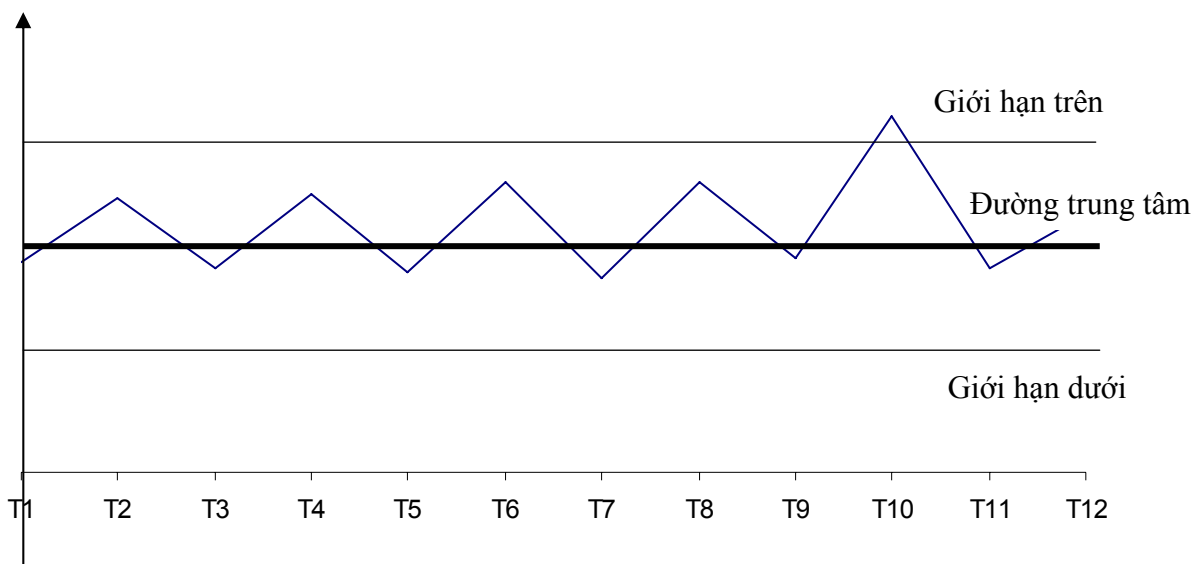
Nếu DN đang cố gắng tìm cách làm giảm chi phí sản xuất kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, chất lượng và dịch vụ không suy giảm, tức là doanh nghiệp vẫn đảm bảo giao hàng đúng hẹn, đúng quy cách, đúng chất lượng và tỷ lệ các sản phẩm hỏng hay bị khuyết tật trong công đoạn nào đó của quá trình sản xuất vẫn phải đảm bảo ở mức độ chấp nhận được. Khi thực hiện, chi phí được xem như

hợp lý là phải nằm trong giới hạn trên và giới hạn dưới của nguồn ngân quỹ đã được định ra lúc ban đầu, mà căn cứ để lập nguồn ngân quỹ này là dựa vào *một mức độ hoạt động không thay đổi*. Vì thế, khi chi phí vượt qua khỏi hai ngưỡng trên mà mức độ hoạt động vẫn như cũ thì phải tìm ra nguyên nhân để có thể khắc phục cho được các biến động kỳ lạ này. Để hỗ trợ cho việc tìm ra đúng nguyên nhân, doanh nghiệp *cần dùng đến công cụ thống kê và biểu đồ theo dõi sự thay đổi, biến động của chi phí sản xuất*.

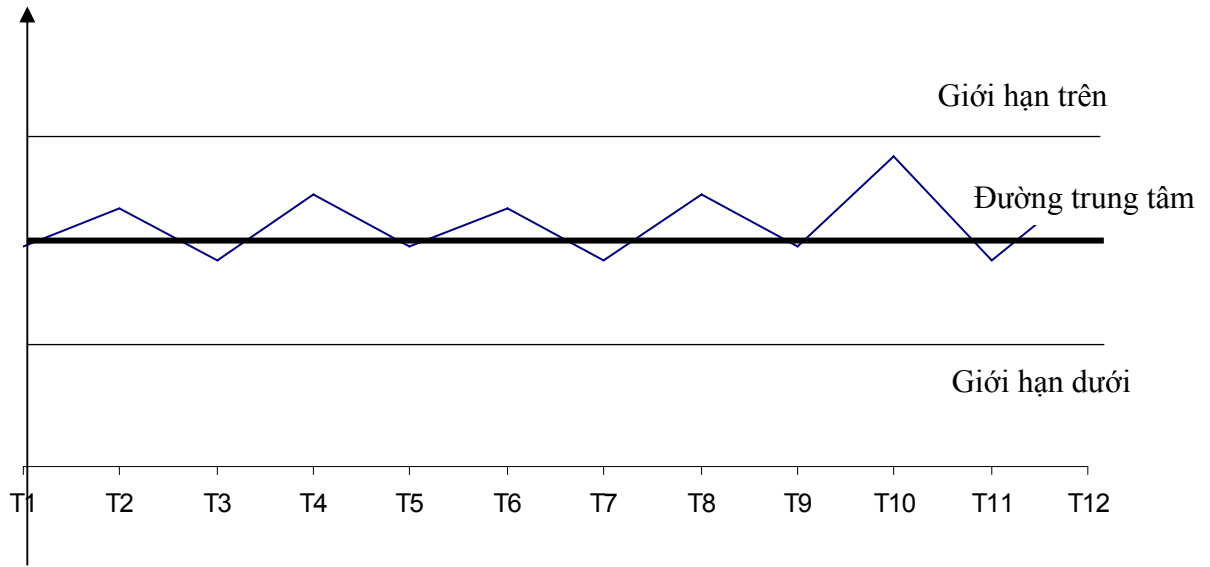
Ngoài ra, để lập ra nguồn ngân quỹ thì các doanh nghiệp phải căn cứ vào số liệu lịch sử, sử dụng các công cụ thống kê cùng với việc dựa vào biểu đồ, giúp doanh nghiệp kiểm soát được định mức tiêu hao trong quá trình sản xuất có hợp lý không, mà nó sẽ thể hiện ngay trên các công cụ hỗ trợ khác như kiểm soát các chi phí có liên quan đến quá trình sản xuất bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí bảo trì... mà cũng quản lý dựa vào phân tích biểu đồ để thấy được sự biến động của các chi phí này. Căn cứ vào những biến động của các chi phí này, doanh nghiệp sẽ dễ dàng nhận ra nguyên nhân của các vấn đề gây nên lãng phí, sai hỏng, không đáp ứng được yêu cầu như kế hoạch.

Theo dõi chi phí sản xuất các tháng trong năm cho thấy, vào tháng 10 thì chi phí sản xuất đã vượt qua khỏi phạm vi giới hạn chi phí sản xuất cho phép khi lập ngân sách lúc ban đầu. Nếu theo dõi biến động của các chi phí cấu thành nên chi phí sản xuất như: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí thuê nhà xưởng... cho thấy biến động của chi phí sản xuất cụ thể và rõ ràng hơn.

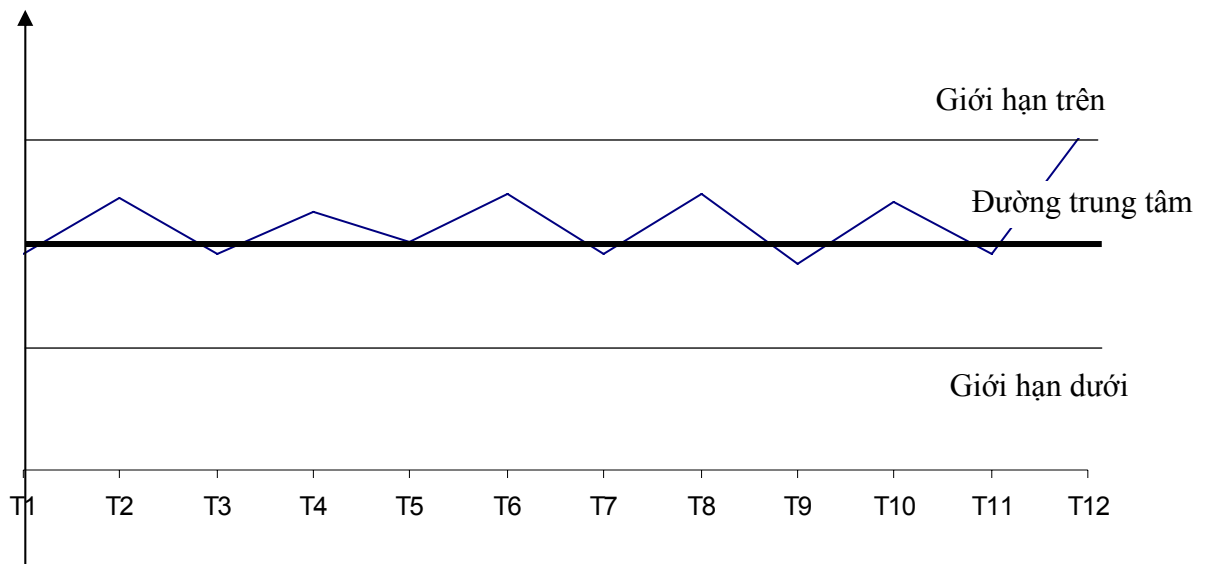
*Đồ thị 1: Minh họa về sự thay đổi của chi phí sản xuất
(với điều kiện sản lượng sản xuất không thay đổi)*



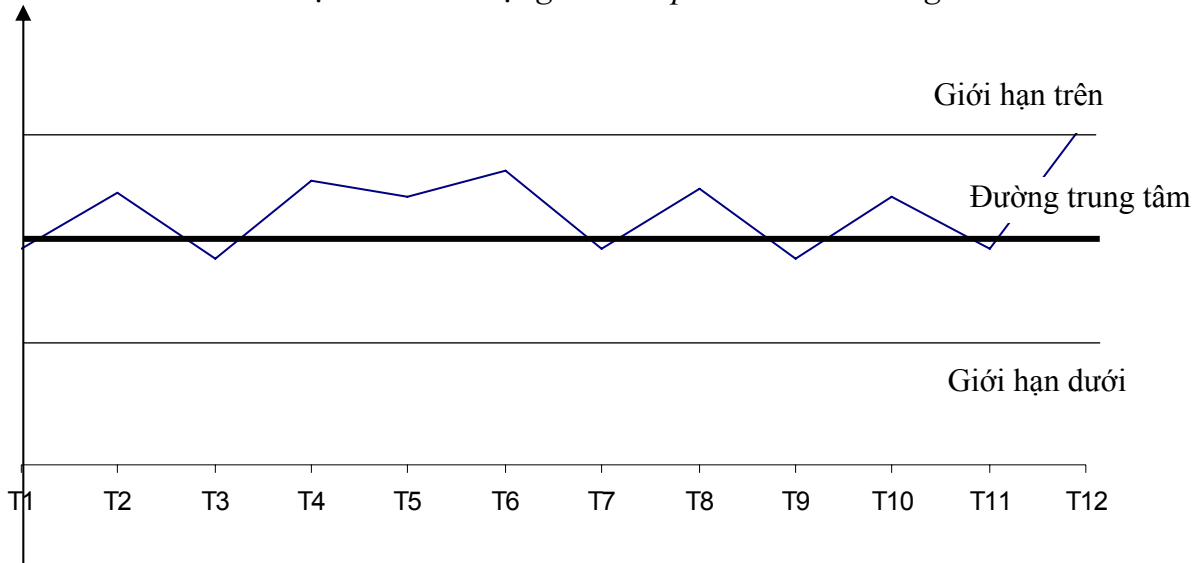
Đồ thị 2: Về biến động của chi phí nguyên vật liệu



Đồ thị 3: Về biến động của chi phí nhân công



Đồ thị 4: Về biến động của chi phí thuê nhà xưởng



Chi phí nguyên vật liệu trong tháng 10 đã tăng lên khá bất thường, mặc dù nó vẫn nằm trong phạm vi giá tiêu hao hợp lý, nhưng nếu xét đến trong mối quan hệ với sự biến động chi phí sản xuất thì chi phí nguyên vật liệu có ảnh hưởng khá lớn đến nó. Khi xét tiếp chi phí nhân công trong tháng này có ảnh hưởng gì đến chi phí sản xuất không thì cho thấy biến động của chi phí không ảnh hưởng đáng kể đến nó. Tuy chi phí nhân công luôn có xu hướng tăng trong các kỳ theo dõi nhưng trong tháng 10 thì chi phí này biến động một khoảng không lớn, chứng tỏ không ảnh hưởng nhiều đến biến động tăng chi phí sản xuất. Nhìn bên ngoài có thể thấy rõ ràng là chi phí nguyên vật liệu ảnh hưởng rất lớn đến sự gia tăng chi phí trong tháng 10. Từ đây, doanh nghiệp có thể thấy được nguyên nhân gây ra sự gia tăng ngoài giới hạn này. Qua đó doanh nghiệp sẽ theo dõi kỹ hơn nhờ tập trung phân tích những biến động của chi phí sản xuất này qua các số liệu ghi chép trong tháng.

Nói tóm lại, doanh nghiệp sẽ nhận xét bao quát về việc quản lý các loại chi phí mà doanh nghiệp quan tâm. Dựa vào đây doanh nghiệp sẽ có thể xây dựng các cách thức quản lý những loại chi phí khác và phân tích biến động qua số liệu loại chi phí chính gây ra nguyên nhân biến động. Vì thế càng theo dõi nhiều loại chi phí có liên quan đến chi phí sản xuất thì doanh nghiệp càng dễ quản lý hơn. Quản lý chi phí bằng cách nhận biết các biến động qua đồ thị, biến động càng ít và nằm trong giới hạn cho phép thì chứng tỏ chi phí sản xuất có thể kiểm soát được và doanh nghiệp có thể giảm bớt các chi phí không cần thiết từ việc theo dõi đơn lẻ các chi phí khác để hỗ trợ cho việc quản lý chi phí sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh.

3.2.2.5 Xây dựng và phát triển thương hiệu

Chúng ta thường thấy thương hiệu của các công ty lớn nhưng xây dựng thương hiệu cũng quan trọng đối với các doanh nghiệp nhỏ để làm cho những doanh nghiệp này khác biệt với các doanh nghiệp khác trên thị trường.

Một trong những vai trò cơ bản của một thương hiệu là giúp khách hàng ra quyết định mua hàng dễ dàng hơn bằng cách cung cấp cho họ một ý tưởng về cái họ sẽ mua trước khi mua. Khách hàng cũng chọn một sản phẩm có thương hiệu vì họ nghĩ rằng có thể tin tưởng vào sản phẩm mang thương hiệu này.

Đối với thị trường trong nước, chúng ta có một lợi thế cạnh tranh nhất định trong một số lĩnh vực như du lịch, may mặc, thủ công mỹ nghệ... Tuy nhiên, lợi thế này không phải sẽ tồn tại mãi mãi vì nếu các DN nước ngoài hoạt động ở thị trường VN trong một thời gian dài cũng có thể tiếp thị hiệu quả và giá trị của một thương hiệu mạnh có thể là một lợi thế lớn. Vì vậy, các DNNVV cần phải xây dựng một chiến lược phát triển thương hiệu phù hợp để có thể cạnh tranh ở thị trường trong nước. Cụ thể:

Các DNNVV cần phải tập trung vào nhu cầu của khách hàng và năng lực bản thân doanh nghiệp để bảo đảm cung cấp được thứ mà khách hàng muốn. Cốt lõi của việc xây dựng thương hiệu là cung cấp cho khách hàng các lợi ích mà họ thực sự cần dựa vào các điểm mạnh của DN, cho phép DN mang lại các lợi ích mà khách hàng cần tốt hơn đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, trước hết những giá trị thương hiệu của DN phải phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Nếu các giá trị thương hiệu giống với điều mà khách hàng mong đợi khi mua sản phẩm thuộc loại mà DN cung cấp thì DN có thể dùng các giá trị thương hiệu đó để xây dựng và củng cố thương hiệu của mình. Trong trường hợp khác khi các giá trị thương hiệu mà DN cung cấp không được khách hàng đánh giá cao, DN nên kiểm tra liệu các lợi ích mà công ty cung cấp có phải là thứ khách hàng muốn hoặc liệu DN có hướng tới đúng nhóm khách hàng mục tiêu không. Một vấn đề khác cũng rất quan trọng là DN cần phải nhất quán khi cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cũng như những điểm tiếp xúc với khách hàng khác như phòng trưng bày, vị trí hoặc các khẩu hiệu quảng cáo, thư điện tử, trang web, các cuộc điện thoại, thư, fax, v.v.

Ngoài ra, các DNNVV có thể hợp tác với các DN nước ngoài, sử dụng thương hiệu toàn cầu của họ để mở rộng thị trường, tiếp thu công nghệ tiên tiến và xây dựng những lợi thế cạnh tranh của mình. Các DNNVV trong nước có thể liên minh với nhau để cùng xây dựng một thương hiệu. Những lợi ích cho các thành viên tham gia liên minh là rất lớn, đó là hiệu quả kinh tế từ việc chia sẻ khách hàng, chia sẻ đối tác và nhất là việc quảng bá chung cho một thương hiệu sẽ giúp mỗi DN thành viên giảm thiểu chi phí trong khi vẫn đạt được hiệu quả mong muốn.

Tuy nhiên, hầu hết các lợi thế cạnh tranh của DN đều không thể duy trì mãi mãi, do đó DN cần phải luôn luôn sáng tạo và nhạy bén, tận dụng tất cả những cơ hội trên thị trường để luôn luôn đem lại giá trị cho khách hàng, mở rộng thị trường, từ đó luôn luôn duy trì được lợi thế cạnh tranh bền vững. Một DN có thể có nhiều lợi thế cạnh tranh khác nhau. Một DN cung ứng hàng trăm sản phẩm dịch vụ, có thể có hàng trăm lợi thế cạnh tranh. Lợi thế cạnh tranh ở đây, ngoài các lĩnh vực chuyên môn của DN, bao gồm tài sản hữu hình (vốn, văn phòng, máy móc, thiết bị) và tài sản vô hình (nguồn nhân lực, cơ chế chính sách và các mối quan hệ trong xã hội). Tại mọi thời điểm, DN cần phải có một cái nhìn tổng thể vào tình hình hoạt động của DN, xu hướng phát triển của thị trường để xác

định những lĩnh vực nào là lợi thế cạnh tranh lớn nhất của mình để tập trung đầu tư hiệu quả, bên cạnh việc khai thác các cơ hội mới để mở rộng thị trường và đưa thương hiệu của mình lên tầm cao mới.

3.2.3 Giải pháp hỗ trợ cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa

3.2.3.1 Bảo hiểm cho trường hợp DNNVV bị mất khả năng thanh toán (hay phá sản)

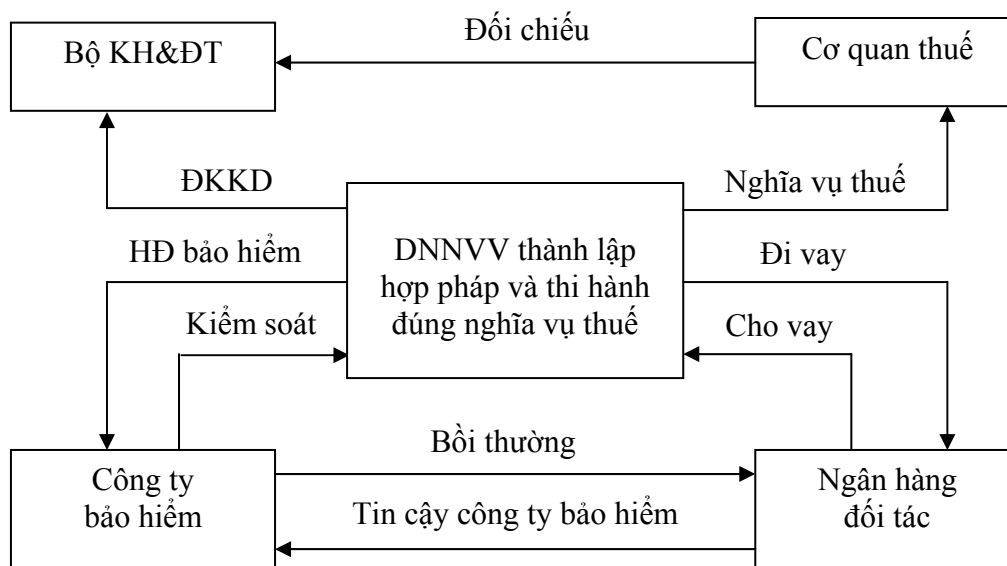
Lợi ích của các bên có liên quan từ loại hình kinh doanh này:

* Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Tăng uy tín: DNNVV dễ dàng đi vay mà không cần sự bảo lãnh của quỹ Bảo lãnh tín dụng; tạo sự an tâm cho nhà đầu tư khi mua cổ phần của DN đồng thời tạo sự tin tưởng cho nhà cung cấp trong và ngoài nước, do đó DN có thể có được nhiều nguồn hàng.

- Được công ty bảo hiểm tư vấn tài chính, kiểm soát nội bộ và DN còn luôn được kiểm toán để tránh thiếu sót có tác hại trầm trọng sau này cho DN.

- Tự thân DN phải làm cho tình hình tài chính của mình minh bạch thì mới được công ty ký kết hợp đồng bảo hiểm.



* Đối với công ty bảo hiểm

- Thu được một khoản phí khá lớn do nhu cầu đòi hỏi được bảo hiểm của các DN sẽ rất cao vì lợi ích hợp đồng bảo hiểm mang lại cho DN rất lớn (uy tín).

- Công ty bảo hiểm chỉ là một hình thức hỗ trợ cho DNNVV, vì vậy sẽ được nhà nước quan tâm, ủng hộ và được các ban ngành cung cấp các thông tin có liên quan đến DN để vừa đảm bảo cho công ty bảo hiểm tránh nguy cơ gặp khó khăn nếu cung cấp dịch vụ này cho kẻ xấu.

- Công ty bảo hiểm chỉ bồi thường cho NH, nhà đầu tư, nhà cung cấp trong trường hợp DN bị phá sản hay mất khả năng thanh toán. Công ty chỉ bồi thường 70% phần nợ gốc chưa trả hết cho từng chủ nợ cụ thể.

- Hỗ trợ, giúp đỡ DN làm lành mạnh hóa tình hình tài chính của DN.

- Có thêm một loại hình bảo hiểm mới, giúp công ty bảo hiểm khai thác tối đa dịch vụ của mình.

*** Đối với Ngân hàng, nhà cung cấp, nhà nhập khẩu**

- Tin tưởng DN hơn, dễ dàng cho DN vay hay cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho DN nếu như DN đã có mua loại hình bảo hiểm này.

- Nếu chẳng may xảy ra điều không mong muốn thì ít nhất họ vẫn nhận lại được 70% giá trị phần tài sản đáng lý ra là sẽ bị mất nếu không có bảo hiểm.

- Mở rộng thêm cho họ các khách hàng mà trước đây e dè khi quyết định chọn đối tác làm ăn chung, nhất là NH sẽ giải ngân cho DN các khoản vay chứa đựng nhiều rủi ro mà trước đây họ không dám cho vay. Các nhà cung cấp sẽ khai thác triệt để khách hàng tiềm năng trong nước mà trước đây do lo ngại họ không có khả năng tài chính mà bỏ qua. Họ sẽ càng có lòng tin hơn đối với DNNVV khi được công ty bảo hiểm đứng ra bảo lãnh.

*** Đối với Cơ quan quản lý nhà nước**

- Các DN có nguy cơ phá sản nhưng muốn che dấu để tiếp tục tìm kiếm cơ hội chiếm dụng thêm tài sản của các đơn vị khác bằng những thủ đoạn tinh vi, làm cho danh sách chủ nợ của công ty ngày càng dài thêm sẽ không còn cơ hội vì công ty bảo hiểm giúp nhà nước kiểm soát chặt chẽ DN thì khó có thể xảy ra tình trạng phá sản, giải thể.

- Tăng thêm khả năng quản lý và giám sát các DNNVV của cơ quan thuế, Sở KH&ĐT, vì nếu DN muốn ký hợp đồng bảo hiểm với công ty bảo hiểm thì phải có giấy phép đăng ký kinh doanh, hóa đơn thuế để thể hiện các DN thực hiện tốt các quy định của nhà nước. Thêm vào đó cơ quan thuế sẽ khắc phục được tình trạng trốn tránh nghĩa vụ đóng thuế, tăng thu ngân sách.

- Nhà nước cam kết tái bảo hiểm để hỗ trợ một phần cho công ty bảo hiểm, bằng cách này có thể giúp cho công ty bảo hiểm tránh được những rủi ro khi phải gánh chịu những tổn thất lớn và dồn dập.

3.2.3.2 Phát triển chiến lược khai thác thị trường ngách

Thị trường ngách là những khoảng trống/khe hở nhỏ trên thị trường có xuất hiện và tồn tại nhu cầu về một loại hàng hóa nào đó. Nhu cầu này có thể bị các nhà kinh doanh lớn bỏ qua, không muốn đầu tư do không có lợi thế hoặc nhu cầu chưa được phát hiện ra.

Toàn cầu hóa mở rộng tự do thương mại có khả năng tạo ra những cơ hội thị trường cho cả DN lớn và DNNVV. Nếu như nhu cầu của các thị trường lớn có thể được

đáp ứng chủ yếu bởi các tập đoàn công ty lớn, có uy tín thì vẫn luôn có một khoảng trống thị trường được tạo ra bởi các đợt sóng của quá trình chuyển giao các thế hệ kỹ thuật và đây có thể là thời điểm thuận lợi cho người đi sau. Trên thị trường mở, nếu như mảng thị phần lớn dễ lọt vào tay các DN lớn thì cũng luôn tồn tại cùng lúc những thị trường của nhóm khách hàng nhỏ, các nhóm khách hàng ngách hình thành sự khác biệt về sức mua, thói quen, tập quán, văn hóa tiêu dùng,... Các DNNVV trong điều kiện hạn hẹp về tài chính, khả năng thâm nhập thị trường lớn ít, khả năng điều tiết các mối quan hệ có lợi cho mình về giá và số lượng hầu như không có... nên việc khai thác thị trường ngách trở nên đặc biệt quan trọng. Sự đầu tư nhỏ, chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng thấp, DNNVV có thể dễ dàng đầu tư kinh doanh đáp ứng nhu cầu nhỏ, mức rủi ro thấp, có khả năng kiểm soát dòng vốn thuận tiện. Hơn nữa, những biến động trong nhu cầu dễ dàng được DN phát hiện ra và điều chỉnh cung ứng, thêm vào đó do quy mô nhỏ nên sự chuyển giao công nghệ cũng được tiến hành gọn gàng và ít phức tạp. Điều này tạo lợi thế cho các DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh, linh hoạt và năng động, thích nghi nhanh với đòi hỏi của thị trường. *Bài học thành công của Công ty cổ phần Dệt 10-10 là một ví dụ. Công ty đã kết hợp thế mạnh của DN mình với nhu cầu cần có màn chống muỗi ở châu Phi để sản xuất mặt hàng này xuất sang châu Phi. Đây là một kinh nghiệm điển hình khi tìm thị trường ngách để xuất khẩu. Hoặc như cách tìm thị trường ngách của Công ty điện tử Hòa Bình (Tổng Công ty điện tử và tin học Việt Nam) cũng là một ví dụ điển hình về sự thành công của thị trường này. Năm 2003, công ty này đã ký được hợp đồng với hãng Texatronics (Mỹ) nhận gia công một số linh kiện điện tử chất lượng cao mặc dù Mỹ là một thị trường khó tính. Tuy nhiên nhờ làm tốt khâu đoạn này mà kim ngạch xuất khẩu của công ty tăng trưởng liên tục. Trung bình mỗi năm tăng 4 triệu USD kể từ năm 2002 đến nay. Công ty đã được Bộ Thương mại trao thưởng thành tích xuất khẩu với mặt hàng có chất lượng cao. Một số DN khác như Công ty điện tử Hà Nội, Nhà máy thiết bị bưu điện cũng đã xuất khẩu được những sản phẩm như máy tính, thiết bị phụ trợ sang các thị trường Mỹ La tinh theo cách thức tương tự.*

Tuy nhiên, để có thể khai thác được thị trường này thì DN phải kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ mà khách hàng cần chứ không bị bó chặt vào những năng lực có sẵn của DN. Do vậy, cần lấy việc tìm hiểu nhu cầu của khách hàng làm bước khởi phát cho mọi hoạt động kinh doanh. Đối với DNNVV, khai thác nắm bắt nhu cầu khách hàng có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như hỏi trực tiếp khách hàng, quan sát thị trường và hoạt động kinh doanh của các đối thủ cạnh tranh, khai thác thông tin từ hệ thống các phương tiện thông tin đại chúng... Các chủ DN cần có khả năng nhìn ra những vấn đề mà người khác chưa nhận ra, nhận ra những nhu cầu tiềm năng. Tiếp đó tận dụng mọi thời cơ và nguồn lực cho việc khai thác thị trường nếu không chi phí cơ hội phải trả sẽ là rất lớn cho những ai không nắm bắt đúng thời cơ. Với thực lực của mình, các DNNVV cần định hướng khu vực thị trường mục tiêu tại những nơi là đối thủ cạnh tranh lớn bỏ qua hoặc chưa đáp ứng đủ nhu cầu. Khi xác định mức nhu cầu tại các thị trường này, DNNVV cần làm rõ cấu trúc của cầu, tỉ trọng thu nhập dân cư và sức mua tiềm năng, sự

chuyển biến về quy mô và cơ cấu tiêu dùng thường là thời điểm tốt nhất cho các DNNVV nhận ra phần thị trường ngách.

Với vùng thị trường ngách xác định, các DNNVV sẽ phải lựa chọn và quyết định phương án kinh doanh, dựa vào đặc trưng của nhóm khách hàng mục tiêu. DNNVV sẽ dự tính các giải pháp marketing hữu hiệu như thiết kế các sản phẩm đảm bảo lợi ích tiêu dùng, chất lượng thích hợp, có chính sách định giá hợp lý, thiết kế các kênh phân phối nhằm kiểm soát được sức tiêu thụ hàng hóa và hỗ trợ bán hàng bằng các hoạt động xúc tiến thương mại. Đồng thời các DNNVV cần nỗ lực xây dựng năng lực chủ chốt của riêng mình làm cơ sở cho sự khác biệt hóa, tạo ra tính đơn nhất của sản phẩm, dịch vụ và danh tiếng uy tín của thương hiệu.

3.2.3.3 Phát triển công nghiệp phụ trợ và liên kết doanh nghiệp

Hiện nay, mặc dù DNNVV có sự phát triển nhanh về số lượng nhưng quy mô nhỏ, phân tán đi kèm với công nghệ kỹ thuật thủ công lạc hậu đồng thời việc liên kết, hợp tác kinh doanh của các DN còn rất hạn chế nên phần lớn không có khả năng tham gia sản xuất, kinh doanh ở những ngành nghề, lĩnh vực đòi hỏi có nguồn vốn lớn và công nghệ cao. Vì thế, Chính phủ nên tạo điều kiện hỗ trợ xây dựng một chương trình liên kết giữa DN có quy mô lớn và DNNVV, triển khai mô hình thầu phụ công nghiệp, các DNNVV trở thành vệ tinh xoay quanh các DN lớn. Thực ra mỗi liên kết này không phải là mới xuất hiện, thậm chí lâu nay nó đã song hành với sự phát triển của DNNVV, chỉ có điều vai trò của mỗi liên kết này chưa thực sự được nhìn nhận một cách đúng đắn. Sự kết hợp giữa 2 tầng DN này tạo cho các DNNVV Việt Nam sức mạnh cạnh tranh cũng như vừa có khả năng độc lập tự chủ của riêng mình mà lại vừa có khả năng sống hợp sinh, làm tăng thêm sức mạnh liên kết giữa các DN, tạo một chất keo gắn bó ngày càng chặt chẽ hơn.

Thầu phụ công nghiệp là hình thức tổ chức sản xuất mang tính chuyên môn hóa ngành nghề giữa DN lớn và DNNVV, trong đó hệ thống các DNNVV hình thành như một tập hợp các vệ tinh chịu trách nhiệm sản xuất các phụ kiện lắp ráp sản phẩm. Các DN lớn đảm nhận phần công việc cốt lõi, nghiên cứu cải tiến công nghệ, thiết kế sản phẩm... Mô hình thầu phụ công nghiệp là một giải pháp phù hợp với các DNNVV, chúng đảm bảo sự phát triển mang tính phụ thuộc và mang hình dạng của “đàn sếu bay”, phát huy thế mạnh của mọi loại hình DN tham gia thầu. Thầu phụ công nghiệp cho phép nâng cao năng lực cạnh tranh, khai thác lợi thế cạnh tranh của tất cả các nhà thầu để giảm chi phí, tăng chất lượng sản phẩm, nâng cao năng suất lao động và đạt được lợi ích kép nhờ việc gia tăng sức mạnh và quyền lực cho cả thầu chính và thầu phụ. Các nhà thầu chính giảm được thế bất lợi với cơ cấu gọn nhẹ, linh hoạt hơn, phản ứng nhạy bén hơn với những thay đổi trong thị trường, còn các nhà thầu phụ-là các DNNVV linh hoạt, có sự năng động cao, có mặt trong mọi không gian, ngành nghề và mọi thành phần kinh tế, thì tránh né được cạnh tranh với các đối thủ lớn, đôi khi lại nhận được sự trợ giúp dưới nhiều hình thức khác nhau của nhà thầu chính về tài chính, nhân sự, công nghệ, thị trường.

Theo kinh nghiệm thực tế của một số quốc gia, để áp dụng thành công thầu phụ công nghiệp cần phải đảm bảo một số điều kiện:

- Các DN thầu chính phải đủ sức mạnh để đóng vai trò hỗ trợ các DNNVV-thầu phụ công nghiệp, trên các lĩnh vực về vốn, công nghệ-kỹ thuật, đào tạo và huấn luyện nhân viên, bao tiêu sản phẩm. Sự hỗ trợ này không chỉ ở giai đoạn ngắn mà tồn tại trong suốt quá trình hợp tác lâu dài giữa hai bên.

- Cần có chính sách hỗ trợ của Chính phủ đủ hiệu lực pháp lý để điều hòa quan hệ lợi ích và ràng buộc trách nhiệm giữa các DN độc lập trong mỗi quan hệ lợi ích và ràng buộc trách nhiệm giữa các DN độc lập trong mỗi quan hệ thầu chính-phụ.

- Các DN tham gia thầu chính-phụ cần thống nhất quan điểm kinh doanh với những mục tiêu chung. Trong nhiều trường hợp với các hạng mục đầu tư đòi hỏi thời gian thu hồi vốn lâu dài, các DN phải có chung quan điểm kinh doanh vì lợi ích tương hỗ để tránh nảy sinh mâu thuẫn trong các giai đoạn khác nhau của dự án.

Nét độc đáo của giải pháp này là không triệt tiêu lợi thế của nhau mà còn tạo được sự hợp lực, đồng lực chung mà nếu đứng riêng rẽ các DN sẽ không có được. Do đặc điểm của mình, các DNNVV luôn gặp khó khăn do chính quy mô vừa và nhỏ, khó khăn nội tại này sẽ càng lớn nếu các DNNVV không thực sự quan tâm để cải thiện năng lực để có thể tham gia vào mối liên kết trong kinh doanh với các DN lớn. Đổi lại chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN lớn sẽ giảm đi đáng kể nếu như họ sử dụng được một cách hiệu quả những DN vệ tinh nhỏ và linh hoạt. Sự liên kết này rõ ràng có lợi cho cả hai bên. Và quan trọng hơn cả là nền kinh tế chắc chắn sẽ được lợi từ sự thành công của những mối liên kết này. Tuy nhiên, do các DNNVV Việt Nam hiện nay đa số hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ cho nên việc triển khai mô hình hợp tác mà các DNNVV sẽ là các DN gia công cho các DN lớn trong nước, có thể là DNNN, DN liên doanh... sẽ gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, cần có giải pháp hỗ trợ cho giải pháp này để có khả năng thực thi nhanh chóng mà còn mang lại hiệu quả cao.

3.2.4 Một số giải pháp khác

3.2.4.1 Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý

Một chiến lược kinh doanh hợp lý sẽ mang lại hiệu quả tối ưu cho DN. Vì vậy, các DNNVV cần phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình hoạt động của mình. Tuy nhiên, điều cần lưu ý khi xây dựng chiến lược kinh doanh là chủ doanh nghiệp phải có được đầy đủ thông tin về những vấn đề như: (i) Mục tiêu của đất nước và chiến lược phát triển của ngành mà doanh nghiệp tham gia trong tương lai. Trên cơ sở nắm bắt chính xác, đầy đủ những mục tiêu này, doanh nghiệp sẽ xác định được quy mô đầu tư và mức độ phát triển sản xuất phù hợp; (ii) kết quả phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này giúp chủ doanh nghiệp chủ động trong hoạt động kinh doanh; (iii) các chỉ tiêu về thị trường, sản phẩm, khách hàng ...

3.2.4.2 Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Sức cạnh tranh của một DN có thể được nâng cao một cách nhanh chóng nếu tạo được một môi trường văn hóa tích cực, lành mạnh, dân chủ để phát huy được năng lực của từng người. Xây dựng văn hóa công ty, văn hóa doanh nghiệp là việc làm cần thiết đối với mỗi DN. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp là xây dựng một doanh nghiệp mà trong đó các thành viên có tinh thần đồng cam cộng khổ, gắn bó với nhau bằng tinh thần cộng tác. Để đạt được điều này DN cần phải xây dựng cho được một hệ thống những vấn đề như: sự hoàn hảo của công việc; sự rõ ràng về công việc trên cơ sở hài hòa giữa quyền hạn và trách nhiệm, quyền lợi và nghĩa vụ, người nào làm việc gì trước hết phải có trách nhiệm và nghĩa vụ hoàn thành tốt công việc ấy; các tiêu chuẩn kiến thức và kỹ năng; tinh thần và thái độ; quy trình kiểm soát, phân tích các công việc sao cho những người lãnh đạo có được những quyết định sáng suốt, sát với yêu cầu của thị trường, còn nhân viên có lòng tin và tôn trọng lãnh đạo và biết chính xác việc mình làm hiệu quả như thế nào.

3.2.4.3 Xây dựng đạo đức kinh doanh và nâng cao phẩm chất của chủ DN

Hoạt động trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại và phát triển bền vững nếu xây dựng được cho mình một triết lý kinh doanh hợp lý. Các doanh nghiệp phải hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận nhưng không phải bằng mọi cách, nhất là không thể bỏ qua hay vi phạm lợi ích của người tiêu dùng, cũng như lợi ích của cộng đồng mà phải thông qua việc quan tâm đến lợi ích của người tiêu dùng, của cộng đồng để đạt được lợi ích kinh doanh của mình. Khi tối đa hóa lợi nhuận được thực hiện song hành với tối đa hóa thỏa dụng của người tiêu dùng và tối ưu hóa phúc lợi xã hội, doanh nghiệp đã xây dựng cho mình nền móng vững chắc để trường tồn trong môi trường cạnh tranh khốc liệt của kinh tế thị trường.

3.2.4.4 Tạo lập môi trường tâm lý xã hội đối với khu vực DNNVV

Tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến kiến thức, nâng cao nhận thức của chính quyền các cấp, cộng đồng dân cư đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa để mọi người hiểu biết về những tác động kinh tế-xã hội mà các DNNVV mang lại, tránh định kiến của xã hội đối với DNNVV.

Để thực hiện được như vậy, trước hết cần phải xóa bỏ những kỳ thị, những phân biệt đối xử với khu vực tư nhân để nó thực sự phát triển theo đúng tiềm năng vốn có. Muốn như vậy phải hiểu được bản chất của doanh nhân trong cơ chế thị trường. Trong cơ chế kế hoạch hóa tập trung chưa thực sự có một tầng lớp doanh nhân theo đúng nghĩa, nên những doanh nhân thuộc khu vực tư nhân bị coi là bóc lột giống như tư bản và cần phải xóa bỏ. Trong cơ chế thị trường, vai trò của doanh nhân rất quan trọng. Họ là những người bỏ vốn, thuê lao động, sử dụng các yếu tố sản xuất để tiến hành sản xuất nhằm tạo ra lợi nhuận lớn nhất, tự chịu mọi rủi ro. Do vậy, họ cần phải được tôn trọng và phải có chính sách tạo điều kiện cho họ phát triển sản xuất kinh doanh. Nhà nước phải tuyên truyền trong dân để họ hiểu được đúng đắn về vị trí, vai trò của khu vực tư nhân góp phần tạo cho họ một cái nhìn đúng đắn hơn về khu vực kinh tế này.

KẾT LUẬN

Với những đóng góp tích cực của DNNVV trong thời gian qua và một điều chắc chắn là nó sẽ đóng góp ngày càng nhiều hơn nữa trong thời gian sắp tới. Thế nhưng, hiện tại hiệu quả hoạt động của khu vực doanh nghiệp này có rất nhiều hạn chế gây bất lợi nhiều mặt cho doanh nghiệp mà chung quy là làm hạn chế khả năng cạnh tranh. Vì thế, một vấn đề đang đặc biệt được sự quan tâm từ nhiều phía các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước là làm thế nào để giúp doanh nghiệp này nâng cao năng lực cạnh tranh hay nói khác hơn là giúp cho doanh nghiệp có khả năng trụ vững trên đôi chân của mình bằng chính sức lực của bản thân doanh nghiệp. Do đó, đề tài đã đưa ra những gút mắc hiện tại của khu vực DNNVV cùng với việc phân tích những nguyên nhân gây nên những tồn tại này. Căn cứ vào những tồn tại trình bày trong đề tài, chúng tôi xây dựng các giải pháp với mong muốn đóng góp phần nào vào việc phát triển DNNVV. Các giải pháp đưa ra một mặt giúp doanh nghiệp tự tạo cho mình một thế đứng vững chắc trên thị trường. Mặt khác, vai trò của nhà nước cũng không kém phần quan trọng trong việc giúp đỡ, hỗ trợ các DNNVV khắc phục những hạn chế, yếu kém của mình nhằm phát huy nội lực cho nền kinh tế khi hội nhập.

KIẾN NGHỊ

Theo quy luật của sự phát triển, bất kỳ sự vật, hiện tượng nào cũng phát triển từ thấp đến cao, thì đối với những DNNVV cũng không nằm ngoài quy luật đó. Đồng thời, thực tiễn chứng minh rằng, tiền thân của các tập đoàn kinh tế đa số xuất phát từ DNNVV. Do đó, bất kỳ chính sách nào cho DNNVV đều không chỉ dừng lại ở mức phát triển quy mô nhỏ và vừa, mà phải hướng tới những tập đoàn kinh tế đa quốc gia. Đây là một hướng đi dài cần có sự nỗ lực từ chính bản thân doanh nghiệp, các chính sách hỗ trợ của nước sở tại, tinh thần dân tộc... Phạm vi bài viết này dừng lại ở mức tạo những chính sách cho bước đi đầu tiên trên con đường đó. Do đó, tác giả hy vọng sẽ có những đề tài nghiên cứu tiếp theo sau để tạo sự liên tục trong việc nghiên cứu và ứng dụng giúp phát triển loại hình doanh nghiệp này.

Phụ lục 1: Biểu hình về các tiêu thức xác định DNNVV ở một số nước trên thế giới

* **Nhật:** dựa vào 2 tiêu thức vốn pháp định và số lao động để đưa ra chuẩn mực về DNNVV cho từng ngành nghề, cụ thể:

Bảng 1.1: Chuẩn mực DNNVV ở Nhật Bản

Ngành nghề	DNNVV		DN loại nhỏ
	Vốn	Lao động	
Công nghiệp khai thác, chế tạo, vận tải, xây dựng	≤ 100 triệu yên	< 300 người	≤ 20 người
Thương nghiệp bán buôn	≤ 30 triệu yên	< 100 người	≤ 05 người
Thương nghiệp bán lẻ và dịch vụ	≤ 10 triệu yên	< 50 người	≤ 05 người

Nguồn: Kinh nghiệm và cảm nang Phát triển Xi nghiệp vừa và nhỏ... -tr.28.

* **Hàn Quốc:** Chủ yếu sử dụng tiêu thức số lao động đang làm việc thường lệ:

Bảng 1.2: Chuẩn mực DNNVV ở Hàn Quốc

Ngành nghề	Kinh doanh vừa	Kinh doanh nhỏ hơn
Công nghiệp khai thác, chế tạo, vận tải	21-300 người	<20 người
Xây dựng	21-200 người	<20 người
Buôn bán và các dịch vụ khác	6-20 người	<5 người

Nguồn: Kinh nghiệm và cảm nang Phát triển Xi nghiệp vừa và nhỏ... -tr.99.

* **Đài Loan:** Sử dụng 4 tiêu thức: tổng giá trị tài sản hiện có, số lao động sử dụng thường xuyên, vốn đã góp và doanh số hàng năm, cụ thể:

Bảng 1.3: Chuẩn mực DNNVV ở Đài Loan

Ngành nghề	Tổng giá trị tài sản hiện có (USD)	Vốn đã góp (USD)	Số LĐ sử dụng thường xuyên	Doanh số hàng năm (USD)
Công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, chế biến thực phẩm, xây dựng	≤ 120 triệu	≤ 40 triệu	< 300 người	
Khai thác khoáng sản		≤ 40 triệu	< 500 người	
Thương mại, vận tải và các dịch vụ khác			< 50 người	≤ 40 triệu

Nguồn: Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Đài Loan-thực trạng-chính sách và triển vọng-tr.3.

Phụ lục 2: Cơ hội và thách thức đối với DNNVV Việt Nam hậu WTO

Gia nhập WTO, nền kinh tế nước ta được quy mô lớn nhất, đã có những bước tiến đáng kể. Song, so với các nước, nền kinh tế nước ta vẫn rất nhỏ bé. So với chuẩn mực của WTO, các nước trong khu vực, tiềm năng của dân tộc và mục tiêu cần đạt được, chúng ta vẫn còn một khoảng cách khá xa, và rất nhiều việc phải làm. Đối với các doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng, thách thức hậu WTO là vô cùng to lớn.

- *Cần phải hiểu đúng và đầy đủ những cam kết của WTO.* Vị thế của nước ta được nâng lên, DN có vị thế pháp lý bình đẳng. Tuy nhiên, để tận dụng được các cơ hội, tránh được những va vấp, điều trước hết là phải hiểu đúng và đầy đủ các cam kết WTO. Bên cạnh đó, là phải biết rõ các đối tác, các đối thủ sẽ xuất hiện để có chiến lược, sách lược thích hợp. WTO quan niệm “thương mại” bao gồm cả đầu tư, vận chuyển, kho bãi, thuế quan, hải quan, quyền và nghĩa vụ về tài sản trí tuệ. Trong khi đó ở VN, khái niệm “thương mại” chỉ được hiểu là buôn bán.

- *Cần biết rõ WTO tác động đến kinh tế như thế nào để từ đó tác động đến cạnh tranh, chuyển dịch cơ cấu, phá sản DN.* Cũng cần hiểu rõ gia nhập WTO, người có sức khỏe, có chuyên môn, có cơ hội kinh doanh sẽ được lợi do được trả lương cao, kinh doanh thành đạt nhưng cũng sẽ có người yếu thế. Họ có thể tạm thời bị thất nghiệp, phải học nghề mới hoặc tìm việc khác, có khi phải chấp nhận làm việc xa gia đình... Quan trọng là từ thói quen suốt đời an phận sẽ phải chuyển sang khả năng sẵn sàng ứng phó linh hoạt, thường xuyên học tập thêm kỹ năng, trang bị thêm kiến thức, năng lực mới, chấp nhận công việc mới... với biết bao xáo động trong cuộc sống.

- *Nguyên tắc công khai minh bạch và xử lý tranh chấp thương mại* trên cơ sở thỏa thuận và không hình sự hóa chắc chắn sẽ phải dẫn đến những thay đổi trong nội dung và phương pháp làm việc của bộ máy nhà nước. Luật về quyền thông tin của công dân cần sớm được ban hành. Thông tin gì được coi là “mật” thì phải được lý giải và so sánh với chuẩn quốc tế. Thói quen giải quyết tranh chấp bằng quyền lực, thậm chí bạo lực, sử dụng xã hội đen không thích hợp với WTO. Vai trò của các luật sư phải được tôn trọng và sử dụng nhiều hơn. Tòa án phải là nơi ra phán quyết theo luật pháp và chuẩn mực, thông lệ quốc tế.

- *Nền kinh tế muốn có quy mô lớn và năng lực cạnh tranh cao phải có nhiều DN mạnh.* Ở VN, với 84 triệu dân nhưng chỉ có khoảng 250.000 DN được đăng ký tức là 0,3 DN trên 100 dân. Như vậy, tỉ lệ DN trên đầu người dân còn quá thấp so với các nền kinh tế thị trường khác. Ngay những tập đoàn DN nhà nước lớn nhất vừa được thành lập cũng chưa có trong danh sách 1000 DN lớn nhất trên thế giới. Và tất nhiên, cũng chưa có thương hiệu Việt nào có mặt trong danh sách 1000 thương hiệu giá trị nhất thế giới.

- *Hội nhập quốc tế sâu sắc,* tác động của biến động giá cả, tiền tệ, thị trường đến nền kinh tế và các DN càng trực tiếp, nhanh chóng thì khả năng bị tổn thương của nền kinh tế và các DN càng tăng lên. Gia nhập WTO dẫn đến cạnh tranh và cũng dẫn đến phá sản, tức là sẽ đào thải những DN yếu kém ra khỏi thương trường, các phương pháp “xã hội đen”, “luật rừng” mà một số DN vẫn vận dụng trong quan hệ đối với những đối tác trong nước hoàn toàn không thích hợp với WTO.

- *Một thách thức đối với DN nước ta là Việt Nam chưa được công nhận là kinh tế thị trường trong 12 năm.* Việc được thừa nhận là “kinh tế thị trường” là vấn đề liên quan đến chính trị. Tòa án của EU và cả Mỹ chắc chắn sẽ phán xét những trường hợp tranh chấp thương mại dựa trên căn cứ Việt Nam chưa phải là nền kinh tế thị trường trong 12 năm tới để bênh vực DN của họ. Thế là mỗi khi cảm thấy hàng hóa của Việt Nam cạnh tranh mạnh và xâm nhập thị trường ở mức có thể gây thiệt hại cho họ thì DN các nước này sẽ kiện ra tòa của họ về việc “bán phá giá” nhằm vô hiệu hóa lợi thế tiền công lao động còn thấp ở nước ta.

- *Vào WTO không phải là sự kết thúc của một quá trình.* Ngược lại, đây là bước đánh dấu cho một khởi đầu mới-sự khởi đầu của tiến trình hội nhập cho các DNNVV:

+ Gia nhập WTO, Việt Nam phải mở dần tất cả các cánh cửa trước đây từng là lá chắn bảo hộ cho các DN trong nước, không một ai có thể nấp hay ẩn mình một cách an toàn trong sự che chở của Chính phủ trước những vận hội mới mà ngược lại đây chính là cơ hội cho các DN tự khẳng định mình. Có thể nói gia nhập WTO chính là thời điểm của sự sống còn của mỗi DN.

+ Xét về nhu cầu tiêu dùng của xã hội phát triển, khi xã hội phát triển sẽ dẫn đến sự phân chia 2 dòng sản phẩm: Thứ nhất, dòng sản phẩm có nhu cầu thường xuyên trong xã hội như thực phẩm chế biến, dược phẩm, nước giải khát, hàng điện tử... sẽ có tính cạnh tranh rất cao. Dòng sản phẩm này cần phải sản xuất đại trà, hàng loạt lớn để giảm giá thành, tăng khả năng chiếm lĩnh thị trường thì DNNVV sẽ rất khó khăn để chen chân vào. Thứ hai, dòng sản phẩm có tính cá biệt cao như may mặc, giầy dép, đồ gỗ, trang sức thì việc sản xuất mang tính hàng loạt sẽ mất dần chỗ đứng và DN nào đáp ứng được nhu cầu nhỏ lẻ, mang tính cá biệt cao bằng cách sản xuất từng lô nhỏ, mẫu mã phong phú sẽ giành chiến thắng.

+ Tính thay đổi nhanh của cuộc sống: Xã hội ngày nay có một đặc thù lớn là thay đổi rất nhanh, cả về nhu cầu sử dụng lẫn cách thức sản xuất ra sản phẩm. Các thương hiệu lớn đã phân chia công ty thành nhiều nhà máy hoạt động độc lập để tranh đua sáng tạo ra mẫu mã sản phẩm đa dạng, phong phú hơn. Điều này giúp người tiêu dùng có nhiều lựa chọn hơn, nhất là trong một thị trường mà họ bị đánh giá là hơi bị khó tính. Bên cạnh đó, người tiêu dùng giờ đây cũng không thích trung thành với một kiểu dáng, thậm chí một nhãn hiệu. Họ thay đổi liên tục để tìm ra một khám phá mới. Chính tính thay đổi này là cơ hội cho các DNNVV vì các DN này có tính linh hoạt cao, thay đổi nhanh. Đây là điều mà các DN lớn tỏ ra khá chậm chạp. Và như vậy, cơ hội bán hàng sẽ được truyền tay đều cho các thương hiệu. Ai nắm bắt và thay đổi kịp thời với nhu cầu, chắc chắn sẽ giành được chỗ trên sân chơi. Nhu cầu của cuộc sống ngày càng đa dạng và muôn màu, bên cạnh biển lớn sông dài cũng có nhiều rạch nhỏ, khe sâu. Đây chính là nơi lý tưởng để các DN nhỏ tung hoành thử sức mình mà không phải ngần ngại.

Trong việc đáp ứng nhu cầu thị trường cũng vậy, các DN lớn không thể bao phủ hết toàn bộ thị phần. Do vậy, nếu biết khai thác khe hở của thị trường, các DN nhỏ sẽ kéo cho mình không ít khách hàng mà DN lớn không có điều kiện để đáp ứng hết. Điều này có thể thấy rõ qua hình ảnh những chiếc xe bánh mì, hủ tiếu trong các xóm nhỏ, nơi

các ông lớn trong ngành công nghiệp thức ăn nhanh khó len tới. Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ, khoảng cách về chất lượng các sản phẩm sẽ dần dần được thu ngắn. Chất liệu một chiếc áo sơ mi của một nhãn hiệu nổi tiếng sẽ không còn cách xa chất lượng của một chiếc áo có nhãn hiệu bình thường.

+ Tình cảm, tính nhân văn, uy tín-yếu tố không thể thiếu. Phần lớn người tiêu dùng có tâm lý chọn sản phẩm nổi tiếng, nhưng cũng không ít người chọn mua sản phẩm ít nổi tiếng vì họ được thu phục bởi phong cách phục vụ qua tình cảm, tính nhân văn mà người bán mang lại cho sản phẩm. Bên cạnh đó, lỗi nhỏ của sản phẩm ít nổi tiếng sẽ được người tiêu dùng bỏ qua dễ dàng hơn khi nó xuất hiện trên một sản phẩm nổi tiếng.

+ Gu tiêu dùng riêng và sản phẩm độc đáo. Một số DN thực phẩm nhỏ của VN đã có mỗi xuất khẩu thường xuyên do đã xây dựng được sản phẩm độc đáo, có gu riêng. Thị trường tiêu thụ không lớn nhưng vừa với sức vóc của họ, cả về tài chính lẫn khả năng điều hành.

Với những phân tích như trên, rõ ràng cánh cửa cơ hội cho các DNNVV sau khi đất nước gia nhập WTO sẽ không bao giờ đóng. Các DNNVV sẽ tiếp tục phát triển cùng với sự phát triển của xã hội. Vấn đề là họ phải biết chọn sản phẩm gì, phải cá biệt hóa tính độc đáo của sản phẩm và tạo ra gu riêng, hình ảnh riêng trong lòng người tiêu dùng như thế nào? Nói như vậy không có nghĩa là mọi thứ tốt đẹp luôn chờ đợi các DNNVV sau hội nhập, bởi với nhiều khuyết tật cố hữu, nếu không biết vượt qua, các DNNVV sẽ khó tồn tại trong vận hội mới. Đó là:

+ Doanh nghiệp nhỏ chỉ đủ sức phục vụ lẫn quần trong địa bàn hẹp, ít có cơ hội vươn ra xuất khẩu để khai thác lợi thế của hội nhập. Trong khi đó, việc hạ thấp hàng rào thuế nhập khẩu, các tập đoàn lớn sẽ có điều kiện đưa những dòng sản phẩm đa dạng từ nước ngoài vào với giá rẻ hơn trước, cạnh tranh trực tiếp với tất cả DN, trong đó các DNNVV sẽ khó tránh khỏi tình trạng bị đè bẹp.

+ Doanh nghiệp nhỏ phụ thuộc rất lớn vào trình độ, khả năng của một hoặc vài người chủ, không có đủ nhân lực để nghiên cứu tất cả luật lệ trong và ngoài nước. Họ cũng không có đủ chi phí để thuê luật sư tư vấn. Do vậy, trong hầu hết các tranh chấp, họ đều giành phần thua thiệt, thậm chí không đợi đến tranh chấp. Chính sự thiếu nghiên cứu các luật lệ cũng khiến họ bị mất những cơ hội tận dụng nhiều lợi thế mà cả Chính phủ trong nước và một số chương trình quốc tế dành cho họ.

+ Vốn ít là bất lợi muôn thuở. Do vậy, dù có ý tưởng hay nhưng nếu ý tưởng cần có thời gian thử thách DN nhỏ cũng không đủ sức trụ vững. Và lẽ tất nhiên, họ sẽ mất thời cơ thành đạt. Đó là chưa kể ý tưởng mới đó lại được các DN lớn triển khai ồ ạt, chiếm mất cơ hội của DNNVV.

+ Trong xu hướng kinh doanh mới, hầu hết các DN lớn đều đa dạng hóa ngành hàng kinh doanh nhằm lấy sản phẩm này bù cho sản phẩm khác khi gặp khó khăn. Còn DNNVV, đặc biệt là DN cực nhỏ, chỉ tập trung duy nhất một ngành hàng, do vậy khi có sự cố họ không có khoản nào để bù đắp nhằm tiếp tục đứng vững.

Phụ lục 3: GDP theo giá thực tế phân theo thành phần kinh tế

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>Tỷ đồng</i>						
TỔNG SỐ	441.646	481.295	535.762	613.443	715.307	839.151	973.800
Kinh tế NN	170.141	184.836	205.652	239.736	279.704	322.200	363.400
Kinh tế ngoài NN	212.879	230.247	256.413	284.963	327.347	382.751	444.700
Kinh tế có vốn ĐTNN	58.626	66.212	73.697	88.744	108.256	134.200	165.700
	<i>Cơ cấu (%)</i>						
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kinh tế NN	38,52	38,40	38,38	39,08	39,10	38,40	37,32
Kinh tế ngoài NN	48,20	47,84	47,86	46,45	45,76	45,61	45,67
Kinh tế có vốn ĐTNN	13,27	13,76	13,76	14,47	15,13	15,99	17,02

Phụ lục 4: Doanh thu thuần của doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>Tỷ đồng</i>						
TỔNG SỐ	809.786	897.856	1.194.902	1.436.151	1.750.046	2.157.802	2.683.753
DN Nhà nước	444.673	460.029	611.209	666.022	724.962	838.396	969.578
DN ngoài NN	203.156	260.565	362.615	482.181	644.086	851.003	1.138.003
DN ĐTNN	161.957	177.262	221.078	287.948	380.998	468.403	576.172

Phụ lục 5: Vốn đầu tư phân theo thành phần kinh tế

Năm	Tổng số	Chia ra		
		Kinh tế Nhà nước	Kinh tế ngoài nhà nước	Khu vực có vốn ĐTNN
<i>Giá thực tế</i>		<i>Tỷ đồng</i>		
1995	72.447	30.447	20.000	22.000
1996	87.394	42.894	21.800	22.700
2000	151.183	89.417	34.594	27.172
2001	170.496	101.973	38.512	30.011
2002	200.145	114.738	50.612	34.795
2003	239.246	126.558	74.388	38.300
2004	290.927	139.831	109.754	41.342
2005	343.135	161.635	130.398	51.102
2006	398.900	185.100	150.500	63.300
		<i>Cơ cấu(%)</i>		
1995	100,0	42,0	27,6	30,4
1996	100,0	49,1	24,9	26,0
2000	100,0	59,1	22,9	18,0
2001	100,0	59,8	22,6	17,6
2002	100,0	57,3	25,3	17,4
2003	100,0	52,9	31,1	16,0
2004	100,0	48,1	37,7	14,2
2005	100,0	47,1	38,0	14,9
2006	100,0	46,4	37,7	15,9

Phụ lục 6: Số DN tại thời điểm 31/12/2006 phân theo quy mô vốn và phân theo loại hình doanh nghiệp

	Tổng số	Phân theo quy mô vốn		
		< 1 tỷ đồng	Từ 1-10 tỷ đồng	> 10 tỷ đồng
		Doanh nghiệp		
TỔNG SỐ	140.501	58.466	63.556	18.479
Doanh nghiệp Nhà nước	3.633	23	456	3.154
DN ngoài Nhà nước	132.537	58.222	61.737	12.578
Tập thể	7.346	3.162	3.790	394
Tư nhân	42.917	27.939	14.066	912
Công ty hợp danh	38	14	22	2
Công ty TNHH	64.194	24.145	33.245	6.804
CTCP có vốn NN	1.777	32	489	1.256
CTCP không có vốn NN	16.265	2.930	10.125	3.210
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	4.331	221	1.363	2.747
		Cơ cấu (%)		
TỔNG SỐ	100,00	100,00	100,00	100,00
Doanh nghiệp Nhà nước	3,62	0,04	0,72	17,07
DN ngoài Nhà nước	93,11	99,58	97,14	68,07
Tập thể	5,61	5,41	5,96	2,13
Tư nhân	30,67	47,79	22,13	4,94
Công ty hợp danh	0,03	0,02	0,03	0,01
Công ty TNHH	46,49	41,30	52,31	36,82
CTCP có vốn NN	0,97	0,05	0,77	6,80
CTCP không có vốn NN	9,34	5,01	15,93	17,37
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	3,27	0,38	2,14	14,87

Phụ lục 7: Tổng số lao động trong các DN tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN	2.088.531	2.114.324	2.260.306	2.264.942	2.249.902	2.040.859	1.851.313
DNNNN	1.040.902	1.329.615	1.706.409	2.049.891	2.475.448	2.979.120	3.645.562
DN ĐTNN	407.565	489.287	691.088	860.259	1.044.851	1.220.616	1.428.066

Phụ lục 8: Cơ cấu trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp năm 2006 (%)

	Tổng số	Tỉ lệ (%)
Tổng số	33.487	100,0
Tiến sỹ	270	0,8
Thạc sỹ	958	2,9
Tốt nghiệp Đại học	15.546	46,4
Tốt nghiệp Cao đẳng	1.462	4,4
Tốt nghiệp THCN	5.068	15,1
Tốt nghiệp CNKT	2.148	6,4
Tốt nghiệp PTTH	5.456	16,3
Tốt nghiệp PTCS	1.527	4,6
Khác	1.052	3,1

Phụ lục 9:

Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

Khoa Đào tạo Sau Đại học

BẢNG CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM THAM KHẢO Ý KIẾN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Chúng tôi hiện là học viên cao học chuyên ngành Kinh tế-Tài chính-Ngân hàng trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Chúng tôi đang thực hiện luận văn tốt nghiệp với đề tài: “Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay”.

Với mong muốn việc nghiên cứu được sát với thực tế để từ đó có thể đưa ra những giải pháp mang tính khả thi. Chúng tôi vô cùng trân trọng và biết ơn nếu Quý doanh nghiệp xem qua và đánh dấu trả lời vào bảng câu hỏi dưới đây cũng như đề xuất những ý kiến của mình.

Hãy đánh dấu “√” vào câu trả lời mà doanh nghiệp chọn và doanh nghiệp có thể chọn nhiều khả năng cho một câu hỏi.

Xin lưu ý, tất cả những thông tin trên đây chỉ mang ý nghĩa tham khảo, không chứa đựng bất cứ hình thức pháp lý nào.

Câu hỏi 1: Tên DN: _____

Thuộc loại hình: DNNN DN ngoài NN DN có vốn ĐTNN

Phường: _____, Quận: _____

Câu hỏi 2: Vốn điều lệ của DN hiện nay là:

< 10 tỷ > 10 tỷ

Câu hỏi 3: Theo đánh giá của doanh nghiệp thì sản phẩm của doanh nghiệp hiện nay:

- Đủ sức cạnh tranh với bất kỳ sản phẩm nào cùng loại
- Chỉ có khả năng cạnh tranh với những sản phẩm trong nước
- Cần có sự hỗ trợ của Nhà nước
- Sản phẩm mang tính độc đáo nhưng chất lượng chưa cao

Câu hỏi 4: Để tạo chỗ đứng cho sản phẩm của mình, DN sẽ đầu tư vào:

- Tạo thương hiệu cho sản phẩm
- Hạ giá thành sản phẩm
- Nâng cao chất lượng sản phẩm
- Khác

Câu hỏi 5: Chiến lược phát triển của DN hiện nay:

- Nâng cao chất lượng sản phẩm đã có bằng đổi mới công nghệ
- Phát triển sản phẩm mới
- Mở rộng mặt bằng sản xuất
- Kết nối, hợp tác, liên doanh với các đối tác khác
- Tham gia các hiệp hội ngành hàng

Câu hỏi 6: DN có sử dụng máy vi tính không?

- Có
- Không

Câu hỏi 7: Mục đích sử dụng máy vi tính của DN là để:

- Soạn thảo văn bản
- Kế toán
- Nhận và gửi email
- Truy cập internet
- Quản lý DN
- Dự trữ ngân sách

Câu hỏi 8: Doanh nghiệp có nối mạng Internet không?

- Có
- Không

Câu hỏi 9: Máy móc thiết bị và công nghệ phục vụ trong sản xuất/kinh doanh của DN thuộc loại:

- Lạc hậu
- Trung bình
- Tiên tiến

Câu hỏi 10: Hiện nay, nguồn vốn đầu tư phát triển của DN chủ yếu được tài trợ bởi:

- Nguồn vốn ngân sách nhà nước cấp
- Nguồn vốn vay
- Vốn tự có và vốn huy động từ các nguồn khác

Câu hỏi 11: Ý kiến của DN về khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của nhà nước:

- Đã tiếp cận
- Khó tiếp cận
- Không được tiếp cận

Câu hỏi 12: Còn với nguồn vốn khác thì như thế nào?

- Đã tiếp cận
- Khó tiếp cận
- Không được tiếp cận

Câu hỏi 13: Những khó khăn DN gặp phải khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi của Nhà nước:

- Thiếu thông tin và không biết về thủ tục vay ưu đãi
- Thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp

- Cán bộ nhà nước quan liêu
- Tốn kém nhiều chi phí do phải phát sinh chi phí “ngâm”

Câu hỏi 14: Hình thức giải quyết những khó khăn gặp phải trong quá trình sản xuất kinh doanh:

- Tự giải quyết
- Tham khảo ý kiến cấp trên
- Tham khảo ý kiến trường học
- Chuyên gia, đơn vị tư vấn
- Hình thức khác

Câu hỏi 15: Ý kiến của DN về khả năng tham gia liên kết, hợp tác với các DN lớn:

- Đã được tham gia
- Khó được tham gia
- Không được tham gia

Câu hỏi 16: DN có từng tham gia vào hiệp hội ngành nghề nào chưa?

- Có
- Chưa

Câu hỏi 17: Nếu có, DN tham gia vào hiệp hội ngành nghề để:

- Biết thêm thông tin về thị trường
- Mở rộng thị trường tiêu thụ
- Học hỏi kinh nghiệm của các DN khác
- Ý kiến khác

Câu hỏi 18: Nếu chưa, DN có dự định tham gia vào hay không?

- Có
- Không

Câu hỏi 19: Hàng năm, DN có tổ chức các khóa đào tạo cho công nhân viên không?

- Có
- Không

Câu hỏi 20: Nếu có công ty cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho DN thì DN sẽ chọn loại dịch vụ nào?

- Đào tạo công nhân
- Đào tạo cán bộ quản lý
- Chuyển giao công nghệ mới
- Tư vấn pháp luật
- Tư vấn đầu tư
- Các dịch vụ khác

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn Quý doanh nghiệp đã giúp chúng tôi hoàn tất bảng câu hỏi này.

Chúc doanh nghiệp thành công và thịnh vượng.

CÁCH THỨC TIẾN HÀNH

Lập bảng câu hỏi

Qua quá trình nghiên cứu các tài liệu liên quan đến DNNVV Việt Nam, chúng tôi đã rút ra một số vấn đề mà những người quan tâm đến lĩnh vực này cảm thấy gút mắt. Những vấn đề này được tập hợp thành bảng câu hỏi để thăm dò ý kiến các doanh nghiệp.

Chọn mẫu

Mặc dù đã hết sức cố gắng nhưng do hạn chế về kinh phí, thời gian và một số trở ngại khác, chúng tôi chỉ có thể tiến hành lấy mẫu ý kiến của 100 DNNVV hoạt động trên địa bàn TP.HCM.

Thời gian điều tra

Cuộc điều tra này được tiến hành từ giữa tháng 4 năm 2007 và kết thúc vào cuối tháng 5 năm 2007.

Cách thực hiện điều tra

Để có được những thông tin chính xác, chúng tôi đã trực tiếp đến từng doanh nghiệp đưa bảng câu hỏi trực tiếp để họ ghi các câu trả lời và ý kiến của mình. Sau đó thu các bảng câu hỏi này về ngay. Có một số câu hỏi không phải là loại câu hỏi mà DN trả lời chỉ chọn một trong các khả năng đưa ra nên tổng cộng các tỷ lệ sẽ không phải là 100%.

Kết quả thăm dò ý kiến

Đa số các bảng câu hỏi đều được trả lời đúng và đầy đủ những yêu cầu của từng câu hỏi. Tuy nhiên, ở một số bảng câu hỏi do DN ngại trả lời nên có một vài câu hoặc một số phần của câu hỏi bị bỏ qua hay trả lời không đúng theo yêu cầu của câu hỏi. Những câu hoặc phần của các câu này không được tính khi thống kê.

Kết quả điều tra

Câu hỏi 3: Theo đánh giá của doanh nghiệp thì sản phẩm của doanh nghiệp hiện nay:

- Đủ sức cạnh tranh với bất kỳ sản phẩm nào cùng loại (15%)
- Chỉ có khả năng cạnh tranh với những sản phẩm trong nước (82%)
- Cần có sự hỗ trợ của Nhà nước (68%)
- Sản phẩm mang tính độc đáo nhưng chất lượng chưa cao (26%)

Câu hỏi 4: Để tạo chỗ đứng cho sản phẩm của mình, DN sẽ đầu tư vào:

- Tạo thương hiệu cho sản phẩm (67%)
- Hạ giá thành sản phẩm (43%)
- Nâng cao chất lượng sản phẩm (51%)
- Khác (15%)

Câu hỏi 5: Chiến lược phát triển của DN hiện nay:

- Nâng cao chất lượng sản phẩm đã có bằng đổi mới công nghệ (47%)
- Phát triển sản phẩm mới (41%)
- Mở rộng mặt bằng sản xuất (35%)
- Kết nối, hợp tác, liên doanh với các đối tác khác (42%)
- Tham gia các hiệp hội ngành hàng (38%)

Câu hỏi 6: DN có sử dụng máy vi tính không?

- Có (89%)
- Không (11%)

Câu hỏi 7: Mục đích sử dụng máy vi tính của DN là để:

- Soạn thảo văn bản (92%)
- Kế toán (78%)
- Nhận và gửi email (67%)
- Truy cập internet (52%)
- Quản lý DN (18%)
- Dự trữ ngân sách (12%)

Câu hỏi 8: Doanh nghiệp có nối mạng Internet không?

- Có (52%)
- Không (32%)

Câu hỏi 9: Máy móc thiết bị và công nghệ phục vụ trong sản xuất/kinh doanh của DN thuộc loại:

- Lạc hậu (12%)
- Trung bình (76%)
- Tiên tiến (12%)

Câu hỏi 10: Hiện nay, nguồn vốn đầu tư phát triển của DN chủ yếu được tài trợ bởi:

- Nguồn vốn ngân sách nhà nước cấp (4%)
- Nguồn vốn vay (24%)
- Vốn tự có và vốn huy động từ các nguồn khác (82%)

Câu hỏi 11: Ý kiến của DN về khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của nhà nước:

- Đã tiếp cận (32%)
- Khó tiếp cận (35%)
- Không được tiếp cận (33%)

Câu hỏi 12: Còn với nguồn vốn tín dụng khác thì như thế nào?

- Đã tiếp cận (47%)
- Khó tiếp cận (32%)
- Không được tiếp cận (21%)

Câu hỏi 13: Những khó khăn DN gặp phải khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi của Nhà nước:

- Thiếu thông tin và không biết về thủ tục vay ưu đãi (53%)
- Thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp (40%)

- Cán bộ nhà nước quan liêu (52%)
- Tốn kém nhiều chi phí do phải phát sinh chi phí “ngâm” (23%)

Câu hỏi 14: Hình thức giải quyết khi DN gặp khó khăn trong quá trình sản xuất kinh doanh?

- Tự giải quyết (84%)
- Tham khảo ý kiến cấp trên (23%)
- Tham khảo ý kiến trường học (3%)
- Chuyên gia, đơn vị tư vấn (16%)
- Hình thức khác (14%)

Câu hỏi 15: Ý kiến của DN về khả năng tham gia liên kết, hợp tác với các DN lớn?

- Đã được tham gia (13%)
- Khó được tham gia (12%)
- Không được tham gia (75%)

Câu hỏi 16: DN có từng tham gia vào hiệp hội ngành nghề nào chưa?

- Có (36%)
- Chưa (64%)

Câu hỏi 17: Nếu có, DN tham gia vào hiệp hội ngành nghề để:

- Biết thêm thông tin về thị trường (75%)
- Mở rộng thị trường tiêu thụ (12%)
- Học hỏi kinh nghiệm của các DN khác (34%)
- Ý kiến khác (23%)

Câu hỏi 18: Nếu chưa, DN có dự định tham gia vào hay không?

- Có (92%)
- Không (8%)

Câu hỏi 19: Hàng năm, DN có tổ chức các khóa đào tạo cho công nhân viên không?

- Có (42%)
- Không (58%)

Câu hỏi 20: Nếu có công ty cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho DN thì DN sẽ chọn loại dịch vụ nào?

- Đào tạo công nhân (54%)
- Đào tạo cán bộ quản lý (38%)
- Chuyển giao công nghệ mới (23%)
- Tư vấn pháp luật (57%)
- Tư vấn đầu tư (75%)
- Các dịch vụ khác (12%)

Phu lục 10: Giải quyết khó khăn theo loại hình DN năm 2006 qua 100 DN khảo sát

Hình thức	DNNN		DNNNN		DN FDI	
	Số DN	%	Số DN	%	Số DN	%
Tự giải quyết	3	75,0	77	84,6	4	80,0
TK ý kiến cấp trên	2	50,0	19	20,8	2	40,0
TK ý kiến trường học	0	0,0	2	2,2	1	20,0
Chuyên gia, đơn vị tư vấn	1	25,0	13	14,3	2	40,0
Hình thức khác	1	25,0	12	13,2	1	20,0

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Xuân Bá, Trần Kim Hào, Nguyễn Hữu Thắng (2006), “*Các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*”, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2005), “*Báo cáo Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm 2006-2010 (dự thảo)*”, Hà Nội.
3. Trương Đình Chiến (2004), “*Khác biệt hóa để cạnh tranh trên thị trường-định hướng chiến lược của các doanh nghiệp*”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số 79, tháng 1-2004.
4. Đỗ Đức Định (1999), “*Kinh nghiệm và cảm nang phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới*”, Nxb Thống kê, Hà Nội.
5. Nguyễn Cảnh Hoan (2003), “*Một số ý kiến về khuyến khích ưu đãi đầu tư đối với các doanh nghiệp trong nước*”, *Tạp chí Thương mại*, tháng 3-2003.
6. Nguyễn Mạnh Hùng (2002), “*Giảm chi phí sản xuất nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp Việt Nam*”, *Kinh tế và Dự báo*, số 11-2002.
7. Vũ Trọng Lâm (2006), “*Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*”, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
8. Trịnh Thị Hoa Mai (2005), “*Kinh tế tư nhân Việt Nam trong tiến trình hội nhập*”, Nxb Thế giới, Hà Nội.
9. Nhóm 4D (2003), “*Một số giải pháp khắc phục yếu kém nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế*”, Công trình nghiên cứu khoa học, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.
10. Trần Đình Thiên (2007), “*Thấy gì qua năm đầu gia nhập WTO?*”, *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, số 1, tháng 12-2007.
11. Trần Ngọc Thơ (2003), “*Tài chính doanh nghiệp hiện đại*”, Nxb Thống kê, Hà Nội.
12. Nguyễn Văn Thường (2005), “*Tăng trưởng kinh tế Việt Nam: Những rào cản cần phải vượt qua*”, Nxb Lý luận chính trị, Hà Nội.
13. Tổng cục Thống kê (2005), “*Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2003, 2004, 2005*”, Nxb Thống kê, Hà Nội.

14. Tổng cục Thống kê (2006), “Niên giám thống kê 2006”, Nxb Thống kê, Hà Nội.
15. <http://www.ciem.org.vn>
16. <http://www.hotrodoanhngiep.gov.vn>
17. <http://www.kinhdoanh.com.vn>
18. <http://www.mpi.gov.vn>
19. <http://www.vcci.com.vn>