

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN


PHẠM VĂN HỒNG

**PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ
Ở VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội - 2007

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Các DNNVV có vai trò to lớn trong việc phát triển kinh tế xã hội của các nước. Việc phát triển DNNVV cho phép khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn tài nguyên thiên nhiên, nguồn vốn, công nghệ và thị trường; tạo công ăn việc làm cho người lao động; góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế; giảm bớt chênh lệch giàu nghèo; hỗ trợ cho sự phát triển các DN lớn; duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống,...

Với một số lượng đông đảo, chiếm tới hơn 96% tổng số DN, tạo công ăn việc làm cho gần một nửa số lao động trong các DN, đóng góp đáng kể vào GDP và kim ngạch xuất khẩu của cả nước, các DNNVV Việt Nam đang khẳng định vai trò không thể thiếu của mình trong quá trình phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Tuy nhiên, trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, đã tạo ra không ít những cơ hội và thách thức đối với sự phát triển của các DNNVV. Hội nhập kinh tế quốc tế không chỉ đòi hỏi có sự thay đổi mạnh mẽ từ phía chính phủ, mà còn đòi hỏi có sự thay đổi cơ bản trong chính các DNNVV để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình nhằm tận dụng các cơ hội và giảm thiểu các thách thức có thể xảy ra.

Đề tài về DNNVV đã thu hút được sự quan của nhiều học giả, các nhà nghiên cứu, và các nhà hoạch định chính sách trong những năm gần đây. Đã có nhiều sách, báo và các công trình nghiên cứu về DNNVV (được nêu chi tiết hơn trong phần “tổng quan tình hình nghiên cứu”). Tuy nhiên, cho đến nay, chưa có một luận án tiến sỹ nào viết về sự phát triển của các DNNVV trong quá trình hội nhập quốc tế.

Xuất phát từ thực tiễn đó, đề tài "*Phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế*" đã được chọn để nghiên cứu.

2. Mục đích nghiên cứu

Luận án đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm tiếp tục khuyến khích phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

3. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được những mục đích nghiên cứu nêu trên, luận án có các nhiệm vụ sau:

➤ Nghiên cứu và hệ thống hoá các vấn đề lý luận liên quan đến sự phát triển DNNVV. Tổng kết kinh nghiệm phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của một số nước trên thế giới.

➤ Phân tích, đánh giá thực trạng DNNVV và môi trường thể chế phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

➤ Đề xuất phương hướng và một số giải pháp nhằm tiếp tục phát triển DNNVV có hiệu quả hơn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là thực trạng và lý luận phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Phạm vi nghiên cứu: Luận án giới hạn nghiên cứu sự phát triển DNNVV trong quá trình **hội nhập kinh tế quốc tế** mà không nghiên cứu DNNVV trong những điều kiện hội nhập khác. Luận án cũng giới hạn nghiên cứu sự phát triển DNNVV trong những năm đổi mới (sau năm 1987), nhất là sau khi có Luật DN ra đời. Lịch sử phát triển DNNVV của Việt Nam không thuộc phạm vi nghiên cứu của Luận án.

5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử được luận án sử dụng xuyên suốt trong quá trình nghiên cứu thông qua các công cụ phân tích,

tổng hợp, so sánh từ các dãy số liệu thống kê của GSO, Tổng cục thuế, MPI và các nguồn số liệu khác. Bên cạnh đó, luận án còn tiến hành khảo sát, điều tra các DNNVV; tham vấn ý kiến của các nhà DN, các nhà hoạch định chính sách, các chuyên gia trong lĩnh vực phát triển DNNVV.

6. Những đóng góp của luận án

➤ Đánh giá thực trạng DNNVV và môi trường thể chế phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế thông qua các cuộc khảo sát ở các địa phương trên toàn quốc.

➤ Đề xuất quan điểm mới về các tiêu chí xác định DNNVV thông qua quá trình nghiên cứu các vấn đề lý luận về phát triển DNNVV. Rút ra bài học cho Việt Nam từ việc tổng kết kinh nghiệm phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của một số nước trên thế giới.

➤ Đề xuất một số giải pháp nhằm tiếp tục khuyến khích phát triển DNNVV có hiệu quả hơn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

6. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo và phần kết luận, luận án được trình bày trong 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Chương 2: Thực trạng phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Chương 3: Phương hướng và giải pháp phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN DNNVV TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1 Những vấn đề chung về DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.1.1 Khái niệm và tiêu chí xác định DNNVV

Việc xác định quy mô DNNVV chỉ mang tính chất tương đối vì nó chịu tác động của các yếu tố như trình độ phát triển của một nước, tính chất ngành nghề và điều kiện phát triển của một vùng lãnh thổ nhất định hay mục đích phân loại DN trong từng thời kỳ nhất định. Nhìn chung, trên thế giới việc xác định một DN là DNNVV chủ yếu căn cứ vào hai nhóm tiêu chí phổ biến là tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng.

Tiêu chí định tính được xây dựng dựa trên các đặc trưng cơ bản của các DNNVV như trình độ chuyên môn hóa thấp, số đầu mối quản lý ít, mức độ phức tạp của quản lý thấp... Các tiêu chí này có ưu thế là phản ánh đúng bản chất của vấn đề nhưng trên thực tế thường khó xác định. Do đó, chúng chỉ được sử dụng để tham khảo, kiểm chứng mà ít được sử dụng để xác định quy mô DN.

Tiêu chí định lượng được xây dựng dựa trên các chỉ tiêu như số lượng lao động, tổng giá trị tài sản (hay tổng vốn), doanh thu hoặc lợi nhuận của DN. Số lao động có thể là số lao động trung bình trong danh sách hoặc số lao động thường xuyên thực tế của DN. Tài sản hoặc vốn có thể bao gồm tổng giá trị tài sản (hay vốn) cố định hoặc giá trị tài sản (hay vốn) còn lại của DN.

Các tiêu chí định lượng đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc xác định quy mô DN. Vào những thời điểm khác nhau các tiêu chí này rất khác nhau giữa các ngành nghề mặc dù chúng vẫn có những yếu tố chung nhất định.

Các nước trên thế giới có các tiêu chí khác nhau để xác định DNNVV. Các tiêu chí đó thường không cố định mà thay đổi tùy theo ngành nghề và trình độ phát triển trong từng thời kỳ. Ví dụ như Đài Loan chẳng hạn. Các DN trong lĩnh vực sản xuất, chế tạo có từ 1 tới 200 lao động được coi là DNNVV, trong khi các DN trong ngành thương mại-dịch vụ có từ 1-50 lao động [91]. Ở Nhật Bản, các DNNVV trong ngành sản xuất chế tạo có từ 1-300 lao động và số vốn kinh doanh không vượt quá 300 triệu Yên, còn các DNNVV trong ngành thương mại dịch vụ có số lao động không quá 100 người với số vốn kinh doanh không quá 100 triệu Yên. Ngược lại ở Mỹ chỉ có một tiêu chí xác định chung cho các DNNVV là số lao động không quá 500 người [93] (xem thêm phụ lục số 1)

Ở Việt Nam, trước năm 1998, chưa có một văn bản pháp luật chính thức nào quy định tiêu chuẩn cụ thể của DNNVV. Do đó, mỗi một tổ chức đưa ra một quan niệm khác nhau về DNNVV nhằm định hướng mục tiêu và đối tượng hỗ trợ hoạt động của tổ chức mình. Ngân hàng Công thương Việt Nam đưa ra tiêu chuẩn DNNVV là những DN có giá trị tài sản dưới 10 tỉ đồng, vốn lưu động dưới 8 tỉ đồng, doanh thu dưới 8 tỉ đồng và số lao động thường xuyên dưới 500 người, tồn tại dưới bất kỳ hình thức sở hữu nào. Thành phố Hồ Chí Minh lại xác định những DN có vốn pháp định trên 1 tỉ đồng, doanh thu hàng năm trên 10 tỉ đồng và lao động thường xuyên có trên 100 người là những DN có quy mô vừa. Những DN dưới mức tiêu chuẩn đó là các DN nhỏ. Tổ chức UNIDO tại Việt Nam lại đưa ra tiêu thức xác định DN nhỏ là DN có ít hơn 50 lao động, tổng số vốn và doanh thu dưới 1 tỉ đồng, DN vừa là các DN có số lao động từ 51 đến 200 người, tổng số vốn và doanh thu từ 1 tỉ đến 5 tỉ đồng [14].

Theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV thì *DNNVV là các 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 tỉ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người.

Theo nghị định này, đối tượng được xác định là DNNVV bao gồm các DN thành lập và hoạt động theo Luật DN và Luật DN 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 109/2004/NĐ-CP của Chính phủ về đăng ký kinh doanh.

Như vậy, theo định nghĩa này, tất cả các DN thuộc mọi thành phần kinh tế có đăng ký kinh doanh và thỏa mãn một trong hai tiêu thức lao động hoặc vốn đưa ra trong nghị định này đều được coi là DNNVV. Theo cách phân loại này, năm 2003, số DNNVV chiếm 96,14% trong tổng số các DN hiện có tại Việt Nam (theo tiêu chí lao động) và chiếm 88,27% (theo tiêu chí vốn đăng ký kinh doanh).

Các tiêu chí phân loại này tương đối phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên việc dùng hai tiêu chí lao động bình quân hàng năm và vốn đăng ký kinh doanh còn quá chung chung. Lao động bình quân ở đây cần làm rõ là lao động thường xuyên, hay bao gồm cả lao động thời vụ; gồm những lao động thực tế của DN hay chỉ gồm những lao động ký hợp đồng và có đóng bảo hiểm? Theo tác giả luận án nếu sử dụng chỉ tiêu lao động nên dựa vào số lao động làm việc thường xuyên hay số lao động làm việc từ 1 năm trở lên.

Yếu tố vốn đăng ký cũng cần xem xét. Thực tế cho thấy số vốn đăng ký của các DN khi thành lập DN khác xa so với số vốn thực tế đưa vào kinh doanh. Số lượng lao động của các DN thay đổi hàng năm tùy thuộc vào kết quả kinh doanh của từng DN. Trong khi đó, vốn đăng ký của các DN là cố định khi đăng ký kinh doanh và thực tế số DN thay đổi vốn đăng ký là không nhiều và không thường xuyên. Do đó nếu lấy tiêu chí vốn đăng ký để xác định

DNNVV sẽ không đảm bảo phản ánh đúng thực trạng quy mô của DN. Trong khi đó, chỉ tiêu doanh số cho thấy chính xác hơn quy mô DN, về thực trạng hoạt động kinh doanh của các DN thay vì chỉ là các DN có đăng ký. Luận án cho rằng chỉ tiêu doanh số hàng năm của các DN sẽ phản ánh chính xác hơn quy mô của DN trong từng giai đoạn thay vì tiêu chí vốn đăng ký.

Mặt khác, ở góc độ thống kê về DNNVV, việc sử dụng cả hai chỉ tiêu lao động và vốn đăng ký đã tạo ra sự khác biệt đáng kể về số liệu thống kê các DNNVV. Theo tiêu chí lao động, khoảng 95,8% các DN Việt Nam là DNNVV. Trong khi đó nếu theo số vốn đăng ký kinh doanh thì chỉ có 87,5% là các DNNVV. Như vậy đã tạo ra sự khác biệt về số liệu thống kê các DNNVV theo từng tiêu chí khác nhau. Tuy nhiên, không phải vì thế mà chỉ sử dụng một chỉ tiêu lao động hoặc một chỉ tiêu vốn đăng ký/doanh số để xác định DNNVV.

Việc sử dụng cả hai tiêu chí lao động và vốn/doanh thu sẽ khuyến khích các DN vừa sử dụng nhiều lao động lại vừa tập trung tích tụ vốn để phát triển. Sử dụng một tiêu chí lao động để xác định DNNVV, đồng nghĩa với việc tất cả các DN dù có vốn kinh doanh/doanh số lớn hay nhỏ đều được hưởng các chính sách ưu đãi của Chính phủ dành cho các DNNVV. Điều đó sẽ không hạn chế các DN đầu tư vốn lớn kinh doanh trong lúc vẫn muốn hưởng ưu đãi từ các chính sách dành cho DNNVV. Tương tự như vậy, nếu sử dụng tiêu chí vốn kinh doanh/doanh số thì các DN sử dụng nhiều lao động cũng vẫn được hưởng lợi từ các chính sách phát triển DNNVV.

Vì vậy, *việc xác định DNNVV cần dựa trên cả hai tiêu chí là **doanh số** và **số lao động thường xuyên** trung bình hàng năm của các DN.*

1.1.2 Đặc điểm của DNNVV [27], [57]

Các DNNVV là các DN có quy mô vốn nhỏ và hầu hết hoạt động trong các ngành thương mại, dịch vụ sử dụng nhiều lao động. Cũng như các loại hình

DN khác, DNNVV có những đặc điểm nhất định trong quá trình hình thành và phát triển. Có thể nhận thấy DNNVV có một số đặc điểm cơ bản sau:

*** Về các điểm mạnh:**

- *DNNVV dễ khởi sự.* Hầu hết các DNNVV chỉ cần một lượng vốn ít, số lao động không nhiều, diện tích mặt bằng nhỏ với các điều kiện làm việc đơn giản đã có thể bắt đầu kinh doanh ngay sau khi có ý tưởng kinh doanh. Loại hình DN này gần như không đòi hỏi một lượng vốn đầu tư lớn ngay trong giai đoạn đầu. Việc tạo nguồn vốn kinh doanh thường là một khó khăn lớn đối với các DN, nhưng do tốc độ quay vòng vốn nhanh nên DNNVV có thể huy động vốn từ nhiều nguồn không chính thức khác nhau như bạn bè, người thân để nhanh chóng biến ý tưởng kinh doanh thành hiện thực.

- *Tính linh hoạt cao.* Vì hoạt động với quy mô nhỏ cho nên hầu hết các DNNVV đều rất năng động và dễ thích ứng với sự thay đổi nhanh chóng của môi trường. Trong một số trường hợp các DNNVV còn năng động trong việc đón đầu những biến động đột ngột của thể chế, chính sách quản lý kinh tế xã hội, hay các dao động đột biến trên thị trường. Trên góc độ thương mại, nhờ tính năng động này mà các DNNVV dễ dàng tìm kiếm những thị trường ngách và gia nhập thị trường này khi thấy việc kinh doanh có thể thu nhiều lợi nhuận hoặc rút khỏi các thị trường này khi công việc kinh doanh trở nên khó khăn và kém hiệu quả. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các nền kinh tế đang chuyển đổi hoặc các nền kinh tế đang phát triển.

- *Có lợi thế trong việc duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống.* So với các DN lớn thì DNNVV có lợi thế hơn trong việc khai thác, duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống. Đó là khả năng khai thác và sử dụng có hiệu quả những nguồn lực đầu vào như lao động, tài nguyên hay vốn tại chỗ của từng địa phương. Có rất nhiều DNNVV của Việt Nam và thế giới đã từng bước trưởng thành và lớn mạnh khi khai thác các nguồn lực sẵn có của

địa phương. Bên cạnh đó, các DN nhỏ còn có nhiều lợi thế hơn các DN lớn trong việc nắm bắt kịp thời nhu cầu và thị hiếu thường xuyên thay đổi của người tiêu dùng, qua đó tạo ra nhiều loại hàng hóa và dịch vụ mới đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng. Theo khía cạnh này, các DNNVV có lợi thế trong việc định hướng và làm xuất hiện nhiều nhu cầu mới từ phía người tiêu dùng. Nhờ sự phát triển của các DNNVV mà nhiều loại sản phẩm và dịch vụ mới đã ra đời.

- *DNNVV có lợi thế về sử dụng lao động.* Quan hệ lao động trong các DNNVV thường có tính chất thân thiện, gần gũi hơn so với các DN lớn. Do đó người lao động thường dễ dàng được quan tâm, động viên, khuyến khích hơn trong công việc. Đặc biệt là mối quan hệ gần gũi, thân thiện đó rất phù hợp với văn hoá của người Châu á nói chung và của Việt Nam nói riêng.

Ngoài ra, với lợi thế trong việc khai thác các nguồn lực sẵn có của địa phương, đặc biệt là ngành sử dụng nhiều lao động, DNNVV có những tác động tích cực trong việc tạo ra việc làm cũng như nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho dân cư tại địa phương hoặc duy trì và bảo vệ các giá trị văn hóa truyền thống. Bên cạnh đó, việc phát triển các DNNVV còn có lợi ích như giảm khoảng cách giữa người giàu và người nghèo, giảm sự khác biệt giữa thành thị và nông thôn, qua đó cũng góp phần làm giảm tệ nạn xã hội và giúp Chính phủ giải quyết tốt hơn những vấn đề xã hội khác.

** Về các điểm yếu*

Bên cạnh các điểm mạnh được chỉ ra ở trên thì các DNNVV còn có các điểm yếu nhất định như:

- DNNVV thiếu các nguồn lực để thực hiện các ý tưởng kinh doanh lớn, hoặc các dự án đầu tư lớn, các dự án đầu tư công cộng.

- DNNVV không có các lợi thế kinh tế theo quy mô và ở một số nước thì loại hình DN này thường bị yếu thế trong các mối quan hệ với ngân hàng,

với Chính phủ và giới báo chí cũng như thiếu sự ủng hộ của đông đảo công chúng. Nhiều DNNVV bị phụ thuộc rất nhiều vào các DN lớn trong quá trình phát triển như về thương hiệu hàng hoá, thị trường, công nghệ, tài chính....

- Các DNNVV do rất dễ khởi nghiệp nên cũng phải chịu nhiều loại rủi ro trong kinh doanh. Kinh nghiệm ở các nước trên thế giới cho thấy, càng nhiều DNNVV ra đời thì cũng có càng nhiều DNNVV bị phá sản. Có những DN bị phá sản sau một thời gian hoạt động rất ngắn. Theo kết quả nghiên cứu thực nghiệm của nhiều nhà nghiên cứu trên thế giới thì các DNNVV có tỉ lệ phá sản và thất bại cao trong năm hoạt động thứ tư. Và các DN do nam giới quản lý thường có tỉ lệ thất bại cao hơn so với các DN được điều hành và quản lý bởi các chủ DN nữ.

- Bên cạnh các tác động ngoại lai tích cực thì DNNVV cũng gây ra không ít những ảnh hưởng ngoại lai tiêu cực trong nền kinh tế như do ít vốn, hầu hết các DN không quan tâm đầy đủ đến việc bảo vệ môi trường hoặc khi nhiều DNNVV bị phá sản do hoạt động không hiệu quả gây ra sự thiếu tin tưởng của dân chúng với loại hình DN này, gây khó khăn cho người tiêu dùng khi chọn các sản phẩm tiêu dùng cũng như khi chọn các nhà cung cấp dịch vụ. Điều này làm giảm uy tín của loại hình DNNVV đối với công chúng và người lao động.

1.1.3 Vai trò của DNNVV đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội *[25], [28], [57]*

Ở Việt Nam cũng như nhiều nước khác trên thế giới, các DNNVV đóng vai trò rất quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế và có vai trò quan trọng trong mạng sản xuất toàn cầu và chuỗi cung ứng hàng hóa và dịch vụ. Các DNNVV có khả năng tạo ra nhiều việc làm với chi phí thấp; cung cấp cho xã hội khối lượng đáng kể hàng hóa và dịch vụ và làm tăng GDP cho nền kinh tế; tăng cường kỹ năng quản lý và đổi mới công nghệ; góp phần giảm

bớt chênh lệch về thu nhập trong xã hội, xóa đói nghèo; tăng nguồn tiết kiệm và đầu tư của dân cư địa phương làm cho nền kinh tế năng động và hiệu quả hơn; cải thiện mối quan hệ giữa các khu vực kinh tế khác nhau. Mức độ đóng góp vào sự phát triển kinh tế quốc gia của DNNVV được thể hiện ở mức độ thu hút lao động, vốn đầu tư, tạo ra giá trị gia tăng trong nền kinh tế. Theo số liệu thống kê của các nước, tỉ trọng thu hút lao động tạo ra giá trị gia tăng của các DNNVV rất đáng kể (xem phụ lục số 2).

Trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam hiện nay vai trò của các DNNVV được thể hiện ở các khía cạnh khác nhau.

1.1.3.1 Về khía cạnh kinh tế

** Đóng góp vào kết quả hoạt động của nền kinh tế, góp phần làm tăng GDP*

Cũng như DNNVV ở tất cả các nước, DNNVV ở Việt Nam cung cấp ra thị trường nhiều loại hàng hóa khác nhau đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước như trang thiết bị và linh kiện cần thiết cho các ngành sản xuất hàng tiêu dùng và các ngành thủ công nghiệp cũng như các hàng hóa tiêu dùng khác. Theo số liệu thống kê trong những năm vừa qua DNNVV đã đóng góp từ 25%-28% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của cả nước. Ngoài ra, DNNVV Việt Nam còn cung cấp hầu hết sản phẩm trong nhiều ngành công nghiệp truyền thống thu hút nhiều lao động như giấy dếp, chiếu cói, ... Việc mở rộng và phát triển các DNNVV sẽ góp phần không nhỏ trong việc làm tăng GDP.

** Thu hút vốn và khai thác các nguồn lực sẵn có trong dân cư*

Vốn đầu tư là một yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất. Vốn là yếu tố cơ bản để khai thác và phối hợp các yếu tố sản xuất khác như lao động, đất đai, công nghệ và quản lý để tạo ra lợi nhuận cho các chủ DN. Vốn có vai trò to lớn trong việc đầu tư trang thiết bị, cải tiến công nghệ, đào tạo nghề, nâng cao

trình độ tay nghề cho công nhân cũng như trình độ quản lý của chủ DN. Tuy nhiên, một nghịch lý hiện nay là trong khi có nhiều DN đang thiếu vốn trầm trọng thì vốn nhàn rỗi trong dân cư còn nhiều nhưng không huy động được. Khi chính sách tài chính tín dụng của Chính phủ và các ngân hàng chưa thực sự gây được niềm tin đối với những người có vốn nhàn rỗi trong các tầng lớp dân cư thì nhiều DNNVV đã tiếp xúc trực tiếp với người dân và huy động được vốn để kinh doanh, hoặc bản thân chính người có tiền đứng ra đầu tư kinh doanh, thành lập DN. Dưới khía cạnh đó, DNNVV có vai trò to lớn trong việc huy động vốn để phát triển kinh tế.

** Nền kinh tế phát triển ổn định và hiệu quả hơn*

Trong quá trình kinh doanh, nhiều DNNVV có thể hỗ trợ cho các DN lớn kinh doanh một cách hiệu quả hơn như làm đại lý và vệ tinh cho các DN lớn, cung cấp những bán thành phẩm hay nguyên liệu đầu vào cho DN lớn hoặc thâm nhập vào mọi ngõ ngách thị trường mà DN lớn khó có thể với tới để phân phối các sản phẩm của DN lớn. Bên cạnh đó, khi số DNNVV tăng lên sẽ kéo theo sự gia tăng nhanh chóng số lượng các sản phẩm và dịch vụ mới trong nền kinh tế. Nhờ hoạt động với quy mô nhỏ và vừa, các DNNVV có ưu thế là chuyển hướng kinh doanh nhanh từ những ngành nghề kém hiệu quả sang các ngành khác hiệu quả hơn, thỏa mãn nhu cầu linh hoạt của dân cư. Chính sự phát triển đó của các DNNVV đã làm tăng tính cạnh tranh, tính linh hoạt và giảm bớt mức độ rủi ro trong nền kinh tế.

** Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế*

Việc phát triển các DNNVV sẽ dẫn đến sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo tất cả các khía cạnh vùng kinh tế, ngành kinh tế và thành phần kinh tế. Trước tiên, đó là sự thay đổi cơ cấu kinh tế vùng nhờ sự phát triển của các khu vực nông thôn thông qua phát triển các ngành công nghiệp, tiểu thủ công

ng nghiệp và dịch vụ ở nông thôn, xóa dần tình trạng thuần nông và độc canh. Các DN được phân bổ đều hơn về lãnh thổ ở cả vùng nông thôn, đô thị, miền núi, đồng bằng. Bên cạnh đó, sự phát triển mạnh các DNNVV còn có tác dụng làm cho cơ cấu thành phần kinh tế thay đổi nhờ sự tăng mạnh của các cơ sở kinh tế ngoài quốc doanh và việc sắp xếp lại các DN nhà nước. Sự phát triển các DNNVV cũng kéo theo sự thay đổi của cơ cấu ngành kinh tế thông qua sự đa dạng hóa các ngành nghề và lấy hiệu quả kinh tế làm thước đo. Việc phát triển các DNNVV còn có tác dụng duy trì và thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề truyền thống và sản xuất ra các sản phẩm mang bản sắc văn hóa dân tộc, khai thác thế mạnh của đất nước.

** Góp phần tăng cường và phát triển các mối quan hệ kinh tế*

Các DNNVV hình thành và phát triển trong những ngành nghề khác nhau luôn có mối quan hệ mật thiết với nhau và có mối liên kết với các DN lớn. Nhiều DN nhỏ khi mới ra đời chỉ nhằm mục đích làm vệ tinh cung cấp các sản phẩm cho các DN lớn. Mối quan hệ giữa DNNVV và các DN lớn cũng chính là nguyên nhân thành công của nền kinh tế Nhật Bản trong nhiều thập kỷ qua. Do đó, khi các DNNVV Việt Nam phát triển sẽ góp phần tăng cường các mối quan hệ liên kết hỗ trợ lẫn nhau giữa các DNNVV và giữa DNNVV với các DN lớn. Nhờ đó mà các rủi ro kinh doanh sẽ được chia sẻ và góp phần tăng hiệu quả kinh tế xã hội chung.

** Tạo cơ sở để hình thành các DN lớn.*

Kinh nghiệm phát triển kinh tế ở nhiều nước cho thấy hiện nay phần lớn các công ty và các tập đoàn kinh tế đa quốc gia đều trưởng thành từ các DNNVV. Với cách xem xét đó DNNVV chính là nguồn tích lũy ban đầu và là "lòng ấp" cho các DN lớn. Hầu hết các cơ sở dân doanh ở Việt Nam khi mới ra đời do thiếu kinh nghiệm và chưa thật hiểu biết về thị trường nên họ thường lựa chọn quy mô kinh doanh vừa và nhỏ để bắt đầu sự nghiệp kinh

doanh. Sau một thời gian tích lũy thêm vốn, kinh nghiệm và khẳng định được vị thế của mình trên thị trường, họ mới tiến hành mở rộng kinh doanh và phát triển với quy mô lớn hơn.

Ngoài ra, DNNVV còn là nơi đào tạo tay nghề và trau dồi kinh nghiệm cho các cán bộ quản lý của các DN lớn vì người lao động thường có xu hướng chỉ làm trong các DNNVV một thời gian, sau khi có đủ kinh nghiệm và khả năng họ sẽ chuyển sang các DN lớn để làm việc, hưởng thu nhập cao hơn. Nhờ thế, DN lớn tiết kiệm được nhiều chi phí đào tạo khi tuyển được các nhân viên có tay nghề từ các DNNVV chuyển sang. Như vậy có thể DNNVV còn là nơi đào tạo lao động cho các DN lớn.

1.1.3.2 Về khía cạnh xã hội

** Tạo việc làm cho người lao động, góp phần giảm tỉ lệ thất nghiệp*

Đặc điểm chung của các DNNVV là ít vốn và hoạt động chủ yếu trong các ngành sử dụng nhiều lao động. Do đó, DNNVV ở tất cả các nước có thể tạo công ăn việc làm cho một số lượng lớn người lao động. Ở nhiều nước trên thế giới, kể cả các nước phát triển, DNNVV là nơi tạo ra nhiều việc làm nhất (xem phụ lục 2). Khi các DNNVV phát triển sẽ tạo nhiều cơ hội tăng việc làm, thu hút lao động và giảm tỉ lệ thất nghiệp trong nền kinh tế, qua đó góp phần giải quyết các vấn đề xã hội mang lại lợi ích cho cộng đồng dân cư kể cả người thất nghiệp, phụ nữ và người tàn tật. Với tính chất sản xuất nhỏ, chi phí để tạo ra một chỗ làm việc thấp, các DNNVV Việt Nam có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc tạo ra và tăng thêm việc làm cho nền kinh tế, góp phần giảm tỉ lệ thất nghiệp và ổn định xã hội bằng cách thu hút nhiều lao động với chi phí thấp và chủ yếu bằng vốn của dân.

** Nâng cao thu nhập của dân cư góp phần xóa đói giảm nghèo, thực hiện công bằng xã hội*

Việt Nam là một nước nông nghiệp, năng suất của nền sản xuất xã hội cũng như thu nhập của dân cư thấp. Thu nhập của dân cư nông thôn chủ yếu

dựa vào nền nông nghiệp thuần nông. Việc phát triển các DNNVV ở thành thị cũng như ở nông thôn là một trong các biện pháp cơ bản góp phần tăng nhanh thu nhập của các tầng lớp dân cư. Thông qua việc phát triển các DNNVV, lao động ở nông thôn sẽ được thu hút vào các DN nhờ đó mà thu nhập của dân cư được đa dạng hóa và nâng cao. Cuộc sống của người dân nông thôn sẽ ổn định hơn và mức sống của dân cư sẽ được nâng cao góp phần xóa đói giảm nghèo, giảm khoảng cách về thu nhập giữa các tầng lớp dân cư và tung mức độ công bằng trong nền kinh tế. Hơn nữa, do có tính năng động và linh hoạt, khi các DNNVV phát triển sẽ tạo điều kiện phát huy lợi thế của mỗi vùng, phát triển các ngành và các khu công nghiệp tạo điều kiện giảm bớt khoảng cách giữa các vùng trên toàn quốc, xóa bỏ mức chênh lệch về thu nhập rất lớn giữa các vùng dân cư.

** Tạo điều kiện phát triển các tài năng kinh doanh*

Ngoài các vai trò như đã nói ở trên, các DNNVV Việt Nam còn có vai trò trong việc phát triển các tài năng kinh doanh. Trong nhiều năm qua, đội ngũ cán bộ kinh doanh đã gắn nhiều với cơ chế bao cấp, chưa có kinh nghiệm làm việc trong nền kinh tế thị trường. Sự phát triển của các DNNVV có tác dụng đào tạo, chọn lọc và thử thách đội ngũ doanh nhân. Sự ra đời của các DNNVV làm xuất hiện rất nhiều tài năng trong kinh doanh, đó là các doanh nhân thành đạt biết cách làm giàu cho bản thân mình và xã hội. Bằng sự tôn vinh những doanh nhân giỏi, kinh nghiệm quản lý của họ sẽ được nhân ra và truyền bá tới nhiều cá nhân trong xã hội dưới nhiều kênh thông tin khác nhau, qua đó sẽ tạo ra nhiều tài năng mới cho đất nước. Với khía cạnh như vậy, DNNVV có vai trò không nhỏ trong việc đào tạo lớp doanh nhân mới ở Việt Nam cũng như các nước trên thế giới.

1.1.4 Môi trường thể chế phát triển DNNVV

Môi trường thể chế phát triển DNNVV được hiểu gồm hệ thống luật pháp, các chính sách của chính phủ và hệ thống các thủ tục hành chính liên quan trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các DNNVV.

Như vậy, môi trường thể chế phát triển DNNVV bao gồm các yếu tố chủ quan, do chính các cơ quan nhà nước đặt ra để hỗ trợ, quản lý và phát triển các DNNVV trong nền kinh tế. Tại các nước đang phát triển hay đang trong quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường, vấn đề môi trường thể chế nổi lên hơn và có ý nghĩa quan trọng hơn so với các nước phát triển hay các nước đã có nền kinh tế thị trường tương đối phát triển do các nguyên nhân như tình trạng thiếu luật pháp; tính không đồng bộ, mâu thuẫn và không minh bạch của luật pháp; hay do tình trạng thực hiện pháp luật không nghiêm, không đúng, tùy tiện, hoặc không thực hiện...

Thực tế ở Việt Nam trong những năm qua cho thấy vấn đề tạo lập một môi trường thể chế thuận lợi cho DN đóng một vai trò đặc biệt quan trọng góp phần vào sự tăng trưởng và phát triển của khu vực DNNVV mà điển hình là sự ra đời của Luật DN năm 2000 và nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV. Những nỗ lực của nhà nước và các cơ quan chính phủ, cũng như của các tổ chức có liên quan đã tạo ra những chuyển mạnh mẽ trong cơ chế, chính sách và thủ tục hành chính theo hướng tôn trọng các quy luật thị trường hơn, thông thoáng hơn và tự do hơn.

Trong bối cảnh kinh tế thị trường trong nước và sự hội nhập vào kinh tế khu vực và quốc tế, bên cạnh môi trường thể chế phát triển DNNVV, các yếu tố khách quan khác cũng ngày càng có cơ hội tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV. Tình trạng lên xuống đột biến của giá cả hàng hoá và dịch vụ, các hàng rào thương mại quốc tế dưới nhiều hình

thức, sự bất ổn về chính trị và xã hội, bệnh dịch và thiên tai... luôn là các yếu tố thật khó lường đối với DNNVV. Chính trong bối cảnh đó, sự nhanh nhạy trong các chính sách của chính phủ sẽ giúp DN phần nào khắc phục được các hậu quả xấu do các yếu tố bất ngờ đó gây ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV.

Như vậy, vai trò của môi trường thể chế phát triển DNNVV, bao gồm hệ thống luật pháp và các chính sách của nhà nước là rất quan trọng, đòi hỏi đảm bảo tính bình đẳng, thông thoáng, minh bạch và hiệu lực cao, nhằm góp phần tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi cho các DNNVV.

1.2 Hội nhập kinh tế quốc tế: cơ hội và thách thức đối với việc phát triển DNNVV

1.2.1 Hội nhập kinh tế quốc tế [44], [56]

Hội nhập kinh tế quốc tế trở thành xu hướng vận động khách quan của thế giới. Trải qua quá trình phát triển lâu dài của sản xuất và trao đổi, với kết quả tổng hợp của nhiều yếu tố, nhiều lĩnh vực mà con người hoạt động đã đưa đến vấn đề trọng tâm của đời sống xã hội là hình thành nền kinh tế thế giới.

Vấn đề trực tiếp nhất hiện nay là lực lượng sản xuất của thế giới đã có bước phát triển vượt bậc. Từ người lao động đến công cụ sản xuất và vật liệu đều có bước phát triển mới, khiến cho năng suất, chất lượng, hiệu quả kinh tế ngày càng cao. Thế kỷ 20, sản xuất vật chất tạo ra của cải gấp 15 lần thế kỷ 19 và lớn hơn toàn bộ khối lượng của cải vật chất của 2000 năm trước cộng lại. Điều này cho thấy hoạt động kinh tế trong giai đoạn hiện nay phát triển mạnh mẽ và rộng lớn như thế nào. Tính chất và trình độ xã hội hóa của lực lượng sản xuất ngày càng cao đã và đang tiếp tục phá vỡ rào cản giữa các quốc gia, giao lưu kinh tế đang mở rộng trên quy mô toàn cầu.

Nền kinh tế thế giới chỉ có thể hình thành và hoạt động hiệu quả trên cơ sở trình độ dân trí và trình độ người lao động được nâng cao. Trình độ nhận

thức và năng lực tổ chức quản lý điều hành sản xuất, phân công lao động xã hội được mở rộng trên quy mô toàn thế giới.

Nền kinh tế thế giới đang thay đổi nhanh chóng với một số đặc trưng cơ bản như sau:

- *Một là*, sự phát triển chưa từng có của phân công lao động quốc tế và công ty xuyên quốc gia. Một trong những lực lượng thúc đẩy quá trình phân công lao động quốc tế theo chiều sâu là các công ty xuyên quốc gia. Để tồn tại và phát triển trong cạnh tranh quốc tế, các công ty xuyên quốc gia đã thực hành phương châm kinh doanh là lấy thế giới làm công xưởng, các nước làm kho hàng, thông qua việc phân công quốc tế để phát huy ưu thế của mình.

- *Hai là*, tốc độ tăng trưởng của mậu dịch quốc tế cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế.

- *Ba là*, quy mô lưu động vốn quốc tế tăng lên nhanh chóng. Lưu thông quốc tế về nguồn vốn đạt tới quy mô chưa từng có.

- *Bốn là*, các lĩnh vực hợp tác kinh tế trên thế giới không ngừng được mở rộng. Hợp tác kinh tế được mở rộng về mậu dịch, đầu tư đến việc chuyển nhượng và bảo hộ sở hữu công nghiệp (trí tuệ), chuyển dịch sức lao động đều trở thành những nội dung quan tâm trong hợp tác kinh tế thế giới.

Đại hội IX của Đảng Cộng sản Việt nam đã xác định: “Hội nhập kinh tế quốc tế là xu thế khách quan, lôi cuốn các nước, bao trùm hầu hết các lĩnh vực, vừa thúc đẩy hợp tác vừa tăng sức ép cạnh tranh và tính tùy thuộc lẫn nhau. Quan hệ song phương và đa phương giữa các quốc gia ngày càng sâu rộng cả trong kinh tế và văn hóa và bảo vệ môi trường, phòng chống thiên tai và các đại dịch...Các công ty xuyên quốc gia tiếp tục cấu trúc lại, hình thành những tập đoàn khổng lồ chi phối nhiều lĩnh vực kinh tế. Hội nhập kinh tế quốc tế là một quá trình vừa hợp tác để phát triển vừa đấu tranh rất phức tạp, đặc biệt là đấu tranh của các nước đang phát triển bảo vệ lợi ích của mình vì

một trật tự kinh tế công bằng, chống lại những áp đặt phi lý của các cường quốc kinh tế, các công ty xuyên quốc gia. Đối với Việt Nam, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế trong thời gian tới được nâng lên một bước mới, gắn với thực hiện các cam kết quốc tế, đòi hỏi chúng ta phải ra sức nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh và khả năng độc lập tự chủ của nền kinh tế, tham gia có hiệu quả vào phân công lao động quốc tế”.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi Chính phủ phải chủ động đổi mới phương pháp lãnh đạo, điều hành, đổi mới toàn diện nền hành chính quốc gia nhằm xây dựng một môi trường thể chế thông thoáng và phù hợp với thông lệ quốc tế. Các DN cần chủ động đổi mới quy trình công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực để nâng cao năng lực cạnh tranh, tận dụng các cơ hội do quá trình hội nhập tạo ra. Trong quá trình chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, cần chú trọng phát huy lợi thế, nâng cao chất lượng, hiệu quả, không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và giảm dần hàng rào bảo hộ. Nâng cao hiệu quả hợp tác với các nước.

Hộp 1-1. Các mốc trong hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam

1986	<i>Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ VI, mở đường cho chính sách mở cửa và hội nhập</i>
1992	<i>Quan sát viên của ASEAN</i>
1995	<i>Thành viên chính thức của ASEAN</i>
1996-2006	<i>Thực hiện lộ trình AFTA</i>
1998	<i>Thành viên của APEC</i>
2000	<i>Hiệp định thương mại Việt-Mỹ được ký kết</i>
2005	<i>Dự kiến trở thành thành viên WTO</i>

Nguồn: Toàn cầu hoá và tác động đối với sự hội nhập của Việt Nam

NXB Thế giới, 2003

Hội nhập kinh tế quốc tế là sự gắn kết nền kinh tế của một nước vào các tổ chức hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu, trong đó mối quan hệ giữa các nước thành viên có sự ràng buộc theo những quy định chung của khối. Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình thực hiện chính sách kinh tế mở, tham gia vào các định chế kinh tế và tài chính quốc tế, thực hiện thuận lợi hóa và tự do hóa thương mại, đầu tư và các hoạt động kinh tế đối ngoại khác.

Như vậy, hội nhập kinh tế quốc tế là xóa bỏ từng bước và từng phần các rào cản về thương mại cũng như về đầu tư giữa các quốc gia theo hướng tự do hóa kinh tế. Hội nhập kinh tế quốc tế tạo điều kiện thuận lợi và đòi hỏi sự cải cách nhất định về thể chế kinh tế, trước hết là các chính sách và phương thức quản lý kinh tế vĩ mô, qua đó phát triển và hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường. Hội nhập kinh tế quốc tế là tạo dựng các nhân tố mới và điều kiện mới cho sự phát triển của từng quốc gia và cộng đồng quốc tế, khơi dậy nguồn lực bên trong và thu hút nguồn lực bên ngoài, nhằm mở rộng thị trường, chuyển giao công nghệ, thu hút vốn đầu tư và kinh nghiệm quản lý. Hội nhập kinh tế quốc tế là tạo điều kiện thuận lợi và đòi hỏi hệ thống DN (bao gồm các DNNVV) phải thích ứng nhanh chóng với các đổi thay của nền kinh tế thế giới, qua đó nâng cao sức cạnh tranh của từng DN. Tuy nhiên, đối với các DNNVV, do bị hạn chế về quy mô, vốn, trình độ công nghệ, trình độ quản lý cũng như nhiều các vấn đề khác mà bản thân họ khó có thể đứng vững và chiến thắng trước những thách thức của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.2.2 Cơ hội và thách thức đối với các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế [17], [32], [39], [61]

Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình tất yếu khách quan mà bất kỳ DN nào, dù là DN lớn hay là các DNNVV đều phải tham gia. Thành công của quá trình này tùy thuộc vào sức cạnh tranh, tính năng động sáng tạo của DN. Do

đó, các DN phải thực sự tham gia vào quá trình hội nhập vì sự sống còn của mình đương đầu với các thách thức do quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mang lại.

Xuất phát từ điều kiện thực tế của các DNNVV Việt Nam còn non kém trong kinh nghiệm thương trường, thiếu kinh nghiệm quản lý, khả năng marketing và tiếp cận thị trường còn nhiều hạn chế, đội ngũ cán bộ nhân viên không được đào tạo một cách chuyên nghiệp, bài bản; trình độ ngoại ngữ và các kỹ năng kinh doanh còn chưa đáp ứng được môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng hiện nay. Do đó, việc nhận thức đầy đủ và sâu sắc cơ hội và thách thức trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới sẽ giúp các DNNVV thích ứng với điều kiện kinh doanh mới, góp phần chiến thắng trong môi trường kinh doanh mới.

1.2.2.1 Những cơ hội

Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ làm cho môi trường thể chế thay đổi. Nền kinh tế Việt Nam sẽ trở thành một bộ phận của nền kinh tế thế giới. Do đó, môi trường thể chế của Việt Nam như hệ thống luật pháp kinh doanh, hệ thống thuế, các tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá, tiêu chuẩn về môi trường, an toàn lao động phải phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

- *Mở rộng thị trường cho các DNNVV.* Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo cơ hội lớn cho các DNNVV tiếp cận với một thị trường toàn cầu với hơn 6 tỷ dân thay vì một thị trường 80 triệu dân. Hội nhập kinh tế quốc tế cho phép các DNNVV có khả năng thâm nhập nhanh hơn vào thị trường thế giới, tạo ra một thị trường rộng lớn cho các DNNVV phát triển.

Trên một thị trường mở, nếu như mảng thị trường lớn dễ thuộc về các DN lớn thì cũng luôn tồn tại cùng lúc những đoạn thị trường ngách của những nhóm khách hàng nhỏ hình thành do sự khác biệt về sức mua, thói quen, tập quán và văn hoá tiêu dùng, cũng như một loạt các yếu tố khác gắn với đặc

trung nhu cầu của từng cá nhân khách hàng. Những thị trường ngách này luôn là mục tiêu tìm kiếm và là điểm đến phù hợp với điều kiện của các DNNVV.

Hội nhập kinh tế quốc tế, không những chỉ mở rộng về mặt quy mô thị trường, mà còn tăng tính đa dạng hoá cơ cấu thị trường. Điều đó xuất phát từ trình độ phát triển khác nhau của các nền kinh tế, sự đa dạng về văn hoá, chính trị, tôn giáo. Sự đa dạng này sẽ tạo nhiều cơ hội hơn cho các DNNVV trong việc lựa chọn đoạn thị trường phù hợp nhất. Như vậy, hội nhập kinh tế quốc tế giúp các DNNVV có khả năng đẩy nhanh khả năng phát triển do có được thị trường lớn hơn.

- Giúp DNNVV tiếp cận với các nguồn vốn quốc tế

Vốn luôn là vấn đề đặt ra đối với các DNNVV. Tận dụng được các nguồn vốn vay ưu đãi chính thức, vay thương mại, các nguồn viện trợ của nước ngoài hoặc qua con đường hợp tác liên doanh, liên kết, đầu tư trực tiếp của nước ngoài, các chương trình dự án hỗ trợ phát triển là con đường lựa chọn thích hợp nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, tăng cường năng lực sản xuất hàng hoá và tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi hơn. Tuy nhiên, để khai thác được lợi thế từ nguồn vốn nước ngoài, không chỉ cần sự cố gắng của bản thân các DNNVV mà còn cần sự hỗ trợ tích cực từ phía Chính phủ trong việc cải cách thủ tục hành chính, tạo hành lang pháp lý thuận lợi hơn cho đầu tư nước ngoài, tạo sự bình đẳng cho các thành phần kinh tế cùng tham gia vào thị trường.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ giúp các DNNVV Việt Nam tận dụng tốt hơn các nguồn vốn quốc tế di chuyển tự do, bù đắp được những hạn chế đang tồn tại để từng bước phát triển.

- Giúp DNNVV tiếp cận nhanh chóng công nghệ hiện đại.

Thông qua con đường chuyển giao công nghệ, rút ngắn những bước đi dò dẫm, giảm chi phí trong công tác nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng

dụng. Con đường phát triển này sẽ giúp cho các DNNVV tận dụng được thế mạnh của các DN lớn, các DN phát triển mạnh hơn về khoa học, công nghệ trên thế giới tạo bước nhảy lớn, đột phá để phát triển. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế cho phép các DNNVV cơ hội liên doanh, liên kết với các DN nước ngoài tận dụng thế mạnh về khoa học công nghệ tiên tiến của họ. Trình độ quản lý, khả năng sử dụng các dây chuyền công nghệ hiện đại cũng từ đó được nâng lên. Các DNNVV có thể tự mình đầu tư công nghệ mới, tuy nhiên đó sẽ là một con đường khó khăn hơn do các DNNVV hạn chế về khả năng tài chính.

Mặt khác, hội nhập kinh tế quốc tế, như đã phân tích ở trên, cũng sẽ tạo điều kiện cho các DNNVV cơ hội để tiếp cận với các nguồn tín dụng nước ngoài. Điều đó sẽ giúp cho các DNNVV có nhiều cơ hội hơn, nhiều cách thức hơn để tiếp cận nhanh chóng khoa học công nghệ tiên tiến áp dụng cho hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao năng suất lao động, cải tiến chất lượng sản phẩm, thành công trong thị trường nội địa và chủ động tham gia từng bước vào thị trường quốc tế.

- Tạo cơ hội cho các DNNVV tham gia sâu vào quá trình phân công lao động quốc tế, trở thành vệ tinh của các tập đoàn lớn trên thế giới.

Với việc mở rộng quan hệ thương mại quốc tế, sự vận động của các yếu tố nguồn lực cũng bắt đầu mang tính chuyên môn hoá ở cấp độ quốc tế. Lao động cũng là một yếu tố quan trọng trong việc phân bổ các nguồn lực. Đối với các nước đang phát triển, do năng lực và hiệu quả sản xuất còn thấp, với hệ thống hạ tầng cơ sở non yếu, hệ thống phúc lợi công cộng còn ở mức thấp, công nghệ sản xuất còn lạc hậu, họ thường hướng vào việc khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, lao động rẻ. Bằng việc sử dụng luân chuyển số lượng lao động lớn, kỹ năng lao động giản đơn, thuần tuý mang tính kỹ thuật sơ đẳng, các nước nghèo cũng phần nào giải quyết được những

gánh nặng kinh tế xã hội. Tuy nhiên hiệu quả sẽ không cao. Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo cơ hội cho các nước nghèo, các DNNVV Việt Nam cơ hội để thực hiện quá trình phân công lao động quốc tế có hiệu quả hơn.

Hội nhập kinh tế quốc tế tạo cơ hội cho các DNNVV Việt Nam trở thành các vệ tinh của các hãng lớn trên thế giới. Đây là một hướng phát triển rất phù hợp trong điều kiện các DNNVV Việt Nam còn yếu kém, nền kinh tế Việt Nam còn chưa phát triển. Các DNNVV Việt Nam khó có thể một mình “chèo chống” giữa “đại dương” của các DN nước ngoài hơn hẳn về mọi mặt, từ quy mô, công nghệ, vốn, trình độ quản lý và khả năng marketing, bán hàng.... Trở thành “vệ tinh” cho các DN nước ngoài là một trong những hướng đi tốt cho các DNNVV Việt Nam trên con đường thâm nhập sâu hơn vào thị trường thế giới.

Do sự phát triển của khoa học công nghệ, khoảng cách không gian được dần dần cải thiện, thông qua mạng lưới viễn thông quốc tế và sự phát triển của công nghệ thông tin, thương mại điện tử, các DNNVV đã có khả năng tiếp cận được các thị trường xa xôi với mức chi phí có thể chấp nhận được. Vấn đề là cần tổ chức và từng bước vượt qua rào cản ngôn ngữ, xử lý có hiệu quả khối lượng thông tin khổng lồ hiện nay để biến nó trở thành cơ hội kinh doanh thực sự.

1.2.2.2 Những thách thức

- *Các DNNVV Việt Nam có quy mô nhỏ bé, tiềm lực về vốn, công nghệ và trình độ quản lý yếu kém.* Theo tính toán dựa trên số liệu của Tổng cục Thống kê qua kết quả điều tra các DN Việt Nam, hiện nay có tới hơn 87,5% các DN có số vốn thấp hơn 10 tỷ đồng (tương đương khoảng 600.000 USD), một quy mô quá nhỏ bé so với các DNNVV trên thế giới. Do đó các DNNVV sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Mặt khác, quá trình hội nhập tiến hành đồng thời với quá trình chuyển đổi từ nền

kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường dẫn đến việc các DN phải đồng thời thích ứng với môi trường thể chế mới do chính sách thay đổi, vừa phải đối phó với những thách thức và phải kịp thời nắm bắt những cơ hội kinh doanh do bên ngoài đem lại.

- *Trình độ công nghệ lạc hậu, sức cạnh tranh còn quá thấp.* So với các quốc gia trong khu vực, DNNVV Việt Nam hiện đang phải đối mặt với tình trạng máy móc thiết bị cũ nát, lạc hậu (tình trạng công nghệ của các DNNVV Việt Nam so với Thái Lan tụt hậu khoảng 25-30 năm [14]) dẫn tới kết quả là năng suất lao động thấp, chất lượng sản phẩm chưa cao, giá cao, tính cạnh tranh thấp. Hơn nữa, tiềm lực mỏng, nguồn nhân lực có trình độ hạn chế đã gây khó khăn cho quá trình tiếp thu và chuyển giao công nghệ.

- *Điều kiện hạ tầng cơ sở cho sản xuất kinh doanh của các DNNVV còn nhiều bất cập, chi phí đầu vào cao.* Theo điều tra của VCCI, các DN phải sử dụng trên 40% nguyên phụ liệu đầu vào nhập khẩu, thậm chí trong một số ngành tỷ lệ này là 70-80% [65], điều đó làm cho nguồn cung ứng bị phụ thuộc vào thị trường thế giới và hàm lượng giá trị gia tăng trong hàng xuất khẩu bị hạn chế. Ngoài các chi phí trung gian khác như giá cước vận chuyển, phí hải quan, chi phí điện nước cao, và thậm chí các khoản chi phí ngầm đáng kể khác đã làm tăng đáng kể chi phí đầu vào của các DNNVV.

Lợi thế so sánh của Việt Nam chủ yếu là tài nguyên, lao động và một thị trường khoảng 80 triệu dân, những lợi thế khác như công nghệ, vốn, hàm lượng trí tuệ trong sản phẩm rất thấp cũng tác động rất lớn đến việc tham gia vào thị trường quốc tế của các DNNVV. Điều này một mặt, đòi hỏi Nhà nước tạo dựng một môi trường thể chế thông thoáng, bình đẳng cho các loại hình DN hoạt động, và cũng cần có những chính sách hỗ trợ khắc phục những điểm yếu của các DNNVV. Mặt khác, các DNNVV cần phải nỗ lực nhiều hơn để nâng cao sức cạnh tranh của mình trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

- *Kinh nghiệm kinh doanh trong cơ chế thị trường của các DNNVV Việt Nam còn hạn chế.* Mặc dù nền kinh tế đã mở cửa gần 20 năm, nhưng do một thời gian dài thực hiện chính sách độc quyền ngoại thương, các doanh nhân Việt Nam gặp nhiều trở ngại khi thiết lập quan hệ kinh doanh với các đối tác nước ngoài. Lý do chủ yếu là sự khác biệt về tập quán, thói quen và văn hóa kinh doanh. Ví dụ như, khả năng đàm phán trực tiếp của chủ các DNNVV với các đối tác nước ngoài chưa nhiều mặc dù nền kinh tế của Việt Nam đã mở cửa gần 20 năm. Nhiều chủ DN, đặc biệt là ở địa phương hoặc sản xuất những mặt hàng truyền thống chưa được đào tạo về nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

Do nhiều nguyên nhân, vị trí và vai trò của DNNVV có một thời gian dài bị xem nhẹ, nhiều vấn đề như chính sách vay vốn, khuyến khích xuất khẩu, mối liên kết kinh tế giữa DN lớn và các DNNVV chưa được thiết lập hiệu quả, do đó DNNVV sẽ gặp nhiều khó khăn khi phải tự mình cạnh tranh với các DN nước ngoài trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế [32]

- *Khả năng liên kết các DNNVV thành các Hiệp hội ở VN rất yếu,* do đó, các DNNVV không tạo thành một khối thống nhất để cạnh tranh, không tạo ra các nhà xuất khẩu lớn, mà hoạt động xuất khẩu của các DNNVV rất manh mún, cạnh tranh lẫn nhau, tạo điều kiện cho các DN nước ngoài ép giá. Đây là một trong những điểm yếu cơ bản của các DNNVV Việt Nam, của văn hoá và truyền thống kinh doanh của các DN Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Tóm lại. Tiềm lực của các DNNVV ở Việt Nam thực sự còn rất hạn chế trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và sẽ phải đối mặt trực tiếp với khả năng cạnh tranh gay gắt từ phía các DN quy mô lớn với các tiềm lực phát triển hùng hậu của nước ngoài. Do đó, có thể dễ dàng thấy được sự cạnh tranh

Hộp 1-2. Việt Nam với việc gia nhập WTO

Michael Moore, nguyên Tổng giám đốc WTO

Gia nhập WTO không phải là chấp nhận điều kiện của nước này, nghe theo lời của nước kia mà phải luôn phải đặt tính tự chủ lên hàng đầu. Việt Nam sẽ phải tự quyết định mình đã đủ điều kiện để gia nhập chưa, đã thích hợp để kết thúc đàm phán chưa, nếu như Việt Nam thấy cần phải có thêm thời gian để chuẩn bị, điều đó chẳng phải xấu. Về tổng thể, nếu nhìn vào những nước đi tiên phong trong việc thúc đẩy nhanh hội nhập kinh tế, ví dụ như Hungary, Ba Lan, gần đây là Trung Quốc và hàng loạt những quốc gia đang chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường khác, điều dễ thấy là có nhiều việc làm hơn, người dân hưởng lợi nhiều hơn.

Thế nhưng họ cũng có nhiều khó khăn, ví dụ như hệ thống dịch vụ công của chính phủ phải có kỹ năng, phải tôn trọng tuyệt đối quyền sở hữu trí tuệ... Nhưng tựu trung, những nước này đều đang tiến lên. Nhưng thật sự không phải trở thành thành viên WTO là đất nước tự nhiên cất cánh mà chính những công việc cần thực hiện để có thể có chân trong tổ chức này sẽ quyết định đất nước đó có thể đi tới hay không. Một điều kiện tiên quyết đó là tính minh bạch. Ví dụ trong biểu thuế và hệ thống hải quan. Đã cam kết mức thuế nào rồi thì sẽ không thể thay đổi quyết định được nữa.

Chính phủ dành quá nhiều nguồn lực cho quân sự. Hoặc một chính phủ cho phép tham nhũng. Tham nhũng là kẻ giết người. Phải xây dựng một hệ thống dịch vụ công hiệu quả và vô tư, xây dựng đội ngũ cảnh sát, cục thuế... biết đề ra những quyết định minh bạch và sáng suốt.

Việt Nam lại có ưu thế về sản xuất gạo, do vậy thỏa hiệp với phía Nhật Bản về vấn đề nông nghiệp có thể không dễ dàng. Với Mỹ, họ không muốn ai xâm phạm đến ngành bông và đường của mình. Với Trung Quốc, tôi không rõ cụ thể về mối quan tâm của họ vì họ gia nhập WTO lúc tôi rời tổ chức này.

Tôi đã chứng kiến Trung Quốc trải qua quá trình đàm phán kéo dài đầy vất vả. Mỗi tuần, mỗi tháng trong 15 năm họ xin gia nhập đều là những cuộc đấu tranh cật lực. Vậy nên rất có thể điều họ suy nghĩ sẽ là không thể để các nước khác gia nhập WTO quá dễ dàng.

Một vài người tỏ ra rất am hiểu. Thậm chí họ còn cung cấp thêm cho tôi nhiều thông tin bổ ích về tình hình kinh tế của Việt Nam. Nhưng phần lớn các thính giả khác thì khá lơ mơ. Tôi nghĩ họ không hiểu thấu đáo lắm. Thế nhưng tôi cũng đã thấy điều tương tự ở nhiều nước đang chuyển đổi khác. Có những người hiểu rõ điều gì chờ mình ở phía trước, có những người không hoặc không muốn biết. Mà điều này cũng hết sức bình thường.

Nguồn: Hội thảo: WTO và quá trình hội nhập của Việt Nam, do VCCI tổ chức ngày 15/11/2004 tại Hà Nội

này là không cân sức cân tài vì một bên là các DN nhỏ, trình độ công nghệ lạc hậu, vốn ít, trình độ quản lý, kỹ năng kinh doanh trên thị trường yếu; còn một bên là những DN lớn hơn, có đầy đủ các thế mạnh về vốn, công nghệ, trình độ quản lý cũng như kinh nghiệm kinh doanh lâu đời trên thương trường. Vì thế, bên cạnh nỗ lực của các DNNVV, sự hỗ trợ của nhà nước nhằm trợ giúp các DNNVV là điều cần thiết trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.3 Kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước trên thế giới trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.3.1 Khái quát về phát triển DNNVV một số nước

1.3.1.1 Phát triển DNNVV ở Trung Quốc [27], [74], [85]

Tiêu chí xác định DNNVV của Trung Quốc chỉ dựa vào số lao động mà không căn cứ vào vốn đăng ký hay bất kỳ một tiêu chí nào khác. Theo Luật Khuyến khích phát triển DNNVV của Trung Quốc ngày 29/6/2002 thì: DN nhỏ là những DN có từ 50-100 lao động thường xuyên và DN vừa là những

DN có sử dụng từ 101 tới 500 lao động. Theo tiêu chí đó, tính tới cuối năm 2003, Trung Quốc có khoảng 3,6 triệu DNNVV, đóng góp 55,6% GDP, giải quyết công ăn việc làm cho khoảng 70,6% lực lượng lao động toàn quốc [96].

Các chính sách phát triển DNNVV ở Trung Quốc có những đặc điểm cơ bản sau:

** Phát triển các DNNVV trong lĩnh vực công nghiệp được dựa trên cơ sở tôn trọng các yêu cầu khách quan và các quy luật kinh tế.*

Các chính sách phát triển DNNVV ở Trung Quốc dựa trên bốn điểm chính là: phải căn cứ vào quy mô kinh tế hợp lý để tổ chức sản xuất; các DNNVV cần được đầu tư với kỹ thuật và kỹ năng quản trị hiện đại, nâng cao chất lượng sản phẩm và chất lượng quản lý; các DNNVV cần linh hoạt để phù hợp với thị trường, tránh sự trùng lặp và tình trạng dư thừa; và các DN lớn vẫn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, sự phát triển của các DN này sẽ kéo theo sự tăng trưởng của các DNNVV.

** Hiện tại, lĩnh vực trọng điểm của phát triển các DNNVV ở Trung Quốc là mở rộng việc làm và tập trung vào khu vực dịch vụ.*

Dịch vụ gắn với quần chúng và trực tiếp phục vụ cho sản xuất và sinh hoạt, do vậy DNNVV có ưu thế hơn trong lĩnh vực dịch vụ. Đặc điểm của kinh doanh dịch vụ ở các địa phương không giống nhau. Hai lĩnh vực chính phát triển dịch vụ là buôn bán nhỏ và ăn uống rất tương ứng với sức tăng tiêu dùng. Bên cạnh đó, quy mô và không gian phát triển dịch vụ của các DNNVV rất lớn, ngoài ra còn những ngành khác như dịch vụ gia đình, bảo vệ môi trường, du lịch, in ấn, giải trí văn phòng. Theo số liệu thống kê của cơ quan chức năng Trung Quốc, riêng lĩnh vực phục vụ gia đình và phục vụ công cộng nếu có chính sách điều tiết tốt sẽ có thể tạo được 11 triệu công ăn việc làm.

** Vấn đề thành lập cơ cấu quản lý chuyên môn các DNNVV*

Trung Quốc đang xúc tiến thành lập Ủy ban kinh tế mậu dịch quốc gia trực tiếp thuộc ủy ban DNNVV. Đây chính là đầu mối để giải quyết tốt mối quan hệ giữa chính quyền và DN, có trách nhiệm tư vấn, giúp đỡ bồi dưỡng lao động cho các DNNVV, nhưng không được can thiệp vào các hoạt động kinh doanh như đầu tư, kinh doanh sản xuất, tiêu thụ của các DNNVV.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế cũng tạo ra nhiều cơ hội cho các DNNVV của Trung Quốc. Đó là việc tận dụng các công nghệ hiện đại, vốn và trình độ quản lý tiên tiến của các DN nước ngoài; mở rộng các cơ hội trở thành các nhà thầu phụ cho các DN lớn nước ngoài... Bên cạnh đó DNNVV Trung Quốc còn gặp một số khó khăn khác do mới trở thành thành viên của WTO. Những cam kết của Chính phủ Trung Quốc là cắt giảm thuế quan, chuyển dần sang hàng rào phi thuế quan và mở cửa các khu vực dịch vụ tạo sự cạnh tranh quyết liệt của các DNNVV Trung Quốc với các DN nước ngoài.

Các DNNVV của Trung Quốc có lợi thế so sánh trong những ngành tập trung nhiều lao động như may mặc, văn phòng phẩm, thuộc da, lương thực thực phẩm, dệt, đồ gia dụng, sản phẩm cơ khí, cao su, vật liệu xây dựng và sản phẩm nhựa. Trong đó, đặc biệt dệt và may mặc là hai ngành có thặng dư thương mại lớn. Nhưng những ngành này lại là những ngành thiếu về vốn, công nghệ, thiết bị hiện đại và nhân công có năng lực. Vậy nên những sản phẩm hàng đầu và trung bình của những ngành này sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của hàng hoá nhập khẩu từ các nước tiên tiến.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, mà điển hình là sự gia nhập WTO của Trung Quốc cũng đã mang lại nhiều thử thách cho các DNNVV. Đó là sự thay đổi về môi trường thể chế khiến cho các DNNVV phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt hơn; hệ thống hành chính trong các DNNVV đã phải chịu những tác động lớn. Những hàng hoá nước ngoài với chất lượng cao hơn với

giá rẻ hơn sẽ tràn vào Trung Quốc và trở thành những đối thủ cạnh tranh đáng gờm. Vì một số thị trường bị mất nên trong các ngành công nghệ cao và giá trị lớn, không gian cạnh tranh đã trở nên rất hẹp, cường độ cạnh tranh cao hơn.

1.3.1.2 Phát triển DNNVV ở Mỹ [89], [94]

**** Tiêu chí và vai trò của các DNNVV Mỹ***

Cục Quản lý kinh doanh nhỏ (SBA) Mỹ xác định DNNVV là "*một đơn vị kinh doanh có ít hơn 500 lao động*". Đây là định nghĩa được sử dụng rộng rãi nhất và có thể coi là tiêu chuẩn về DNNVV chính thức của Chính phủ Mỹ.

Những năm gần đây, kinh doanh nhỏ của Mỹ đang trong đà phát triển thịnh vượng. Theo số liệu của Cục quản lý kinh doanh nhỏ của Mỹ, năm 2003, các kinh doanh nhỏ ở Mỹ đã chiếm trên 99,7% tổng số hãng kinh doanh có thuê nhân công; thu hút 52% lực lượng lao động trong khu vực tư nhân, 51% lực lượng trợ giúp công cộng và 38% trong lĩnh vực công nghệ cao. Nếu kể cả các lao động tự tạo việc làm và nông nghiệp thì số lao động trong các DNNVV chiếm tới 57% tổng số lao động; cung cấp 60-80% trong tổng số việc làm mới được tạo ra; sản xuất ra 51% tổng sản phẩm của khu vực tư nhân; chiếm 47% tổng doanh thu bán hàng; chiếm 31% doanh thu xuất khẩu hàng hóa (không có số liệu tương đương về dịch vụ); chiếm 97% tổng số các nhà xuất khẩu

Tuy nhiên, những con số trên chưa nói hết được vai trò của các DNNVV trong nền kinh tế Mỹ. Cục quản lý kinh doanh nhỏ Mỹ cho rằng cần nhấn mạnh vai trò của các kinh doanh nhỏ như một thành phần then chốt thúc đẩy sự cạnh tranh, sáng tạo của nền kinh tế thị trường Hoa Kỳ, đồng thời lại là kênh dẫn, là phương tiện để huy động và gắn kết mọi tài năng, nguồn vốn, bản sắc văn hóa của người Mỹ cho sự thịnh vượng chung của đất nước. Kinh doanh nhỏ cho phép hàng chục triệu người, trong đó có nhiều phụ nữ, người

dân tộc thiểu số và người di cư, tiếp cận được “Giấc mơ Mỹ”, tức là có được những cơ hội về tăng trưởng kinh tế, đối xử bình đẳng và thăng tiến.

*** Chính sách trợ giúp kinh doanh nhỏ của Mỹ**

Các biện pháp trợ giúp kinh doanh nhỏ của Mỹ dựa trên những cột trụ chính như cải cách pháp lý, trợ giúp tài chính, trợ giúp xuất khẩu, hướng dẫn quản lý và mua sắm của chính phủ.

- Cải cách pháp lý

Trong thời gian gần đây, Mỹ đã có một số cải cách pháp lý quan trọng để trợ giúp kinh doanh nhỏ. Mỹ đã nới lỏng những quy định cản trở việc gia nhập thị trường của các kinh doanh nhỏ trong những ngành như ngân hàng, điện lực và viễn thông. Đồng thời, Mỹ cũng tăng cường thi hành Luật chống độc quyền. Gần đây, Mỹ đang có dự định tiến hành những cải cách quan trọng về chính sách an sinh xã hội và thuế khóa để tạo điều kiện cho các kinh doanh nhỏ. Việc đăng ký kinh doanh của Mỹ ngày càng đơn giản, hiện chỉ mất vài giờ và phí đăng ký chỉ là vài đô la.

- Trợ giúp tài chính

Theo thống kê của SBA, năm 1997, Mỹ có 125 chương trình trợ giúp kinh doanh trị giá 75 tỷ USD. Trong năm 1999, Mỹ có khoảng 200 chương trình cấp liên bang tài trợ kinh doanh nhỏ đang hoạt động. Những chương trình này bao trùm mọi loại trợ giúp tài chính như: tín dụng trực tiếp và bảo lãnh tín dụng, thưởng kinh doanh, thưởng xuất khẩu, hỗ trợ tài chính cho các chương trình đào tạo và nhiều loại bảo hiểm khác nhau. Tuy nhiên, chính quyền Mỹ rất hạn chế trong việc cấp tín dụng trực tiếp.

- Trợ giúp về đổi mới công nghệ

Mỹ có nhiều chính sách trợ giúp các kinh doanh nhỏ khai thác tiềm năng công nghệ như Chương trình Chuyển giao công nghệ kinh doanh nhỏ; Quỹ hợp tác mở rộng chế tạo và chương trình nghiên cứu đổi mới kinh doanh nhỏ

cung cấp một lượng vốn lớn trực tiếp cho hoạt động nghiên cứu và triển khai của các kinh doanh nhỏ; Thành lập các vườn ươm công nghệ và vườn ươm kinh doanh tại 50 tiểu bang. Vườn ươm công nghệ và kinh doanh của Mỹ thường được xây dựng dựa trên cơ sở các trường đại học và những cơ quan nghiên cứu khoa học với mục tiêu quan trọng là thương mại hóa những công trình nghiên cứu khoa học.

- Trợ giúp về quản lý

SBA hình thành mạng lưới các Trung tâm Phát triển DNNVV trợ giúp về quản lý cho các chủ DNNVV thông qua hoạt động tư vấn, đào tạo và kỹ thuật. Hiện có hàng ngàn trung tâm này ở tất cả các tiểu bang. Các Trung tâm này có mạng lưới rộng, cung cấp các chương trình tư vấn và dạy nghề, tham gia vào việc tư vấn thành lập DN mới, tạo ra một liên minh giữa các DN tư nhân, công chúng và các cơ quan nhà nước.

- Xúc tiến xuất khẩu

Chính phủ Mỹ ban hành nhiều chương trình và biện pháp trợ giúp hoạt động xuất khẩu của các kinh doanh nhỏ. Ủy ban điều phối xúc tiến xuất khẩu có trách nhiệm chính là điều phối những biện pháp đa dạng của các thể chế khác nhau nhằm trợ giúp xuất khẩu của DNNVV. Trung tâm trợ giúp xuất khẩu cung cấp các dịch vụ tư vấn và thông tin về thị trường nước ngoài, hợp đồng quốc tế và các dịch vụ trợ giúp thông qua trên 100 văn phòng trải khắp nước Mỹ. Trung tâm này đang tập trung vào việc trợ giúp phát triển thương mại điện tử trong các DNNVV.

1.3.1.3 Phát triển DNNVV ở Nhật Bản

Hình thức tổ chức DN của Nhật Bản ra đời cách đây hơn 100 năm với hai loại hình chủ yếu: 1) Hình thức tổ chức kiểu "cái ô" trong đó công ty mẹ có một hệ thống các công ty con có quan hệ với công ty mẹ theo hình cái ô; mỗi công ty con chịu trách nhiệm sản xuất một số bộ phận phụ tùng chuyên

về công ty mẹ lắp ráp hoàn chỉnh sản phẩm. 2) Hình thức tổ chức "mắt xích", tập đoàn sản xuất bao gồm nhiều công ty được liên kết với nhau theo kiểu mắt xích. Cả hai hình thức tổ chức DN nêu trên đều phù hợp với loại hình DNNVV, do vậy loại hình DN này ở Nhật Bản đã phát triển từ rất sớm. Trong lịch sử phát triển hơn 50 năm, khu vực DNNVV đã khẳng định vai trò của mình trong đời sống kinh tế - xã hội Nhật Bản, góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước này.

*** Tiêu chí và vai trò của các DNNVV Nhật Bản [97]**

Luật Cơ bản về DNNVV đã được sửa đổi (ban hành ngày 3/12/1999) với nội dung thay đổi chủ yếu là tăng giới hạn vốn tối đa cho các DNNVV trong từng lĩnh vực. Mục đích của sự thay đổi này là làm tăng số lượng DN có đủ điều kiện được hưởng các biện pháp trợ giúp DNNVV. Theo Luật mới, các tiêu chí xác định DNNVV được thể hiện ở bảng 1.1

Bảng 1-1. Tiêu chuẩn DNNVV của Nhật Bản

Lĩnh vực	Số lao động tối	Số vốn tối đa (triệu)
Sản xuất	300	300
Bán buôn	100	100
Bán lẻ	50	50
Dịch vụ	100	50

Nguồn: Chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV Nhật Bản, JICA, MPI, 1999

Vai trò của các DNNVV Nhật Bản trong nền kinh tế thể hiện ở những điểm cơ bản sau:

- *Số lượng DNNVV.* Tính đến năm 2000, Nhật Bản có trên 5 triệu DNNVV (trong đó có khoảng 4,48 triệu DN nhỏ), chiếm tới 99,7% số DN của cả nước. Số DN này thực hiện kinh doanh ở hầu như tất cả các lĩnh vực kinh tế, tập trung lớn nhất ở lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ và chế tác.

- *Số lao động làm việc trong các DNNVV.* Hiện nay, khu vực DNNVV tạo việc làm thường xuyên cho hơn 40 triệu lao động, chiếm hơn 70% số lao

động làm việc trong khu vực DN của cả nước. Số lao động cũng tập trung lớn tại các lĩnh vực dịch vụ, bán lẻ và chế tác.

- *Doanh thu của các DNNVV*. Các DNNVV tạo ra hơn 40% doanh thu của khu vực DN. Trong đó, lĩnh vực bán buôn tạo ra doanh thu cao nhất. So với các DN lớn, các DNNVV thuộc lĩnh vực bán lẻ có tầm quan trọng cao hơn (tạo ra gần 56% doanh thu của lĩnh vực bán lẻ).

*** Một số chính sách phát triển DNNVV của Nhật Bản [29]**

Xét một cách tổng quát, các chính sách phát triển DNNVV của Nhật Bản tập trung vào mục tiêu thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển của các DNNVV; tăng cường lợi ích kinh tế và xã hội của các nhà DN 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. Dưới đây là các nội dung chủ yếu của các chính sách đó.

- Cải cách pháp lý

Trong những năm qua, hàng loạt các luật về DNNVV đã được ban hành nhằm tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động của khu vực DN này. Đặc biệt, trong những năm gần đây, việc cải cách môi trường pháp lý được coi là một ưu tiên hàng đầu của Chính phủ Nhật Bản.

Luật Cơ bản về DNNVV mới được ban hành năm 1999 trợ giúp 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 DN. Các Luật tạo thuận lợi cho thành lập DN mới và Luật trợ giúp DNNVV đổi mới trong kinh doanh khuyến khích mạnh mẽ việc thành lập các DN mới, tăng nguồn cung ứng vốn rủi ro, trợ giúp về công nghệ và đổi mới. Luật xúc tiến các hệ thống phân phối có hiệu quả ở DNNVV trợ giúp cho việc tăng cường sức cạnh tranh trong lĩnh vực bán lẻ thông qua công nghệ thông tin và xúc tiến các khu vực bán hàng. Một hệ thống chính sách hỗ trợ cũng đã được thiết lập nhằm hạn chế sự phá sản của DNNVV...

- Trợ giúp về vốn

Các biện pháp trợ giúp vốn được thực hiện từ ba định chế tài chính thuộc Chính phủ là Công ty Đầu tư kinh doanh nhỏ, Ngân hàng Hợp tác Trung ương về thương mại và công nghiệp và Công ty Đầu tư mạo hiểm quốc gia. Trợ giúp có thể được thực hiện 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.

+ Theo hệ thống trợ giúp tăng cường cơ sở quản lý các DNNVV ở từng khu vực, các khoản vay được thực hiện tùy theo điều kiện của khu vực thông qua một quỹ chung được góp bởi chính quyền Trung ương và các chính quyền địa phương và được ký quỹ ở một thể chế tài chính tư nhân.

+ Kế hoạch cho vay nhằm cải tiến quản lý của các DN nhỏ (kế hoạch cho vay Marukei) được áp dụng đối với các DN nhỏ, không đòi hỏi phải có thế chấp hoặc bảo lãnh.

+ Hệ thống bảo lãnh tín dụng nhận bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn tại các thể chế tài chính tư nhân. Còn Hiệp hội bảo lãnh tín dụng có chức năng mở rộng các khoản tín dụng bổ sung và bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV. Hệ thống bảo lãnh đặc biệt, đã hoạt động từ năm 1998, có chức năng như một mạng lưới an toàn, nhằm giảm nhẹ những rối loạn về tín dụng và góp phần giảm các vụ phá sản của DNNVV.

- Trợ giúp về công nghệ

Các DNNVV có thể được hưởng các chính sách trợ giúp cho hoạt động R&D hoặc tiến hành các hoạt động kinh doanh mới dựa trên công nghệ. 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. Các DNNVV thực hiện 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 trợ giúp bởi các quỹ rủi ro thuộc các địa phương. Còn hệ thống nghiên cứu đổi mới kinh doanh nhỏ Nhật Bản cung cấp tài chính cho các DNNVV có hoạt động kinh doanh mang tính đổi mới trong các giai đoạn đầu thiết kế sản phẩm hoặc các quy trình sản xuất mới. Để tăng sức cạnh tranh của DN thông qua áp dụng công nghệ thông tin, các DN hoạt động trong lĩnh vực thông tin và ứng dụng các phần mềm tin học được chính quyền các địa phương trợ giúp bao gồm các dịch vụ tư vấn và "dịch vụ phát triển DN kiểu mẫu".

- Trợ giúp về quản lý

Hoạt động tư vấn quản lý kinh doanh được thực hiện thông qua hệ thống đánh giá DNNVV. Mỗi quận, huyện và chính quyền của 12 thành phố lớn đánh giá các điều kiện quản lý của DNNVV, đưa ra những khuyến nghị cụ thể và cung cấp các hướng dẫn.

Viện Quản lý kinh doanh nhỏ và Công nghệ 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 tiếp cận thông tin của DNNVV là một ưu tiên của Chính phủ. Sách trắng về DNNVV được xuất bản hàng năm chứa đựng nhiều thông tin về khu vực DN này dựa trên các cuộc điều tra về thực trạng lĩnh vực thương mại và công nghiệp.

- Xúc tiến xuất khẩu

Chính phủ Nhật Bản cung cấp dịch vụ hướng dẫn và thông tin cho DNNVV nhằm tạo thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh ở nước ngoài. Chương trình môi giới và tư vấn kinh doanh tạo cơ hội cho các DNNVV của Nhật Bản cũng như của nước ngoài có thể đăng ký trực tiếp vào cơ sở dữ liệu trên mạng Internet.

1.3.1.4 Phát triển DNNVV ở Đài Loan

Đài Loan được coi là vương quốc của các DNNVV. Sự tăng trưởng kinh tế siêu tốc của Đài Loan trong những thập kỷ vừa qua gắn liền với những

đóng góp to lớn về mọi mặt của các DNNVV, đặc biệt trong hai lĩnh vực quan trọng là tạo việc làm và xuất khẩu. Trong cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á vừa qua, những tương phản giữa sự thích ứng trôi chảy của nền kinh tế Đài Loan với sự sụp đổ của nền kinh tế dựa trên các tập đoàn lớn (cheabol) của Hàn Quốc lại càng làm nổi bật thêm những ưu điểm của hệ thống kinh tế dựa trên DNNVV của hòn đảo này.

*** Tiêu chuẩn và vai trò của DNNVV của Đài Loan**

Khác với nhiều nước, kể từ năm 1967, Đài Loan luôn có một định nghĩa chính thức về DNNVV được thể chế hóa trong các văn bản luật hoặc nghị quyết của Chính phủ. Định nghĩa DNNVV của Đài Loan được quy định trong từng ngành nghề cụ thể:

- Trong các ngành chế tạo, xây dựng và khai mỏ, các DNNVV là các DN có vốn hoạt động dưới 80 triệu tân đài tệ (khoảng 2,3 triệu USD) hoặc số người lao động thường xuyên dưới 200 người.

- Trong các ngành nông nghiệp, lâm sản, ngư nghiệp, gây giống gia súc, nước, điện, năng lượng, khí gas, thương mại, vận tải, nhà kho, liên lạc, tài chính, bảo hiểm, bất động sản, dịch vụ công nghiệp, dịch vụ thương mại, dịch vụ xã hội và dịch vụ cá nhân, các DNNVV là các DN có doanh thu hàng năm dưới 100 triệu NT\$ (khoảng 2,9 triệu USD), hoặc số người lao động thường xuyên dưới 50 người.

Vai trò chi phối hiện nay của các DNNVV đối với nền kinh tế Đài Loan không phải là một điều ngẫu nhiên mà là kết quả của nhiều nguyên nhân có tính lịch sử. Trong số đó, cần nhấn mạnh tới việc Đài Loan đã thực hiện thành công chính sách cải cách ruộng đất vào những năm 1950 [45].

Sự linh hoạt của các DNNVV đã tạo ra cơ cấu kinh tế có tính đổi mới và linh hoạt cao cho nền kinh tế Đài Loan, giúp nền kinh tế này thích ứng khá tốt với nhiều thay đổi của môi trường kinh tế quốc tế và trong nước. Các

DNNVV Đài Loan cũng có những đóng góp to lớn về mặt xã hội như làm giảm sự phát triển mất cân đối giữa các vùng, duy trì tỷ lệ thất nghiệp ở mức rất thấp và làm giảm các xung đột giữa chủ và thợ.

Trên thực tế, các DNNVV chính là nguồn động lực tăng trưởng cơ bản của nền kinh tế Đài Loan trong suốt nửa thập kỷ qua, từ thời kỳ đẩy mạnh phát triển nông nghiệp, tiến hành công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu cho tới thời kỳ hướng tới những ngành kinh tế dựa trên tri thức hiện nay.

**** Chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV của Đài Loan***

Đài Loan đã ban hành và thực hiện một hệ thống chính sách phát triển DNNVV tương đối toàn diện và có hiệu quả. Hiện nay, điểm được nhấn mạnh trong chính sách trợ giúp DNNVV của Đài Loan là hoàn thiện khung pháp lý và tạo dựng môi trường cạnh tranh thuận lợi cho các DNNVV. Dưới đây là một số biện pháp chính sách nổi bật đang được Chính phủ Đài Loan thực hiện để trợ giúp các DNNVV.

- Xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý trợ giúp cho sự phát triển của các DNNVV.

Trong các năm gần đây, Đài Loan đang xúc tiến sửa đổi một số luật nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các DNNVV. Trong đó có thể kể đến việc bổ sung năm 1997 một điều khoản về DNNVV vào Hiến pháp Đài Loan, sửa đổi Luật Lao động vào năm 1998 nhằm mở rộng việc thuê mướn lao động nước ngoài, sửa đổi Luật Quy chế Phát triển DNNVV vào năm 1999, sửa đổi Luật Đất đai cho phép DNNVV tiếp cận dễ hơn đến đất đai, sửa đổi các văn bản pháp lý về bảo vệ môi trường v.v...

Gần đây, Chính phủ Đài Loan đã thành lập "Nhóm đặc trách thúc đẩy DNNVV" có chức năng soát xét và kiến nghị sửa đổi luật lệ để tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các DNNVV. Nhóm đặc trách này cũng được quyền tham

gia và góp ý vào quá trình soạn thảo mọi văn bản luật và quy định có liên quan tới các DNNVV. Dựa trên việc tiến hành thu thập ý kiến của giới chủ DNNVV, nhóm đặc trách này thực hiện các báo cáo định kỳ về việc xây dựng và sửa đổi các luật và quy định của Chính phủ và thuê chuyên gia đánh giá tác động của các luật và quy định này.

- *Các biện pháp trợ giúp tài chính cho các DNNVV.*

Các thể chế quan trọng có chức năng trợ giúp tài chính cho các DNNVV ở Đài Loan bao gồm Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, Quỹ bảo lãnh tương hỗ, Quỹ Phát triển DNNVV và Tập đoàn Phát triển DNNVV.

Quỹ bảo lãnh tín dụng được thành lập từ năm 1974 với sự trợ giúp bởi Chính phủ và các Ngân hàng lớn của Đài Loan. Cho tới năm 2002, đã có 107.049 DNNVV được nhận vốn bảo lãnh từ Quỹ này với tổng số vốn lên tới trên 60 tỷ USD [92].

Quỹ Phát triển DNNVV được thành lập từ năm 1989 nhằm cung cấp tín dụng trực tiếp cho các DNNVV, đặc biệt cho các DN đang đầu tư phát triển sản phẩm mới, khai thác các thị trường mới hoặc chuyển đổi tới công nghệ mới. Nguồn vốn của quỹ vào khoảng 400 triệu USD.

Quỹ bảo lãnh tương hỗ mới được thành lập vào tháng 6/1998. Dự định của Quỹ là thành lập các nhóm trợ giúp tương hỗ và tin tưởng lẫn nhau để bảo lãnh cho các khoản vay của các DN trong nhóm. Tuy nhiên, hiện nay Quỹ này chưa thực sự hoạt động có hiệu quả.

Ngoài ra các DNNVV còn được nhận những khoản vay đặc biệt nhằm vào các mục đích như giảm ô nhiễm, giảm chi phí hoạt động và trợ giúp để có được đất đai thông qua nhiều Quỹ đặc biệt của Chính phủ.

- *Các hệ thống hướng dẫn (tư vấn) dành cho các DNNVV*

Đài Loan đang xúc tiến thực hiện 10 hệ thống hướng dẫn chính cho các DNNVV. Các hệ thống này tạo lập một mạng lưới hướng dẫn dày đặc với

Cục quản lý DNNVV chịu trách nhiệm điều phối tổng thể, cung cấp thông tin, hướng dẫn chẩn đoán ngắn hạn, cung cấp hướng dẫn cho từng trường hợp v.v... Trong năm 2000, 10 hệ thống này đã thực hiện xấp xỉ 100 kế hoạch hướng dẫn, với trên 1000 DN được hưởng lợi từ những kế hoạch này.

Mười hệ thống hướng dẫn này bao gồm: (1) hệ thống hướng dẫn tài chính và tín dụng, (2) hệ thống hướng dẫn quản lý, (3) hệ thống hướng dẫn công nghệ, (4) hệ thống hướng dẫn nghiên cứu và phát triển, (5) hệ thống hướng dẫn quản lý thông tin, (6) hệ thống hướng dẫn an toàn công nghiệp, (7) hệ thống hướng dẫn quản lý ô nhiễm, (8) hệ thống hướng dẫn marketing, (9) hệ thống hướng dẫn hợp tác và hỗ trợ lẫn nhau và (10) hệ thống hướng dẫn nâng cao chất lượng.

Bên cạnh 10 hệ thống hướng dẫn đó, Đài Loan gần đây đã thành lập thêm các tổ chức hướng dẫn mới dành cho các DNNVV. Đó là các Trung tâm dịch vụ DNNVV ở các địa phương, Trung tâm giải pháp nhanh, Trung tâm Đào tạo DNNVV v.v... Nói chung, các DNNVV Đài Loan có rất nhiều kênh để nhận được những sự trợ giúp về thông tin, đào tạo, kỹ thuật, giúp họ có thể ngày càng gia tăng sức cạnh tranh.

- Hệ thống DN trung tâm - vệ tinh

Hệ thống DN trung tâm - vệ tinh (CSPS) là một trong những chính sách trợ giúp DNNVV quan trọng của Đài Loan. Mục tiêu của việc tạo dựng hệ thống này là nhằm giảm chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm bằng cách phát triển những quan hệ hữu cơ giữa các công ty lớn và công ty nhỏ. Chính sách này được bắt đầu khởi xướng từ năm 1984, với một cơ quan chuyên trách của Chính phủ chịu trách nhiệm thực hiện.

Có nhiều dạng hợp tác CSPS khác nhau, trong đó các doanh nghiệp trung tâm có thể là các DN lớn hay các DN nhỏ. Những hệ thống này đã tạo điều kiện đầy sâu thêm những quan hệ liên kết theo chiều dọc và chiều ngang vốn đã rất chặt chẽ của các DN Đài Loan.

1.3.1.5 Phát triển DNNVV của Thái Lan [58], [27]

Trước đây, Thái Lan hầu như không có hệ thống chính sách trợ giúp các DNNVV. Tuy nhiên, hiện nay, chính sách DNNVV đang trở thành một trong những tiêu điểm của hệ thống chính sách cải cách kinh tế của Thái Lan kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997. Các DNNVV được coi là những nhân tố chủ chốt trong quá trình hồi phục kể từ giai đoạn khủng hoảng Thái Lan.

* Tiêu chuẩn của Thái Lan về DNNVV

Thái Lan không có định nghĩa chính thức về DNNVV. Các cơ quan Chính phủ khác nhau của Thái Lan sử dụng những tiêu chí khác nhau như doanh thu, tài sản cố định, số lao động và vốn đăng ký để định nghĩa DNNVV.

Chính phủ Thái Lan đã thông qua tiêu chí xác định DNNVV ngày 22/12/1998. Tuy nhiên, các tiêu chí đó có tính chất định hướng.

Bảng 1-2. Tiêu chuẩn về DNNVV theo giá trị tổng tài sản

Đơn vị: triệu baht

Khu vực	DN vừa	DN nhỏ
Sản xuất	Dưới 200	Dưới 50
Thương mại dịch vụ	Dưới 200	Dưới 50
Bán buôn	Dưới 100	Dưới 50
Bán lẻ	Dưới 60	Dưới 30

*Nguồn: Chính sách DNNVV ở Thái Lan: Triển vọng và những thách thức
Viện Nghiên cứu dân số và xã hội Thái Lan, 2000.*

Cho tới giữa năm 2000, các cơ quan Chính phủ khác nhau vẫn ban hành và sử dụng những định nghĩa khác nhau về DNNVV. Ví dụ như Bộ Công nghiệp và Hiệp hội công nghiệp Thái Lan sử dụng thêm tiêu chuẩn số lao động dưới 200 người để xác định DNNVV. Trong khi đó, Tập đoàn Tài chính công nghiệp Thái Lan (IFCT) lại coi các DNNVV là những DN có tài sản cố định dưới 1000 triệu baht.

**** Các chính sách trợ giúp DNNVV của Thái Lan***

Ngay từ đầu thập kỷ 1960, Thái Lan đã có một số chính sách trợ giúp dành cho các DNNVV. Văn phòng Tài chính DN nhỏ đã được thành lập từ năm 1963. Văn phòng này về sau được chuyển thành Tập đoàn Tài chính DN nhỏ. Dù vậy, các chính sách DNNVV ở Thái Lan chỉ được coi trọng trong một vài năm rồi lại lắng xuống và không được duy trì một cách có hệ thống.

Trọng tâm của các chính sách trợ giúp DNNVV của Thái Lan là phát triển các mạng lưới trợ giúp công nghiệp phục vụ xuất khẩu với mục tiêu chính là phục vụ cho chiến lược phục hồi sau khủng hoảng của Thái Lan dựa trên phát triển xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài. Dưới đây là các nội dung chủ yếu của các chính sách DNNVV mới được ban hành của Thái Lan.

**** Củng cố mạng lưới thể chế chuyên trách về DNNVV***

Thái Lan thành lập Ủy ban Khuyến khích DNNVV, là cơ quan độc lập trực thuộc Thủ tướng Chính phủ. Nhiệm vụ của Ủy ban là soát xét định nghĩa cả về DNNVV, đề xuất các chính sách và biện pháp khuyến khích DNNVV và quản lý Quỹ Phát triển DNNVV. Ủy ban này có trách nhiệm chuẩn bị Sách trắng hàng năm về DNNVV Thái Lan đệ trình Thủ tướng. Quỹ Phát triển DNNVV trực thuộc SMEPO cũng được thành lập. Quỹ này được Chính phủ cấp vốn hàng năm, được trợ giúp bởi khu vực tư nhân, các chính phủ nước ngoài và các tổ chức quốc tế.

Thái Lan cũng thành lập Viện Nghiên cứu phát triển DNNVV, củng cố các tổ chức như Tập đoàn bảo lãnh tín dụng kinh doanh nhỏ, Tập đoàn Tài chính kinh doanh nhỏ, Hiệp hội công nghiệp.

**** Hoạch định kế hoạch lớn phát triển DNNVV***

"Kế hoạch lớn phát triển DNNVV" bao gồm 7 chiến lược cơ bản để trợ giúp các DNNVV. Mỗi chiến lược cơ bản này lại bao gồm nhiều biện pháp cụ

thể nhằm thực hiện mục tiêu chung của chiến lược. Các chiến lược đó là Nâng cấp năng lực kỹ thuật và quản lý của các DNNVV; phát triển doanh nhân và nguồn lực con người của các DNNVV; nâng cao khả năng tiếp cận thị trường của các DNNVV; tăng cường hệ thống trợ giúp các DNNVV; cung cấp môi trường kinh doanh thuận lợi hơn; phát triển các DN cực nhỏ và các DN cộng đồng; và phát triển các mạng lưới và các cụm DNNVV.

** Xác định các nhóm ngành cần phải nhanh chóng phát triển mạng lưới DNNVV*

Chính phủ Thái Lan đã chỉ ra 10 ngành cần phải nhanh chóng phát triển mạng lưới các DNNVV, được chia là 2 nhóm:

- Nhóm 1 gồm 5 ngành mà sự phát triển của các DNNVV là cực kỳ quan trọng và cấp bách, đó là lương thực và thức ăn gia súc; dệt may; sản phẩm nhựa; thiết bị điện và điện tử; và ô tô và bộ phận ô tô.

- Nhóm 2 gồm 5 ngành mà sự phát triển của các DNNVV là quan trọng vừa phải, bao gồm các ngành như da và giày dép; sản phẩm gỗ; cao su và sản phẩm cao su; gốm và kính; và đá quý và đồ trang sức.

Tất cả 10 ngành này là những ngành công nghiệp có định hướng xuất khẩu, có kết cấu hạ tầng tương đối tốt và có giá trị gia tăng cao.

** Hoạch định chương trình hành động nhằm phát triển các DNNVV*

Chương trình này đề ra 18 biện pháp cần phải thực hiện để phát triển các DNNVV. Một số biện pháp quan trọng gồm trợ giúp tài chính cho các DNNVV; thành lập và phát triển thị trường vốn cho các DNNVV; đào tạo doanh nhân và người lao động; hỗ trợ phát triển công nghệ mới; hỗ trợ nghiên cứu và tìm kiếm thị trường; phát triển các liên kết giữa các DNNVV và các DN lớn; phát triển các hiệp hội DNNVV; phát triển các DNNVV ở nông thôn; sửa đổi các quy định luật pháp gây trở ngại cho các DNNVV.

1.3.2 Một số kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.3.2.1 Xây dựng môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển

** Xây dựng hệ thống pháp luật kinh doanh cởi mở và phù hợp với thông lệ quốc tế*

Hội nhập kinh tế quốc tế, trước hết đòi hỏi hệ thống luật pháp và chính sách phát triển kinh tế của mỗi nước phải phù hợp với thông lệ quốc tế. Việt Nam cần phải nội luật hoá những hệ thống văn bản pháp luật quốc tế, như luật sở hữu trí tuệ chẳng hạn. Việt Nam cũng cần phải "tiêu chuẩn hoá" và "quốc tế hoá" các văn bản pháp luật để đảm bảo môi trường kinh doanh trong nước phù hợp với môi trường kinh doanh chung của thế giới, đảm bảo một môi trường thực sự bình đẳng giữa các DNNVV và các DN lớn.

Kinh nghiệm các nước cho thấy, các DNNVV chỉ phát triển mạnh khi Chính phủ đảm bảo sự bình đẳng thực sự với các DN lớn. Các chính sách phát triển DNNVV của một số nước chủ yếu theo tinh thần cải thiện điều kiện hoạt động cho các DNNVV. Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển đổi. Chính phủ đang tiến hành cải cách cơ chế, hệ thống chính sách và hệ thống quản lý hành chính, nỗ lực đảm bảo sự bình đẳng giữa các loại hình DN. Tuy nhiên, thực tế vẫn có sự phân biệt đối xử giữa các DNNVV tư nhân với các DNNN đặc biệt là trong việc hoàn thành các thủ tục hành chính hay vay vốn tín dụng. Điều này đã gây tâm lý không tốt đối với khu vực DNNVV và hạn chế việc khai thác có hiệu quả các nguồn lực xã hội. Vì thế, cũng cần quan tâm đến việc giảm các thủ tục hành chính chồng chéo cho các DNNVV. Các quy định về điều tiết kinh doanh của Chính phủ phải đảm bảo sự bình đẳng của DNNVV với các DN lớn trong nền kinh tế và phải đơn giản, bảo đảm tính dễ thực thi để nâng cao tính hiệu lực của các hệ thống văn bản pháp luật.

** Có cơ chế và hệ thống hỗ trợ DNNVV thống nhất và có hiệu quả từ Trung ương đến địa phương.*

Các nước có DNNVV phát triển là những nước có hệ thống cơ chế quản lý và hỗ trợ thống nhất giữa các ngành và các địa phương. Một số nước có các cơ quan quản lý chuyên trách của Chính phủ đối với DNNVV. Các cơ quan này một mặt, có nhiệm vụ ban hành các chính sách phát triển DNNVV cho phù hợp với từng thời kỳ phát triển của đất nước và phù hợp với chính sách và chiến lược phát triển kinh tế xã hội chung, mặt khác các cơ quan này chính là người đại diện về mặt pháp lý bảo vệ quyền lợi của DNNVV. Bên cạnh các cơ quan quản lý nhà nước đối với DNNVV cần có cơ chế phối hợp với mạng lưới các tổ chức có liên quan để thực sự hỗ trợ cho DNNVV một cách có hiệu quả.

** Xây dựng chiến lược phát triển DNNVV phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế xã hội*

Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Đài Loan cho thấy chính sách phát triển DNNVV có thành công hay không tùy thuộc rất lớn vào sự phù hợp của nó với chính sách phát triển KTXH chung của đất nước. Vì DNNVV là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế, nó không thể tách rời với các bộ phận khác. Sự phát triển DNNVV không thể tách rời với sự phát triển kinh tế xã hội nói chung. Do đó, nếu các mục tiêu chiến lược nhằm phát triển DNNVV đi chệch với các mục tiêu chiến lược phát triển KTXH chung thì sẽ làm cho các nguồn lực của nền kinh tế bị phân tán và không tạo ra tác động cộng hưởng cho tăng trưởng và phát triển kinh tế. Là một nước đang trong giai đoạn chuyển đổi với nguồn lực bị giới hạn và chưa được khai thác tốt Việt Nam càng cần thiết phải quán triệt quan điểm này, coi chiến lược phát triển DNNVV như là một bộ phận chiến lược của chiến lược phát triển kinh tế xã hội.

Việc coi chiến lược phát triển DNNVV là một bộ phận của chiến lược phát triển KTXH chung không chỉ dừng lại ở việc thực hiện các mục tiêu mà còn ở việc cùng khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực hiện có của đất nước. Để làm được điều này, ngoài việc phải dành một nguồn lực nhất định cho phát triển DNNVV Chính phủ cần có các chính sách động viên khuyến khích các nhà đầu tư trong nước bỏ vốn vào kinh doanh và phát huy các thế mạnh hiện có của khu vực kinh tế này.

** Phát triển thầu phụ công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ*

Theo kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước, DNNVV luôn có mối quan hệ hợp tác gắn bó chặt chẽ với các DN lớn. Có nhiều lĩnh vực, nhiều công đoạn trong sản xuất kinh doanh DN lớn không thể hoạt động tốt nếu không có sự hợp tác của các DNNVV như các ngành công nghiệp sản xuất ô tô, điện, điện tử hay các ngành dịch vụ. Khi đó, các DNNVV sẽ có vai trò như các nhà thầu phụ cung ứng các chi tiết, các bộ phận cấu thành của sản phẩm mà các DN lớn đặt hàng.

1.3.2.2 Xác định nhóm ngành ưu tiên phát triển trong quá trình hội nhập

Việt Nam không thể hỗ trợ phát triển tất cả mọi ngành nghề trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế vì nguồn lực của đất nước rất hữu hạn, đặc biệt là vốn, công nghệ và kinh nghiệm thương trường. Việt Nam cần xác định ngành nghề ưu tiên và khuyến khích các DNNVV tham gia phát triển trong các ngành nghề đó.

Kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước cho thấy cần xác định rõ các nhóm ngành ưu tiên phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt chú trọng đến các ngành công nghiệp có định hướng xuất khẩu. Hiện nay, chính sách phát triển kinh tế chung của Việt Nam là khuyến khích xuất khẩu. Các ngành nghề truyền thống của Việt Nam đóng góp không nhỏ trong

việc tăng giá trị hàng xuất khẩu. Phần lớn các DN sản xuất sản phẩm xuất khẩu trong các làng nghề truyền thống là các DNNVV. Chính vì thế, chiến lược khuyến khích xuất khẩu của Việt Nam không chỉ dành riêng và ưu tiên cho các DN lớn mà nên có những chính sách khuyến khích công bằng đối với cả các DNNVV làm hàng xuất khẩu.

1.3.2.3 Đẩy mạnh các biện pháp hỗ trợ DNNVV

** Hỗ trợ nâng cao năng lực nội tại của DNNVV*

Các chính sách phát triển DNNVV ở các nước không chỉ tập trung vào việc tạo ra các điều kiện và cơ hội thuận lợi cho DNNVV mà còn tập trung vào việc tăng cường năng lực đổi mới trong chính bản thân DNNVV. Đài Loan là một ví dụ. Không chỉ tạo môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển, Đài loan còn hỗ trợ DNNVV bằng những chương trình cụ thể như đào tạo các kỹ năng cần thiết cho các DNNVV, sử dụng chuyên gia tư vấn cho các DNNVV trong việc lập kế hoạch kinh doanh, marketing và tìm kiếm thị trường. Bên cạnh đó, Chính phủ Đài Loan còn giúp các DN phát huy tinh thần DN bằng cách xây dựng văn hóa kinh doanh cho các DNNVV. Do đó, muốn phát triển DNNVV một cách bền vững cần giúp các DNNVV xây dựng và phát huy các năng lực nội tại của họ.

Nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn chuyển đổi nhằm hội nhập toàn diện vào nền kinh tế thế giới. Trong khi đó, năng lực nội tại của các DNNVV Việt Nam là rất yếu, đặc biệt là sự hiểu biết của các chủ DN về nghiệp vụ và kinh nghiệm kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, trong môi trường quốc tế. Để phát huy vai trò của các DNNVV Việt Nam trong nền kinh doanh thị trường Chính phủ Việt Nam cần xác định rõ các năng lực nội tại còn yếu của các DNNVV là gì và có các chính sách hỗ trợ phù hợp. Các bí quyết cơ bản và những

quy tắc chung của nền kinh tế thị trường cần phải được khuyến khích giảng dạy trong hệ thống giáo dục chính thống và phi chính thức nhằm bồi dưỡng cho các doanh nhân những hiểu biết về văn hóa DN, văn hóa nghề nghiệp.

Ngoài ra, doanh nhân Việt Nam hiện nay chưa thực sự có được sự ủng hộ của dân chúng cũng như các quan chức địa phương. Vì vậy, khi xây dựng tinh thần DN cho các DNNVV Việt Nam cũng cần phải tính đến văn hóa truyền thống của người Việt Nam cũng như giúp các doanh nhân khẳng định vai trò và vị thế của họ trong nền kinh tế qua đó giúp cho dân chúng cũng như các quan chức địa phương hiểu và thay đổi thái độ đối với các DNNVV.

** Các hình thức hỗ trợ trực tiếp qua vườn ươm DN*

Các chính sách hỗ trợ DNNVV của nhiều nước tập trung vào việc mở rộng cơ hội cho DNNVV bằng các hình thức hỗ trợ tài chính và hỗ trợ kỹ thuật. Một trong các hình thức hỗ trợ đem lại nhiều thành công ở một số nước như Đài Loan, Singapore, Trung Quốc... là hình thức sử dụng các Vườn ươm DN. Danh từ Vườn ươm (hay lồng ấp) DN mới xuất hiện ở Việt Nam trong vài năm trở lại đây nhưng nó đã gây được sự chú ý và quan tâm của những người có tâm huyết với việc phát triển DNNVV. Tuy nhiên, việc xây dựng và áp dụng loại hình vườn ươm DN vào Việt Nam mới ở giai đoạn thử nghiệm bước đầu, và cũng mới chỉ có ở các thành phố lớn như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Việc lựa chọn hình thức vườn ươm như thế nào cho phù hợp phụ thuộc vào nhiều yếu tố như điều kiện kinh tế văn hóa của đất nước, của từng vùng. Sẽ là không có hiệu quả nếu áp dụng y nguyên một mẫu hình vườn ươm DN của bất kỳ nước nào vào Việt Nam.

** Các hình thức hỗ trợ về tài chính*

Ngoài các hình thức hỗ trợ trực tiếp trên, các nước còn có các hình thức hỗ trợ tài chính như Quỹ bảo lãnh tín dụng, Quỹ khuyến khích phát triển các

ngành nghề truyền thống. Hiện nay ở nhiều nơi của Việt Nam đang thực hiện hình thức là quỹ khuyến công, quỹ hỗ trợ tư vấn, v.v.v... Các hình thức này đều có thể áp dụng vào việc hỗ trợ các DNNVV ở Việt Nam. Tuy nhiên, do đặc thù của nền kinh tế Việt Nam, các quỹ hỗ trợ này cần phải có một cơ chế hoạt động đảm bảo tính công bằng, khách quan và tránh tình trạng hình thành nên các quỹ này để tăng quyền lực của các cơ quan công quyền ở các bộ ngành hoặc các cấp địa phương.

Ngoài các quỹ hỗ trợ tài chính này, một số nước cũng rất thành công trong việc hỗ trợ tài chính thông qua các hình thức thuê mua tài chính. Đây là một hình thức giải quyết vốn dài hạn và trung hạn cho các DNNVV đòi hỏi các cán bộ ngân hàng phải nắm được nhu cầu của DN để có thể mua tài sản phù hợp với nhu cầu DN cần vay vốn. DN sẽ nhận tài sản từ ngân hàng thay cho việc nhận vốn. Hình thức này rất phù hợp với các DN không có tài sản thế chấp nhưng lại có kế hoạch kinh doanh có hiệu quả. Đây cũng là hình thức giúp đỡ các DNNVV giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh mà nhiều ngân hàng trên thế giới đã làm rất thành công.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DNNVV Ở VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

1.4 Thực trạng môi trường thể chế phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế

1.4.1 Khái quát về môi trường thể chế [2], [5], [6], [7], [8], [36], [38]

Môi trường thể chế phát triển DNNVV trong những năm gần đây đã được cải thiện đáng kể. Hàng loạt các Luật và văn bản dưới luật đã được ban hành và phát huy hiệu lực cao trong việc huy động được các nguồn lực của người dân vào kinh doanh. Nền hành chính đã được cải thiện đáng kể, góp phần giảm bớt phiền hà của người dân trong quá trình thực thi các quyết định kinh doanh.

Khởi đầu sự phát triển DNNVV phải kể đến sự đổi mới trong chính sách của Đảng, mà sự kiện nổi bật là đại hội Đảng lần thứ VI năm 1986 đã thừa nhận thành phần kinh tế tư nhân và chủ trương phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Tiếp theo là hàng loạt các văn kiện ra đời như Nghị quyết 16 của Bộ Chính trị năm 1988; Nghị định 27 và 28/HĐBT năm 1988 về kinh tế cá thể, kinh tế hợp tác và hộ gia đình; Nghị định 66/HĐBT về nhóm kinh doanh dưới vốn pháp định và các đạo luật như Luật DN tư nhân; Luật công ty; Luật Hợp tác xã; Luật khuyến khích đầu tư trong nước,... đã tạo cơ sở pháp lý và khuyến khích các DNNVV phát triển (xem phụ lục số 3)

Việc cải thiện môi trường thể chế đã làm thay đổi cả về số lượng và chất lượng của các DN, thể hiện ở số lượng DN tăng lên nhanh chóng và các DN ngày càng trú trọng đầu tư chiều sâu, hoạt động có hiệu quả hơn và tuân thủ pháp luật tốt hơn. Tuy nhiên, hiệu lực của hệ thống luật pháp kinh doanh chưa cao, thủ tục hành chính còn rườm rà, chi phí thực thi pháp luật và chi phí gia nhập thị trường của các DN còn lớn, gây khó khăn và phiền hà cho các DN làm ăn chân chính.

Luật Doanh nghiệp

Sự ra đời của Luật DN có hiệu lực ngày 1.1.2000 được coi là một cuộc cách mạng trong kinh doanh, đã khơi dậy các nguồn lực trong dân cư phục vụ sản xuất kinh doanh. Tính đến tháng 8/2004, trên toàn quốc đã có 147.311 DN đăng ký kinh doanh theo luật DN, trong đó riêng từ năm 2000 đến 8/2004 có tới 106.710 DN với số vốn đăng ký tương ứng là 182.136 tỷ đồng, trong đó 55,62% là công ty TNHH; 32,77% là DNTN, 11,59% là công ty cổ phần và 0,008% là công ty hợp danh (9 công ty) [63].

Luật DN cho phép thành lập DN một cách dễ dàng hơn và tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho các DN tiếp cận thị trường. Hồ sơ xin đăng ký thành lập DN chỉ cần 3 loại giấy tờ thay vì có tới 13 loại giấy tờ, thủ tục phiền hà như trước kia, đó là (1) đơn đăng ký kinh doanh; (2) điều lệ công ty và (3) danh sách thành viên sáng lập [2].

Hộp 2-1. Thủ tục đăng ký kinh doanh trước khi Luật DN ra đời

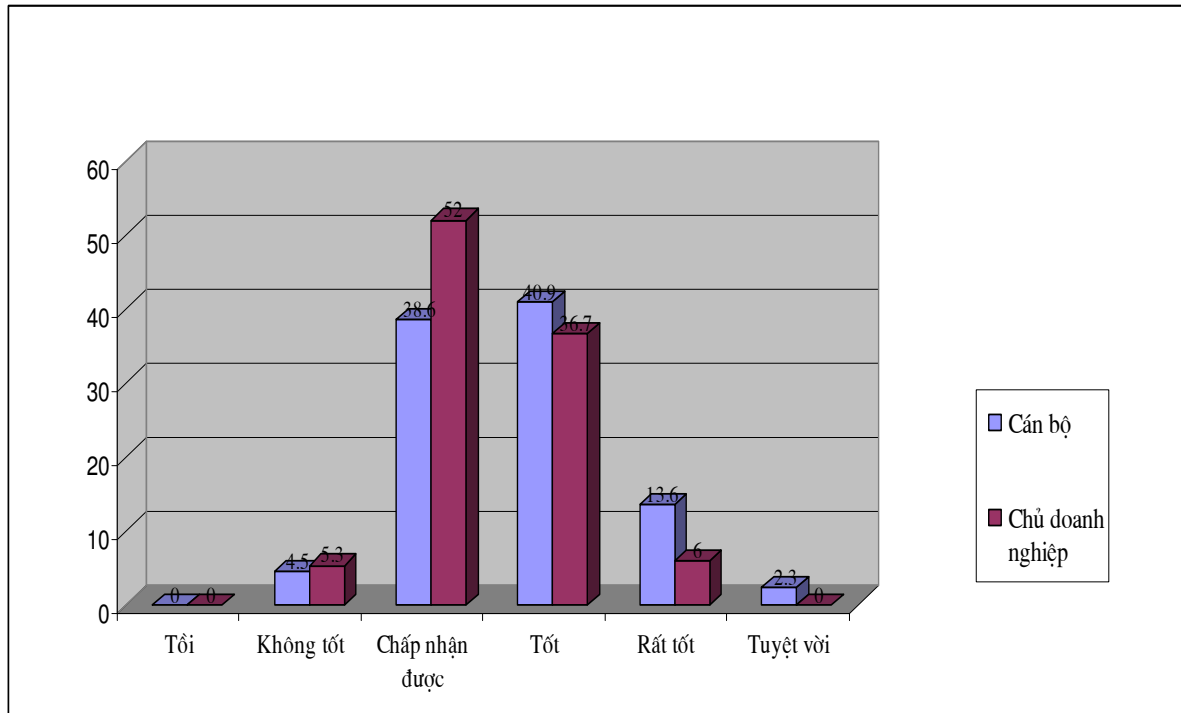
<i>STT</i>	<i>Giấy tờ, chứng nhận và yêu cầu khác</i>	<i>Cơ quan liên quan</i>
1.	<i>Đơn xin thành lập</i>	<i>Nộp cho văn phòng UBND tỉnh</i>
2.	<i>Phương án kinh doanh</i>	<i>Nộp cho văn phòng UBND tỉnh</i>
3.	<i>Dự thảo điều lệ</i>	<i>Nộp cho văn phòng UBND tỉnh</i>
4.	<i>Giấy xác nhận hộ khẩu thường trú</i>	<i>Do UBND Phường, xã nơi nhà đầu tư thường trú cấp</i>
5.	<i>Giấy chứng nhận không phạm tội</i>	<i>Do UBND phường, xã nơi nhà đầu tư thường trú cấp</i>
6.	<i>Giấy chứng nhận không mất trí</i>	<i>Do bệnh viện nơi cư trú cấp</i>
7.	<i>Giấy xác nhận về trụ sở giao dịch</i>	<i>Do UBND phường, xã nơi tiến hành hoạt động kinh doanh cấp</i>
8.	<i>Giấy xác nhận tiền gửi ngân hàng của vốn bằng tiền mặt</i>	<i>Do ngân hàng cấp</i>

9.	<i>Giấy xác nhận giá trị tài sản, hiện vật góp vốn</i>	<i>Do cơ quan công chứng cấp</i>
10.	<i>Giấy chứng nhận công ty đáp ứng được yêu cầu về chuyên môn, nghiệp vụ đối với ngành nghề kinh doanh và việc phê chuẩn phương án kinh doanh</i>	<i>Do các phòng ban chuyên môn có liên quan đến lĩnh vực mà công ty dự định tiến hành của UBND tỉnh, thành phố cấp</i>
11.	<i>Giấy chứng chỉ hành nghề (với một số ngành)</i>	<i>Do ngành cấp</i>
12.	<i>Giấy cho phép các nhà đầu tư ở địa phương khác muốn thành lập công ty hoặc DN ở Hà Nội hay thành phố Hồ Chí Minh</i>	<i>Do Chủ tịch UBND tỉnh cấp</i>
13.	<i>Tổng hợp các văn bản phê chuẩn cần thiết trước khi trình lên Chủ tịch UBND tỉnh, thành phố</i>	<i>Do Sở kế hoạch và Đầu tư hay văn phòng của UBND tỉnh thực hiện</i>

Nguồn: Nguyễn Đình Hương, Giải pháp phát triển DNNVV ở Việt Nam, 2002

Kể từ khi Luật DN ra đời, môi trường thể chế phát triển DNNVV đã được cải thiện nhờ sự ra đời và thực hiện tốt hàng loạt văn bản pháp luật kèm theo hướng dẫn thực hiện Luật DN. Hơn 200 giấy phép con đã được xoá bỏ và một số giấy phép khác đã chuyển thành điều kiện kinh doanh (xem phụ lục số 4). Điều đó cũng được thể hiện qua kết quả điều tra độc lập của các tổ chức trong và ngoài nước. Theo kết quả điều tra của VCCI về môi trường thể chế phát triển DNNVV ở Việt Nam trên một mẫu ngẫu nhiên gồm 90 quan chức chính quyền địa phương và 300 DNNVV (trên địa bàn 5 tỉnh thành: Hải Dương, Lào Cai, Thanh Hoá, Đồng Tháp và Cà Mau) cho thấy môi trường thể chế là tốt và chấp nhận được. Có tới 52% các chủ DNNVV cho biết môi

trường thể chế là chấp nhận được và 35,7% cho rằng tốt. Trong khi đó cán bộ địa phương đánh giá môi trường thể chế tốt là 40,9% và đánh giá chấp nhận được là 38,6%.



Nguồn: [72]

Hình 2-1. Đánh giá môi trường thể chế phát triển DNNVV

Tuy Luật DN được đánh giá là phù hợp với nguyên tắc của kinh tế thị trường, phù hợp với tiêu chuẩn luật pháp quốc tế và thực sự khuyến khích được mọi người dân yên tâm bỏ vốn kinh doanh. Song Luật DN vẫn còn nhiều điểm hạn chế. Ví dụ như Luật còn bỏ sót nhiều quy định về quản trị công ty và các nguyên tắc bảo vệ lợi ích các cổ đông. Theo quy định của Luật DN, đối với những công ty cổ phần, cổ đông được nhận những thông tin quan trọng nhưng chưa được quyền tiếp cận tất cả các thông tin, hồ sơ, tài liệu của công ty. Cổ đông không được đảm bảo quyền xem xét sổ sách kế toán, biên bản họp đại hội cổ đông, hội đồng quản trị. Bên cạnh đó, dù đã đảm bảo quyền cho các cổ đông thiểu số trong việc đề cử người và hội đồng quản trị,

ban kiểm soát và quyền triệu tập đại hội cổ đông nhưng Luật chưa quy định nguyên tắc xác định số lượng người mà họ được cử cũng nhưng chưa quy định hình thức và yêu cầu nội dung của việc yêu cầu triệu tập họp.

Một ví dụ khác về mô hình tổ chức thực hiện quản trị công ty, Luật DN hiện hành chưa đề cập cụ thể đến vấn đề ủy quyền chủ sở hữu. Đối với các công ty cổ phần, tình trạng phổ biến là người trực tiếp thực hiện các quyền cổ đông không phải là cổ đông thực sự mà chỉ là đại diện, người này có thể được chỉ đạo và giám sát chặt chẽ từ cổ đông thực sự song cũng có thể không dẫn đến tình trạng người được ủy quyền lạm dụng vì mục đích tư lợi. Luật DN chưa dự liệu được các tình huống này.

Do đó, **Luật DN 2005** đã được thông qua và đã có hiệu lực từ ngày 1/7/2006. Luật DN 2005 (hay còn gọi là Luật DN mới hay Luật DN thống nhất) đã được bổ sung và hoàn thiện hơn; đã khắc phục được các điểm yếu nêu trên của Luật DN 2000 và đã đảm bảo cho các loại hình DN khác nhau như các công ty tư nhân, các DN nhà nước và các DN có vốn đầu tư nước ngoài cùng được hoạt động trên một mặt bằng pháp lý chung. Điều đó cũng đảm bảo những quy định của WTO và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Luật thuế thu nhập DN và thuế VAT

Thuế thu nhập DN đã có nhiều ưu đãi cho các DN. Tuy nhiên việc thực thi Luật thuế thu nhập DN đã gặp phải nhiều bất cập, điển hình là việc tính chi phí cho các DN của các cán bộ thuế ở các chi cục thuế các tỉnh.

Theo các quy định của Luật thuế thu nhập DN, các DN được đưa vào 14 loại chi phí để xác định thu nhập DN. Tuy nhiên, khi DN thực hiện quyết toán thuế đã gặp khó khăn vì phải đảm bảo tính hợp lý của các khoản chi phí như việc không chế 10% chi phí quảng cáo là quá ít. Trong tình hình cạnh tranh giữa các DN lớn và các DN nhỏ, giữa các DN trong và ngoài nước, thì quảng

cáo và tiếp thị là một phần quan trọng trong chiến lược kinh doanh của DN và là một hoạt động trọng tâm của những DNNVV mới thành lập.

Theo kết quả khảo sát của Hội DN trẻ, nhiều DNNVV nêu rằng, chỉ cần giảm giá khuyến mãi một lần 10% giá bán hàng là doanh thu sẽ giảm đến mức chi phí quảng cáo tiếp thị vượt quá tỷ lệ cho phép của luật thuế. Nếu DN không quảng cáo, tiếp thị thì không khác nào bắt DN chỉ được sản xuất và chờ người tiêu dùng đến mua, chứ không được hướng dẫn thông tin cần thiết để người tiêu dùng so sánh hàng hóa với nhau.

Đối với các DNNVV mới thành lập hoặc các DN thuộc lĩnh vực cung cấp dịch vụ thì khoản chi phí quảng cáo, tiếp thị là rất lớn và rất cần thiết cho việc mở rộng quan hệ của DN, nâng cao lợi thế cạnh tranh. Theo các DNNVV tư nhân, chi phí quảng cáo tiếp thị trong năm đầu có thể lên tới 30% tổng chi phí DN. Nếu chỉ bó gọn trong mức 10% thì các DN này khó có thể phát triển mạnh. Do đó, việc bổ sung và sửa đổi Luật thuế thu nhập DN theo hướng mở rộng các khoản chi phí chính đáng cho các DN là cần thiết nhằm tạo điều kiện cho các DN quảng bá và xúc tiến bán hàng khi phải đối mặt với các DN nước ngoài trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Hộp 2-2. Vướng mắc của chúng tôi là thuế thu nhập DN

Công ty TNHH Thương mại và Du lịch Đình Anh

Giám đốc: Hoàng Đình Anh

Năm thành lập: 2001; Lĩnh vực hoạt động chính: Dịch vụ du lịch

Vốn đăng ký: 1 tỷ VND; Doanh thu năm 2002: hơn 7 tỷ VND

Là một DN mới thành lập, khi tham gia vào lĩnh vực du lịch lữ hành nội địa, chúng tôi gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của rất nhiều DN có tên tuổi, có tiềm lực và có bề dày kinh nghiệm. Để lao vào cuộc cạnh tranh này, Công ty đã phải dốc toàn lực xây dựng cơ sở vật chất và phát huy tối đa tính năng động, của cán bộ công nhân viên công ty. Thành công đáng kể nhất hiện nay của công ty là

đem lại dịch vụ chất lượng cao, tạo được sự tín nhiệm đối với khách hàng. Phương châm của Công ty là "bù thêm cho khách chứ không bớt của khách". Với sự ủng hộ của khách hàng, Công ty đã lập kế hoạch mở thêm dịch vụ kinh doanh lẻ hành quốc tế. Hiện tại, công ty đã hoàn tất các thủ tục xin phép thực hiện dịch vụ này và chuẩn bị thành lập văn phòng đại diện tại một số nước.

Trong quá trình hoạt động, vướng mắc của chúng tôi là vấn đề thuế thu nhập DN. Chính sách của Chính phủ là chỉ thu thuế thu nhập khi DN làm ăn có lãi. Thế nhưng trên thực tế, chưa có lãi nhưng Chi cục thuế Hà Nội yêu cầu Công ty phải khai đã đạt được số lãi nào đó và bị tạm thu thuế thu nhập 10 triệu VND/năm. Một điều phi lý nữa là Chi cục thuế Hà Nội chưa hề thực hiện quyết toán thuế cho chúng tôi trong suốt 3 năm qua. Cách làm này không chỉ gây phiền toái ở chỗ bắt chúng tôi phải nộp khoản thuế lẽ ra chúng tôi chưa phải đóng mà còn khiến chúng tôi luôn lo lắng lưu giữ chứng từ sổ sách trong suốt thời gian chưa quyết toán thuế.

Trong thời gian qua, chính phủ đã có rất nhiều nỗ lực trong việc xây dựng môi trường chính sách thông thoáng. Tôi cho rằng bên cạnh việc ban hành các chính sách, giám sát, đẩy mạnh thực thi các chính sách là công việc không kém phần quan trọng. Có như vậy, DN mới thực sự có cơ hội phát huy sức sáng tạo của mình.

Nguồn: Tổng hợp từ www.vnexpress.net,

Một khía cạnh khác đó là ưu đãi thuế. Kết quả khảo sát 140 DNNVV thuộc khu vực tư nhân tại Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Tiền Giang (trong số đó đã có 50% nhận được ưu đãi thuế thu nhập DN) năm 2004 của Trường Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh kết hợp với dự án VNCI cho thấy chính sách ưu đãi thuế thu nhập DN rất phức tạp và khó hiểu, thậm chí không được các DNNVV hưởng ứng nhiều. Có 16% số lượng DN

không được hưởng ưu đãi mặc dù đã đủ điều kiện. Và có 59% DN cho rằng chính sách thuế thu nhập DN hiện nay là phức tạp và khó hiểu. Chỉ có 14% số DN được điều tra cho biết họ đã chú ý thay đổi các điều kiện của dự án đầu tư để có thể hưởng ưu đãi thuế thu nhập DN, chủ yếu là tăng số lượng công nhân, tăng quy mô sản xuất hay di dời các cơ sở đến các khu công nghiệp. Hơn 85% số DN trong diện được nhận ưu đãi thuế thu nhập DN cho biết họ chắc chắn sẽ tiếp tục đầu tư như cũ cho dù không nhận được ưu đãi thuế thu nhập DN. Ngoài ra có tới 78% các DN đồng ý với ý kiến ưu đãi thuế thu nhập DN là rất hấp dẫn nhưng không vì thế mà thay đổi kế hoạch đầu tư.

Kinh nghiệm của các nước đã cho thấy việc thực hiện các ưu đãi về thuế rất phức tạp và tốn kém đối với cả người chịu thuế và chính phủ. Điều này cũng dễ dẫn đến các hiện tượng tiêu cực trong nền kinh tế và tạo ra sự phân biệt đối xử giữa những người phải nộp thuế từ đó tạo ra cảm giác thuế không công bằng. Hơn nữa, một số nghiên cứu về chính sách công cộng của Ngân hàng thế giới đã chỉ ra rằng các ưu đãi về thuế đã không có tác dụng như mong muốn mà đôi khi có tác dụng ngược lại, giảm tính cạnh tranh của các DN trên thị trường. Các DNNVV cho rằng, rào cản lớn nhất đối với họ là môi trường đầu tư. Nhiều DN nói rằng, họ không cần ưu đãi chỉ cần cơ quan Nhà nước đừng gây khó cho họ”.

Việc ưu đãi nhiều về tài chính chưa hẳn đã là hiệu quả nhất. Thay vì ưu đãi thuế thu nhập, có thể tập trung vào những ưu đãi khác như đẩy nhanh hoàn thuế, ưu đãi DN đầu tư vào nghiên cứu, phát triển chiến lược, đào tạo... Những ưu đãi này sẽ giúp DNNVV vững vàng hơn, chứ không chỉ là giải quyết vấn đề trước mắt. Việc ưu đãi thuế chỉ mang lại hiệu quả khi bản thân chế độ thuế cho DNNVV được xây dựng, quản lý và thi hành tốt. Chẳng hạn, nếu các DNNVV báo cáo lợi nhuận thấp hơn thực tế thì nhu cầu được hưởng ưu đãi thuế thu nhập cũng giảm đi.

Nghiên cứu của VNCI cũng đã tiến hành khảo sát “hậu trường” việc DNNVV được hưởng ưu đãi thuế. Theo đó, việc “chi” để có được Giấy chứng nhận ưu đãi về thuế khác nhau tại các địa phương. Tại Tiền Giang, đa số DNNVV trả lời họ không phải tốn một khoản phí nào hoặc tốn không đáng kể khi làm thủ tục nhận ưu đãi. Tại Bình Dương, khoảng 15% số DNNVV được hỏi cho biết phải “chi” từ 10-15% khoản tiền được miễn giảm để nhận ưu đãi. Riêng tại Tp.HCM, có tới 30% DNNVV được điều tra ước tính họ phải “chi” từ 5-15 triệu đồng. Khoảng 10% DNNVV cũng nói họ có thuê dịch vụ trọn gói với mức phí từ 15 đến 30 triệu đồng, tùy thuộc vào loại hình và quy mô DNNVV.

Bên cạnh những tác dụng khuyến khích, biện pháp ưu đãi thuế thu nhập cũng có thể làm “méo mó” môi trường đầu tư, gây ra những hiện tượng “lách luật” để hưởng ưu đãi thuế. Chẳng hạn DN có thể thiết lập các cơ sở sản xuất vệ tinh mới thay vì đầu tư mở rộng kinh doanh hiện tại để được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập. DN cũng có thể đăng ký thành lập công ty mới thay cho DNNVV cũ hết thời hạn nhận ưu đãi. Ngoài ra, DN có thể “chuyển lợi nhuận” từ công ty mẹ không được hưởng ưu đãi sang công ty con được hưởng ưu đãi để giảm thu nhập chịu thuế...

Như vậy, từ khía cạnh khuyến khích, chế độ ưu đãi thuế có thể “vô tình” khuyến khích các DN tự chia nhỏ hay chuyển đổi thành các DN nhỏ hơn. Đây là bất lợi lớn trong điều kiện nền kinh tế mở cửa. DN nhỏ sẽ có sức cạnh tranh không cao. Việc ưu đãi thuế cũng cần đảm bảo tính phù hợp với các thông lệ quốc tế khi Việt Nam đang tham gia sâu vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Các khoản ưu đãi này có thể bị coi là các khoản trợ cấp chính phủ dành cho DNNVV và như vậy vi phạm các điều ước quốc tế về đối xử quốc gia.

Do đó, xu hướng của thế giới hiện nay là loại bỏ dần các chính sách ưu đãi về thuế cho các hoạt động kinh tế cụ thể và tiến tới sử dụng những thuế suất thấp hơn trong mọi lĩnh vực đối với tất cả các DN, tạo một môi trường

kinh doanh lành mạnh và thông thoáng. Điều đó cũng tạo điều kiện cho các DNNVV cạnh tranh bình đẳng với các DN lớn dựa trên lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Luật thuế Giá trị gia tăng (GTGT) sửa đổi có hiệu lực từ ngày 1/1/2004. Để triển khai Luật thuế GTGT đi vào cuộc sống, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 158/2003/NĐ-CP ngày 10/12/2003, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 quy định chi tiết thi hành Luật thuế GTGT. Tuy nhiên qua triển khai thực hiện nổi lên một số vấn đề cần quan tâm giải quyết để Luật thuế GTGT thật sự giúp cho cơ quan thuế cũng như các DN, nhất là các DNNVV thực hiện tốt Luật thuế GTGT. Đó là thủ tục hồ sơ hoàn thuế GTGT đối với tài sản cố định, vật tư, hàng hoá mua vào sử dụng cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ chịu thuế GTGT đã được khấu trừ thuế đầu vào nay chuyển sang cho hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ không chịu thuế GTGT hoặc sử dụng mục đích khác, thời gian hoàn thuế còn dài dẫn đến việc các DNNVV bị chiếm dụng vốn, gây khó khăn cho các DN [8].

Nghị định 90/2001/NĐ-CP về hỗ trợ phát triển DNNVV [2], [50]

Một trong những văn bản quan trọng thể hiện sự khuyến khích phát triển DNNVV Việt Nam là Nghị định 90/2001/NĐ-CP ban hành ngày 23/11/2001. Nghị định này là văn bản chính thức của nhà nước khẳng định vai trò của các DNNVV trong nền kinh tế và các chính sách trợ giúp DNNVV phát triển. Nghị định cũng đưa ra định nghĩa rõ ràng về DNNVV và thể hiện rõ chính phủ sẽ trợ giúp DNNVV phát triển thông qua các chương trình khác nhau. Nghị định này đã đánh dấu một bước phát triển mới của chính phủ trong việc xác định vai trò quan trọng của DNNVV trong quá trình phát triển kinh tế xã hội. Nghị định 90/2001/NĐ-CP có một số nội dung cơ bản sau:

- Đưa ra hệ thống các giải pháp, cơ chế mới nhằm hỗ trợ các DNNVV, cụ thể là các DNNVV được hưởng tất cả các chính sách ưu đãi hiện hành đối với các DN đầu tư sản xuất kinh doanh theo đúng ngành nghề, đúng địa bàn được nhà nước khuyến khích, đồng thời được hưởng thêm những ưu đãi khác theo luật Khuyến khích đầu tư trong nước được Quốc hội thông qua ngày 22/6/94 (sửa đổi ngày 20/5/98). Các luật này đã được cụ thể hoá bằng Nghị định số 51/1999/NĐ-CP ngày 8/7/99 và Nghị định số 35/2002NĐ-CP ngày 29/3/2002 sửa đổi bổ sung danh mục tại phụ lục ban hành theo Nghị định số 51/1999. Điểm mới ở đây là tất cả các cơ chế và chính sách ưu đãi sẽ được vận dụng tập trung thể hiện trong các chương trình trợ giúp, đó là các chương trình mục tiêu của Nhà nước được xây dựng căn cứ vào định hướng ưu tiên phát triển Kinh tế xã hội, phát triển các ngành và các địa bàn cần khuyến khích. Các chương trình này được bố trí trong kế hoạch hàng năm hoặc năm năm của Nhà nước hoặc của mỗi tỉnh, thành phố.

- Nhà nước đã nhấn mạnh chức năng của các Hiệp hội DN trong việc trợ giúp các DNNVV. Như trong chương 1 đã nêu, kinh nghiệm nhiều nước trên thế giới cho thấy, để phát triển các DNNVV có hiệu quả, Chính phủ có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc quy hoạch, kế hoạch phát triển, định hướng bằng văn bản, cơ chế chính sách. Còn các hoạt động trợ giúp cụ thể cần phải thông qua hoạt động của các tổ chức xã hội nghề nghiệp, các hiệp hội DN. Hiệp hội DN có vai trò là cầu nối, đầu mối giữa DN và Nhà nước trong việc tham gia soạn thảo các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, đến môi trường kinh doanh; tư vấn cho Chính phủ xây dựng môi trường kinh doanh ngày càng thuận lợi, thông thoáng và minh bạch hơn.

Bên cạnh đó, các hiệp hội sẽ có khả năng liên kết các DNNVV tạo thành một đầu mối có sức mạnh tổng hợp để có thể giúp cho các hội viên giảm thiểu rủi ro, tăng sức mạnh trên thương trường. Và thực tế trong những năm qua, vai

trò tích cực của các hiệp hội DN, các hiệp hội ngành nghề, đặc biệt là vai trò của VCCI trong việc đóng góp xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi, hỗ trợ các DNNVV phát triển đã được Chính phủ, cộng đồng các DN thừa nhận.

- Nghị định cũng đề cập đến việc thành lập "vườn ươm DN", một trong những hình thức trợ giúp DNNVV trong quá trình khởi nghiệp. Đây sẽ là nơi cung cấp các kiến thức ban đầu về thành lập DN, tư vấn lựa chọn phương án sản xuất, công nghệ và máy móc thiết bị, kỹ năng quản lý DN và cung cấp một số trang thiết bị ban đầu để các DN thực hiện ý tưởng kinh doanh trong giai đoạn khởi nghiệp. Tuy nhiên, thực tế chưa triển khai được nhiều hình thức hỗ trợ quan trọng này cho các DNNVV.

Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 về việc sửa đổi, bổ sung quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV nhằm bảo lãnh cho các DNNVV khi họ không đủ tài sản thế chấp giúp doanh nghiệp tháo gỡ một phần khó khăn về vốn. Đây là một loại quỹ tương hỗ do cộng đồng ngân hàng và DNNVV cùng góp vốn thành lập nhằm chia sẻ rủi ro với ngân hàng khi vay vốn tín dụng và giúp các DNNVV thực hiện có hiệu quả các dự án kinh doanh. Bộ Tài chính cũng đã ban hành Thông tư số 93/2004/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 14/10/2004 hướng dẫn một số điểm Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV. Theo đó, các Quỹ phải có mức vốn điều lệ tối thiểu 30 tỷ đồng do ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương cấp, các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước tham gia góp vốn thành lập Quỹ.

Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các địa phương thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV. Đó là không khống chế mức vốn cấp tối đa của ngân sách tỉnh cho Quỹ; mở rộng đối

tượng được uỷ thác thực hiện tác nghiệp của Quỹ bảo lãnh cho Quỹ Hỗ trợ phát triển; giao hoặc uỷ thác cho Quỹ đầu tư tài chính địa phương đảm nhiệm bảo lãnh tín dụng góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV nếu các tổ chức này có đủ điều kiện và khả năng thực hiện.

Thành lập "Cục phát triển DNNVV" thuộc MPI có chức năng nghiên cứu, đề xuất và theo dõi thực hiện một cách đồng bộ các cơ chế, chính sách phát triển DNNVV. Ngày 29 tháng 7 năm 2003 Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã có quyết định số 504/QĐ-BKH quy định về chức năng và nhiệm vụ của Cục phát triển DNNVV. Bên cạnh đó, chính phủ cũng đã cho phép Cục phát triển DNNVV thành lập ba trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNNVV ở ba thành phố lớn là Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh.

Ngoài ra, "Hội đồng khuyến khích phát triển DNNVV" cũng đã được thành lập, có trách nhiệm tư vấn cho Thủ tướng các quyết định về cơ chế, chính sách phát triển DNNVV. Đây là một điểm mới trong cơ chế quản lý kinh tế ở nước ta. Hội đồng này gồm đại diện của các Bộ có liên quan, các nhà khoa học và VCCI do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư làm chủ tịch.

Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV giai đoạn 2004-2008.

Đây là văn bản mới nhất liên quan trực tiếp đến các chương trình trợ giúp phát triển DNNVV thông qua công tác đào tạo. Chương trình này nhằm cung cấp những kiến thức cần thiết cho chủ DNNVV, những người có ý định thành lập DN; khắc phục những thiếu hụt về kiến thức, kỹ năng và thông tin; từng bước nâng cao năng lực quản lý, phát triển kỹ thuật, công nghệ và nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của các DNNVV; trợ giúp nhà quản lý các DNNVV kiến thức và kỹ năng xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường trong và ngoài nước đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

1.4.2 Các biện pháp hỗ trợ phát triển DNNVV

1.4.2.1 Về xây dựng tổ chức xúc tiến phát triển DNNVV

Như đã nói ở trên, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định 12/2003/QĐ- TTg ngày 17/01/2003 về chức năng, nhiệm vụ và thành viên Hội đồng khuyến khích phát triển DNNVV. Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư-Chủ tịch Hội đồng đã ban hành Quyết định 185 QĐ/BKH ngày 24/03/2003 về Quy chế hoạt động của Hội đồng khuyến khích phát triển DNNVV. Hội đồng đã họp và thống nhất kế hoạch và chương trình công tác cụ thể. Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã thành lập Cục phát triển DNNVV (Quyết định 562/ QĐ-BKH ngày 11/09/2002 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư về chức năng, nhiệm vụ và tổ chức bộ máy của Cục Phát triển DNNVV). Sau khi Chính phủ ban hành Nghị định số 61/2003/NĐ-CP ngày 06/6/2003 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã tổ chức lại Cục Phát triển DNNVV (Quyết định số 504/QĐ- BKH ngày 29/07/2003) [5], [50].

Ở cấp địa phương, hầu hết các Sở Kế hoạch và Đầu tư được giao nhiệm vụ làm đầu mối giúp Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương thực hiện chức năng xúc tiến phát triển DNNVV trên địa bàn, song có một số địa phương lại giao cho các sở, ban ngành khác làm nhiệm vụ này nên việc tổ chức triển khai còn gặp khó khăn. Vì vậy, cần có sự thống nhất về tổ chức thực hiện quản lý Nhà nước trong lĩnh vực này. Các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương cần giao cho Sở Kế hoạch và Đầu tư làm đầu mối phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư để thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về xúc tiến phát triển DNNVV, đảm bảo tính thống nhất và hiệu quả trong việc trợ giúp phát triển DNNVV.

Bên cạnh đó, việc hỗ trợ phát triển DNNVV đã được các Hiệp hội DN, hiệp hội ngành nghề như Hiệp hội thủy sản (VASEP), Hiệp hội DNNVV,

Hiệp hội công thương... và các tổ chức nước ngoài, các tổ chức phi chính phủ (như GTZ, ADB, UNIDO, MPDF,...) thực hiện tốt trong những năm vừa qua. Điển hình phải kể đến vai trò của VCCI trong việc hỗ trợ phát triển DNNVV. Trong suốt những năm qua, VCCI đã có nhiều hoạt động thiết thực nhằm hỗ trợ phát triển DNNVV như đào tạo cho các DN, cung cấp thông tin, hỗ trợ tiếp cận các nguồn tài chính, lập dự án kinh doanh, tiếp cận thị trường...

1.4.2.2 Trợ giúp các DNNVV tiếp cận các nguồn tín dụng

Vốn và vay vốn luôn là một khó khăn của các DNNVV. Bởi vì các DNNVV thường là các DN mới thành lập, chưa có bề dày và uy tín trên thương trường, lại thiếu tài sản thế chấp khi muốn vay vốn ngân hàng hay các tổ chức tín dụng. Chính phủ và các tổ chức tín dụng đã có nhiều nỗ lực trong việc đơn giản hoá các thủ tục vay vốn nhằm giúp các DNNVV tiếp cận với các nguồn vốn dễ dàng hơn. Một số địa phương đã có những hoạt động tích cực trong hoạt động trợ giúp cho các DNNVV tiếp cận đến các nguồn vốn như: Thành lập Quỹ đầu tư phát triển để các DNNVV vay vốn với lãi suất ưu đãi hoặc hỗ trợ lãi suất đầu tư; Thông qua các Quỹ tín dụng nhân dân để huy động nguồn vốn nhân rồi trong dân để cho các DNNVV vay phát triển sản xuất; Dùng ngân sách của địa phương để hỗ trợ các DN có dự án đầu tư được duyệt, hoặc hỗ trợ lãi suất sau đầu tư; Tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận các nguồn vốn qua các kênh chi nhánh Quỹ hỗ trợ phát triển, các ngân hàng thương mại, vốn nhân rồi từ kho bạc Nhà nước.

Với những nỗ lực đó, hiện đã có 39.421 DN có quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng, trong đó DNNVV chiếm 86%. Dư nợ cho vay đối với các DN chiếm 67% tổng dư nợ cho vay toàn nền kinh tế, trong đó tổng dư nợ cho vay đối với các DNNVV chiếm 47% tổng dư nợ cho vay các DN. Tỷ lệ các DNNVV tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng ở mức không cao (khoảng 30% tổng DNNVV)[63].

1.4.2.3 Trợ giúp về mặt bằng sản xuất

Một số địa phương đã tạo điều kiện thuận lợi về mặt bằng kinh doanh cùng các dịch vụ hạ tầng với thủ tục nhanh chóng và chi phí hợp lý, thông qua xây dựng khu, cụm công nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chưa có quy chế phân bổ mặt bằng sản xuất cho DN tại các khu cụm công nghiệp nhỏ và vừa theo điều kiện của từng địa phương, nên dẫn đến việc huy động quỹ đất đáp ứng cho các DN còn chậm và kém hiệu quả. Nhiều địa phương cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và sở hữu nhà ở cho DNNVV còn chậm nên khó khăn trong việc thế chấp khi vay vốn của các tổ chức tín dụng.

So với trước đây, việc trợ giúp về mặt bằng sản xuất có nhiều cải thiện đáng kể, song qua phản ánh của nhiều DN thì vẫn còn nhiều bất cập, cụ thể:

Việc tiếp cận với quyền sử dụng đất làm mặt bằng kinh doanh vẫn là vấn đề khó khăn nhất đối với DN. Diện tích đất nhà nước có để cho thuê quá ít so với nhu cầu ở một số tỉnh, thành phố tập trung nhiều DN (Ví dụ, ở Hà Nội, từ năm 1994 tới năm 2002 chỉ có 376 DN dân doanh thuê được đất của Nhà nước để làm mặt bằng kinh doanh, trong khi đó chỉ riêng 10 tháng đầu năm 2002 đã có thêm ít nhất 400 DN có nhu cầu thuê đất). Điều tra của Ban quản lý các khu công nghiệp và chế xuất Hà Nội cho thấy 66,7% DN gặp quá nhiều khó khăn trong tìm kiếm mặt bằng kinh doanh, 44,4 % không đủ kiên nhẫn vì thủ tục vòng vèo, không rõ ràng, đùn đẩy trách nhiệm giữa cơ quan Nhà nước [6], [51].

Tình hình cũng tương tự ở các địa phương khác, nhất là ở các thành phố và vùng đô thị. Tại cuộc họp mặt của Thủ tướng Chính phủ với DN ngày 24-25/3/2003 tại Thành phố Hồ Chí Minh, đại diện DN đều cho rằng trình tự, thủ tục và điều kiện để DN thuê đất không được quy định, còn

tuỳ tiện, không thống nhất và rất tốn kém; DN phải “chạy” đến hàng chục cơ quan nhà nước thuộc 3 cấp, mất từ 1,5 đến 5 năm mới xong được một dự án.

Đại đa số DN dân doanh đang phải tự tìm kiếm đất đai làm mặt bằng sản xuất kinh doanh, làm tăng chi phí đầu tư của DN. Để có mặt bằng kinh doanh, DN phải "mua lại" đất của người khác (gồm cả tiền đền bù giải phóng mặt bằng), tự san lấp mặt bằng kinh doanh, làm các thủ tục chuyển quyền sử dụng đất, thuê lại mặt bằng đã mua với cơ quan nhà nước có thẩm quyền [2].

Luật đất đai sửa đổi năm năm 2003 và Nghị định số 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 hướng dẫn thi hành Luật đất đai vừa ra đời, được đánh giá là một trong những nghị định chi tiết nhất và dài nhất trong số các nghị định được ban hành từ trước tới nay. Điểm mới nổi bật nhất, là dàn dựng lại một khung giá mới về đất giao cho DN. Khung giá này đảm bảo quyền lợi của DN, đảm bảo tính chủ động phát triển của DN, đồng thời đề ra những cơ chế nhằm ngăn chặn những điều mà DN không được phép làm đối với đất đai. Ví dụ, DN găm đất sẽ bị thu hồi, những dự án giả nhằm chiếm đất sẽ bị thu hồi ngay. Những dự án chỉ san nền xong rồi biến đổi mục đích sử dụng, như dự án xây khu công nghiệp biến thành khu căn hộ, dự án xây chung cư biến thành khu chia lô, đều bị thu hồi. UBND xã, phường và cán bộ địa chính xã, phường từ nay phải có trách nhiệm phát hiện những trường hợp nói trên. Nếu không phát hiện, không ngăn chặn, không báo cáo, họ sẽ bị kỷ luật thích đáng.

1.4.2.4 Trợ giúp thông tin cho các DNNVV

Việc trợ giúp cung cấp các thông tin cần thiết cho DN đã được một số Bộ, ngành và địa phương tổ chức triển khai (thông qua việc tổ chức các cuộc

trung bày, giới thiệu, quảng cáo, tiếp thị các sản phẩm, hợp tác và tham gia hội chợ, triển lãm giới thiệu sản phẩm, tìm hiểu thị trường trong nước và ở nước ngoài...), song nhìn chung kết quả đạt được còn rất hạn chế. Do đó, phần lớn các DNNVV gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận được những thông tin về sản phẩm, thị trường, công nghệ và các xu hướng phát triển, hạn chế khả năng cạnh tranh.

Hiện nay, có rất ít nguồn thông tin có chất lượng cao dành cho DNNVV, rất ít DN biết cách khai thác các nguồn thông tin hữu ích từ bên ngoài Việt Nam. Một số hiệp hội DN tiến hành các cuộc điều tra khảo sát thị trường nhưng thường không đầy đủ, không đủ tin cậy. Nguyên nhân do phương pháp điều tra chưa phù hợp hoặc do các cuộc điều tra chưa được chuẩn bị tốt.

Thông tin thị trường thế giới có sẵn trên mạng Internet nhưng việc truy cập tới các thông tin đó rất hạn chế đối với các DNNVV, do hạn chế về ngôn ngữ, hạn chế về cơ sở hạ tầng thông tin, chi phí truy cập cao, thiếu kỹ năng sử dụng Internet, không ít DNNVV còn xa lạ với máy vi tính. Thông tin thị trường có giá trị được các Tham tán thương mại, cơ quan ngoại giao của Chính phủ ở nước ngoài cung cấp cho các DNNVV nhìn chung còn hạn chế.

Mặc dù Bộ Thương mại quy định rằng, cơ quan thương vụ ở nước ngoài phải có trách nhiệm trả lời các câu hỏi của các DN liên quan đến môi trường đầu tư và kinh doanh trong vòng 24h nhưng việc thực hiện quy định này vẫn còn hết sức khó khăn do đội ngũ thương vụ ở mỗi nước còn quá mỏng và còn ít nhiều hạn chế về tính chuyên nghiệp trong hoạt động tư vấn, cung cấp thông tin và XTTM và đầu tư [7]. Các DNNVV ít có cơ hội và điều kiện tham dự các hoạt động hội chợ thương mại, khảo sát thị trường ở nước ngoài do hạn chế về các nguồn lực cần thiết.

Hộp 2-3. Thông tin về chính sách kinh tế cần được thông tin miễn phí đến DN**Phạm Quý Thắng**

Giám đốc Công ty Công nghệ Thực phẩm Á Châu

*Năm thành lập: 2000; Vốn đăng ký: 10 tỷ VND**Lĩnh vực hoạt động: sản xuất kinh doanh hàng lương thực thực phẩm và các mặt hàng ăn uống khác.**Chúng tôi được biết có nhiều chính sách hỗ trợ các SME về vốn, về đào tạo... nhưng không biết tìm cơ quan thực hiện những chính sách này ở đâu. Chúng tôi cũng nghe nói Nhà nước có một số chương trình XTTM trong đó có hỗ trợ DN một phần kinh phí nhưng chẳng bao giờ đến lượt. Một số DN bạn của chúng tôi cũng không được hưởng sự hỗ trợ này. Vì vậy, tôi cho rằng để các chương trình hỗ trợ thực sự đến được với SME, Nhà nước cần phổ biến rộng rãi những thông tin về những chương trình này.**DN chúng tôi hiện có 3 sản phẩm là mì ăn liền, kem và sữa trong đó mì ăn liền là sản phẩm chính. Sau những thành công bước đầu, chúng tôi đang thực hiện kế hoạch mở rộng sản xuất bằng việc xây dựng thêm một nhà máy nữa với đầu tư dự kiến khoảng 30 tỷ VND, tuy nhiên việc vay vốn ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn. Ngân hàng từ chối không chấp nhận máy móc đang hoạt động của chúng tôi là tài sản thế chấp.**Nguồn thông tin cũng là một vấn đề đối với Á Châu. Thông tin về thị trường do chúng tôi tự tìm kiếm và tương đối đầy đủ. Tuy nhiên thông tin về chính sách còn thiếu và không bài bản. Chẳng hạn những thay đổi chính sách hải quan, nếu DN nghiên cứu tìm hiểu thì mới biết, nếu không quan tâm thường xuyên sẽ dễ vi phạm quy định hoặc ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh. Theo tôi, thông tin về chính sách cần được cung cấp miễn phí đến DN.**Ngành sản xuất mì ăn liền của Việt Nam hiện đang có sự cạnh tranh khá gay gắt. Để phát triển, ngoài việc tiêu thụ trong nước, tôi nghĩ các DN vì Việt Nam nên đẩy mạnh xuất khẩu. Hiện tại, có khá nhiều nhà sản xuất châu Á bán sản phẩm với chất lượng và giá cả cạnh tranh nhưng tôi cho rằng mì ăn liền của công ty TNHH thực phẩm Á Châu nói riêng và của các DNNVV Việt Nam nói chung hoàn toàn có thể tìm được chỗ đứng trên thị trường thế giới vì mì Việt Nam có chất lượng không thua kém và có hương vị đặc trưng riêng.**Nguồn: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 11/2002*

Nghị định số 90/2001/NĐ - CP đã quy định Bộ Kế hoạch và Đầu tư làm đầu mối phối hợp với các bộ, ngành và địa phương có nhiệm vụ trợ giúp các thông tin cần thiết cho DNNVV. Tuy nhiên, do nguồn lực còn hạn chế trong giai đoạn tổ chức xây dựng cơ sở dữ liệu, nên đến nay hệ thống thông tin cho DN chưa được thiết lập đầy đủ để cung cấp cho DNNVV. Thậm chí, hệ thống các cơ quan đăng ký kinh doanh trong toàn quốc vẫn chưa được nối mạng, gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý nhà nước và các DN khi cần tìm kiếm các thông tin về các DN khác. Để hệ thống này được thiết lập và phát huy tác dụng, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang khẩn trương phối hợp với các bộ, ngành, địa phương và các tổ chức, hiệp hội DN trong việc thiết lập và cung cấp các thông tin cần thiết cho các DNNVV.

1.4.2.5 Trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV [7]

Thủ Tướng Chính phủ đã có Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg về việc phê duyệt Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV giai đoạn 2004-2008 nhằm cung cấp những kiến thức cần thiết cho chủ DNNVV và những người có ý định thành lập DN; khắc phục những thiếu hụt về kiến thức, kỹ năng và thông tin; từng bước nâng cao năng lực quản lý, phát triển kỹ thuật, công nghệ và nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của các DNNVV; trợ giúp nhà quản lý các DNNVV kiến thức và kỹ năng xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường trong và ngoài nước đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Chương trình được thực hiện trên nguyên tắc xã hội hoá công tác đào tạo và bồi dưỡng kiến thức cho các DNNVV: các DNNVV đóng góp một phần kinh phí với sự hỗ trợ của chính phủ; ưu tiên các DNNVV tại các địa bàn có

điều kiện đặc biệt khó khăn. Bộ Kế hoạch và Đầu tư là đầu mối tổ chức thực hiện chương trình.

Quyết định này của Thủ tướng chính phủ có ý nghĩa rất quan trọng đối với các DNNVV, khẳng định quyết tâm của nhà nước trong việc trợ giúp tăng cường năng lực cho các DNNVV thông qua việc thực hiện chương trình trợ giúp đào tạo, bồi dưỡng cho các cán bộ quản lý của các DNNVV đáp ứng yêu cầu và đòi hỏi của thực tiễn quá trình phát triển và hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên để chương trình được thực hiện có kết quả, cần phát huy tốt vai trò của các hiệp hội, của VCCI và bản thân các DNNVV cần có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan quản lý thực hiện ở các địa phương xác định và đề xuất các nhu cầu cụ thể thiết thực, tích cực tham gia vào quá trình đào tạo.

Hiện nay, một số cơ quan nhà nước, tổ chức hiệp hội đã xây dựng các trung tâm trợ giúp DNNVV như VCCI, Cục phát triển DNNVV, Liên minh các hợp tác xã.... Bên cạnh các thành phố lớn như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, một số địa phương khác như Cần Thơ, Hưng Yên, Đồng Nai..., các tổ chức, hiệp hội DN đã tổ chức nhiều lớp học về quản trị kinh doanh, tìm hiểu Luật DN, khởi sự DN... cho các chủ DN và các nhà quản lý DN và cho những đối tượng có ý muốn thành lập DN. Năm 2003 và 6 tháng đầu năm 2004, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã tổ chức và phối hợp tổ chức trên 500 khóa đào tạo với sự tham gia của gần 20.000 lượt DN.

Hộp 2-4. Một số khoá học ngắn hạn do VCCI tổ chức

1. *Quản trị kinh doanh*
2. *Quản trị nguồn nhân lực*
3. *Quản trị Marketing*
4. *Phân tích hoạt động kinh doanh của các DN*
5. *Quản trị tài chính kế toán trong các DN*
6. *Lập và quản lý sổ sách kế toán.*
7. *Lập và quản lý dự án đầu tư*
8. *Hệ thống kế toán Mỹ và hệ thống tiêu chuẩn kế toán Việt Nam*
9. *Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình trong kinh doanh.*
10. *Kỹ năng bán hàng cho các DN thương mại*
11. *Kỹ năng giao tiếp và bán hàng trong kinh doanh khách sạn và nhà hàng*
12. *Ứng dụng công nghệ máy tính trong quản lý tài chính kế toán ở các DN*
13. *Hiểu và vận dụng có hiệu quả thuế VAT và thuế thu nhập DN.*
14. *Quyết định đầu tư trong các DNNVV.*
15. *Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương và Incoterms 2000.*
16. *Quản lý tồn kho.*
17. *Kỹ năng lãnh đạo.*
18. *Quản trị chiến lược.*
19. *Khởi sự và tăng cường khả năng kinh doanh.*
20. *Khởi sự DN của bạn*
21. *Thương mại quốc tế*
22. *Tăng cường khả năng cạnh tranh của các DN Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế.*

Nguồn: [64]

Tuy nhiên, phần lớn kinh phí đào tạo là của các tổ chức nước ngoài, nên việc định hướng đào tạo của các cơ quan nói trên chưa thống nhất, mang tính cục bộ theo chương trình dự án, tổ chức đào tạo mang tính tự phát, chưa xác định rõ nhiệm vụ, mục tiêu của công tác đào tạo phát triển DNNVV. Chương trình, nội dung đào tạo đối với DNNVV còn nhiều bất cập. Chất lượng đào tạo không đồng đều, đào tạo thường tập trung vào lý thuyết chưa đáp ứng yêu cầu của các chủ DN.

Trong những năm qua, một số khoá đào tạo được sự trợ giúp kỹ thuật của các tổ chức quốc tế như: Tổ chức hỗ trợ phát triển Mêkông (MPDF), Tổ chức Hợp tác Kỹ thuật của Cộng hoà Liên bang Đức (GTZ), Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp quốc (UNIDO). Đây là một trong những kênh đào tạo quan trọng giúp các DNNVV tiếp cận với các chương trình đào tạo mới của các nước.

1.4.2.6 Trợ giúp xúc tiến xuất khẩu cho DNNVV

Thời gian qua đã có một số tổ chức nước ngoài trợ giúp cho các DNNVV Việt Nam tham quan khảo sát và tiếp thị ở nước ngoài nhằm tiếp cận thị trường và tăng cường hợp tác với DN của các nước. Nhìn chung số lượng các DNNVV Việt Nam được tham gia các chương trình này còn hạn chế. Đồng thời, một số tổ chức, hiệp hội DN đã tổ chức các cuộc hội thảo, hội nghị, tọa đàm, thuyết trình và tiếp xúc giữa các DN Việt Nam và nước ngoài nhằm giới thiệu, chấp mối các cơ hội đầu tư, kinh doanh, các chương trình, dự án hỗ trợ DN; tổ chức tiếp đón và bố trí chương trình làm việc cho nhiều đoàn với nhiều DN nước ngoài vào Việt Nam nghiên cứu, khảo sát thị trường và tìm hiểu cơ hội kinh doanh, đầu tư; tổ chức các đoàn DN Việt Nam ra nước ngoài khảo sát thị trường để góp phần duy trì xuất khẩu vào các thị trường truyền thống như EU, Nhật Bản và các thị trường mới ở Bắc Mỹ, Châu Phi, Trung Đông; và đã tổ chức một số cuộc hội chợ triển lãm, tuần lễ DNNVV trong nước và tổ chức đoàn DN tham gia các hội chợ, triển lãm ở nước ngoài như Trung Quốc, Nhật Bản, Mỹ, EU...

Nghị định số 90/2001/NĐ - CP chỉ rõ nguồn để thực hiện chương trình trợ giúp xúc tiến xuất khẩu cho DNNVV của nhà nước được bố trí trong quỹ hỗ trợ xuất khẩu (Điều 10 Nghị định số 90/2001/NĐ - CP).

1.4.2.7 Trợ giúp về công nghệ và kỹ thuật cho các DNNVV

Hiện nay, DNNVV nói chung nhận được ít sự trợ giúp về công nghệ và kỹ thuật thông qua các trường đại học, viện nghiên cứu và các Tổng công ty. Phần lớn các công nghệ và kỹ thuật do các DNNVV tự tìm kiếm, trong khi các nguồn thông tin và khả năng tiếp cận lại hạn chế nên việc khởi nghiệp cũng như đổi mới công nghệ, trang thiết bị của DN gặp rất nhiều khó khăn và điều đó đã kìm hãm sự phát triển của các DNNVV. Đây cũng là nguyên nhân làm cho các sản phẩm có tính cạnh tranh thấp.

Để xúc tiến trợ giúp phát triển DNNVV như được quy định trong Nghị định số 90/2001/NĐ-CP, cho phép thành lập 3 Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNNVV (ở thành phố Hà Nội, thành phố Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh) trực thuộc Cục Phát triển DNNVV, 3 trung tâm hỗ trợ kỹ thuật sẽ phối hợp với các cơ quan liên quan có chức năng tư vấn và là đầu mối tư vấn về công nghệ và kỹ thuật, cải tiến trang thiết bị, hướng dẫn quản lý kỹ thuật và bảo dưỡng trang thiết bị, tạo điều kiện tiếp cận công nghệ trang thiết bị mới và nâng cao trình độ quản lý cho các DNNVV.

1.4.3 Đánh giá chung và những vấn đề đặt ra với môi trường thể chế phát triển DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.4.3.1 Đánh giá chung

** Có sự chuyển biến cơ bản trong việc thực thi các văn bản pháp luật liên quan đến sự phát triển DNNVV [66]*

Các DN đánh giá cao những nỗ lực của Chính phủ trong việc thay đổi cơ chế, chính sách mang lại thuận lợi cho hoạt động của DN. Các hội nghị gặp gỡ giữa Thủ tướng Chính phủ và DN hàng năm có tác dụng to lớn trong việc tháo gỡ khó khăn vướng mắc cho các DNNVV, được các DN hưởng ứng tích cực.

Luật Thuế thu nhập DN có điều chỉnh mức thuế bất bình đẳng giữa DN trong nước và nước ngoài được các DN trong nước hoan nghênh, nhưng vẫn vấp phải phản ứng của các DN có vốn đầu tư nước ngoài vì nó vẫn tạo ra sự bình đẳng giữa các nhà đầu tư làm xấu đi môi trường đầu tư. Luật Đất đai năm 2003 được Quốc hội thông qua cũng được các DN đánh giá có bước tiến so với luật cũ, và mặc dù Nghị định số 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 hướng dẫn thi hành Luật đất đai vừa ra đời, được đánh giá là một trong những nghị định chi tiết và có nhiều điểm mới có tính đột phá tạo điều kiện cho các DN tiếp cận với nguồn lực đất đai. Tuy nhiên thị trường bất động sản hiện vẫn đóng băng, chưa chuyển biến nhiều. Các DNNVV đánh giá cao sự chuyển biến tích cực của Chính phủ và các cơ quan thuộc chính phủ trong việc thực thi pháp luật kinh doanh. Bảng 2.1 cho thấy kết quả đánh giá đó.

Ngành hải quan đã có những bước tiến dài trong việc đổi mới thủ tục, ứng dụng công nghệ thông tin vào quá trình kiểm định và thông quan, giúp các DNNVV tiết kiệm nhiều thời gian và chi phí trong quá trình xuất nhập khẩu hàng hoá. Có tới 60% các DN đánh giá cao sự ra đời của Luật Hải quan và các thông tư hướng dẫn.

Luật DN Nhà nước được ban hành không nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của các DN. Hơn nữa, theo đánh giá của các nhà chuyên môn và các DNNVV thì Luật DN Nhà nước đã gây ra sự bất bình đẳng trong môi trường thể chế và gây khó khăn cho việc Việt Nam nhanh chóng hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Trong năm 2003, sau các kiến nghị của DN trong các hội nghị Thủ tướng gặp DN, nghị định về thanh tra và kiểm tra đã được DN đánh giá cao, giảm bớt nhiều phiền hà cho DN. Cũng tương tự, nghị định về giá trị gia tăng cũng tạo thuận lợi cho DN. Các nghị định khác nhận được sự đánh giá khác nhau tùy theo mức độ tạo thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN.

Bảng 2-1. Đánh giá của các DN về môi trường thể chế phát triển DNNVV

Các văn bản pháp luật liên quan đến DNNVV	Thuận lợi hơn	Không thay đổi	Khó khăn hơn
Về các Luật			
- Luật thuế TNDN	64 % (2,4)	20 %	16 % (2,9)
- Luật đất đai	60 % (2,8)	24 %	16% (2,6)
- Luật Hải quan	60 % (2,5)	24 %	17% (2,7)
- Luật DN Nhà nước	52 % (3,1)	29 %	20 % (2,6)
Về các Nghị định			
- N/Đ về Thanh tra, kiểm tra	61 % (2,6)	21 %	18 % (2,7)
- N/Đ về thuế GTGT	60 % (2,4)	20 %	19 % (2,3)
- N/Đ về tài chính DNQD	56 % (2,6)	25 %	19 % (2,9)
- N/Đ về thuế TNDN	55 % (2,8)	31 %	14 % (2,6)
- N/Đ 90/2001 về DNNVV	53 % (2,9)	31 %	15 % (2,9)
- Q/C cho vay và trả nợ NN	52 % (2,7)	34 %	15 % (2,7)
- N/Đ về kk đầu tư trong nước	51 % (2,7)	30 %	19 % (2,9)
- N/Đ về đấu thầu	51 % (2,9)	27 %	22 % (2,7)
- Q/C về nhãn hàng hóa	50 % (2,8)	34 %	16 % (2,6)
- Pháp lệnh giá	49 % (2,9)	30 %	22 % (2,7)
- N/Đ về quản lý ngoại hối	46 % (2,8)	33 %	21 % (2,7)
Về các thông tư hướng dẫn			
- Về cho vay và trả nợ NN	59 % (2,7)	28 %	13 % (2,5)
- Về quản lý ngoại hối	56 % (2,7)	25 %	20 % (3,2)
- Về khuyến khích đầu tư trong nước	53 % (2,6)	24 %	23 % (2,6)
- Về thuế GTGT	52 % (2,4)	30 %	18 % (2,6)
- Về XNK	51 % (2,6)	30 %	19 % (2,6)
- Về báo cáo TC DNNQD	50 % (2,8)	30 %	19 % (2,5)
- Về Hải quan	47 % (2,9)	34 %	19 % (2,9)
- Về đất đai	47 % (2,7)	37 %	16 % (2,5)

Nguồn: [66]

Đối với các thông tư hướng dẫn cũng có sự đánh giá tương tự. Các DN cho rằng trong năm 2003, hầu hết các vấn đề gây khó khăn đều liên quan đến việc lập báo cáo tài chính, thủ tục hải quan và đất đai. Đây là khó khăn đặc trưng của khối dân doanh. Một vấn đề khác mà các DN quan tâm là tính nhất quán, đồng bộ và minh bạch của các văn bản pháp luật, mức độ ổn định và định trước được của các chính sách vĩ mô. Thêm nữa, DN cũng rất sợ thực trạng luật và các văn bản dưới luật không thống nhất, và hiệu lực thi hành của các văn bản đó rất thấp, thường bị mắc ở khâu thi hành, gây khó khăn cho hoạt động của DNNVV [66], [67].

** Có những chuyển biến quan trọng trong cải cách thủ tục hành chính*

Nhìn chung, thủ tục hành chính liên quan đến kinh doanh đã được cải thiện đáng kể trong những năm qua, đặc biệt là thủ tục thành lập DN, thủ tục hải quan và thủ tục nộp, kê khai và hoàn thuế.

Trong năm 2003, các DNNVV tiếp tục đánh giá thủ tục đăng ký thành lập DN thực sự dễ dàng (59% với 3,1 điểm). Tuy nhiên, một số hoạt động liên quan hậu kiểm, một số khó khăn trong mua bán, xử lý hóa đơn của các DN có sai phạm làm ảnh hưởng đến một số DN làm ăn chân chính, gây bức xúc cho DN. Tiếp theo các DN đánh giá tiếp tục có sự thay đổi trong thủ tục Hải Quan - 56% (3,0) [65], [66].

Thủ tục thanh tra kiểm tra được đánh giá không có thay đổi lớn so với năm trước vì trước đó thủ tục này đã được cải thiện đáng kể, được nhiều DN hoan nghênh. Tuy vậy, một bộ phận lớn DN vẫn tiếp tục cho rằng thủ tục thuê hoặc xin cấp đất cần được thông thoáng hơn đối với các DNNVV dân doanh (như các thủ tục thế chấp, xem xét tính khả thi của dự án.v.v...). Các khuôn khổ pháp lý và thủ tục triển khai cụ thể của việc thuê đất gần đây được các cơ quan chức năng bảo đảm thông thoáng, không gây phiền hà. Tuy nhiên, điều đó chưa được kiểm chứng và chắc chắn sẽ vẫn còn khó khăn trong quá trình triển khai cụ thể.

Bảng 2-2. Đánh giá của các DN về thực hiện thủ tục hành chính

Tiêu chí đánh giá	Thuận lợi hơn	Không thay đổi	Khó khăn hơn
Thủ tục đăng ký thành lập DN	59% (3,1)	28%	23% (3,0)
Thủ tục Hải Quan	56% (3,0)	24%	20% (3,4)
Thủ tục thanh tra, kiểm tra	54% (2,8)	27%	19% (2,9)
Thủ tục vay vốn ngân hàng	54% (2,8)	26%	20% (2,3)
Thủ tục thuê/xin cấp đất	53% (2,7)	28%	29% (2,4)
Về công tác Hải Quan			
Các văn bản HQ	58% (2,6)	28%	15% (2,8)
Khâu kiểm hóa	52% (3,0)	24%	24% (2,6)
Khâu kê khai HQ	51% (2,9)	32%	18% (2,5)
Khâu áp mã thuế	47% (2,7)	35%	18% (2,6)
Bản thân cán bộ HQ	47% (2,6)	33%	20% (3,1)
Về công tác triển khai thu thuế			
Các văn bản về thuế	55% (2,2)	26%	19% (2,6)
Thủ tục đăng ký và nộp thuế	53% (2,8)	30%	16% (2,8)
Thủ tục hoàn thuế	51% (3,2)	31%	18% (3,4)
Bản thân cán bộ thuế	50% (2,6)	34%	16% (2,6)

Nguồn: [66]

Nhận xét cụ thể về công tác Hải Quan và công tác triển khai thu thuế, các DN cho biết:

Về công tác Hải Quan: so với năm 2002, các DN thấy có sự chuyên biến đáng kể. Trong năm 2003, các DN không gặp khó khăn lớn đối với các văn bản do Tổng cục Hải Quan ban hành và khâu kê khai Hải Quan cũng như

khâu kiểm hóa. Tuy nhiên, các DN vẫn gặp khó khăn trong khâu áp mã thuế, bởi nhiều khi sự hiểu biết và đánh giá về mặt hàng nhập khẩu giữa DN và cán bộ Hải Quan hoàn toàn khác nhau. Các DN đánh giá về năng lực, tinh thần và thái độ của cán bộ Hải Quan thấp hơn, đòi hỏi ngành Hải Quan cần chú trọng đào tạo, giáo dục, nâng cao trình độ nghiệp vụ và tinh thần phục vụ của các nhân viên của mình, đồng thời có quy chế thanh kiểm tra, xử lý nghiêm sai phạm của các cá nhân gây ảnh hưởng đến cả ngành.

Về công tác triển khai thu thuế: Trong năm 2003, so với ngành Hải Quan, đánh giá của DN về ngành Thuế về mức độ thuận lợi tương đương. DN không phàn nàn nhiều về các văn bản về thuế, khâu thủ tục đăng ký và nộp thuế. Các DN thật sự vẫn cảm thấy khó khăn trong thủ tục hoàn thuế, thời gian xét duyệt còn kéo dài, chưa kịp thời, gây ra tình trạng chiếm dụng vốn của DN.

Vấn đề quyết toán thuế và ấn định số kế hoạch nộp thuế thu nhập DN vào đầu năm cũng bị nhiều DN kêu ca và gây khó khăn cho DN. Một số DN có ý kiến về việc cán bộ thuế ở một số khu vực còn chưa thực hiện chức năng tuyên truyền, hướng dẫn về văn bản thuế cho DN mà còn có thái độ thiếu tôn trọng, bắt bẻ, dọa phạt, dọa thanh kiểm tra với nhiều DN mới thành lập. Các DN đề nghị các cơ quan thuế địa phương tích cực giúp đỡ các DN, nhất là các DN mới thành lập, hướng dẫn cụ thể, hỗ trợ họ trong ít nhất 2 năm đầu sản xuất kinh doanh.

** Chi phí pháp lý của các DN NVV cao*

Mặc dù đã có những cải thiện đáng kể về hệ thống pháp lý, thủ tục hành chính, song cho đến nay chi phí pháp lý cho hoạt động kinh doanh của các DN NVV ở Việt Nam vẫn thuộc loại cao trên thế giới. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các DN. Bảng 2-3 là một trong những kết quả nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới

về chuẩn hóa chi phí pháp lý trong hoạt động kinh doanh ở trên 130 nước trên thế giới. Từ đánh giá này có thể so sánh hình dung sơ bộ về hoạt động kinh doanh của các nước trong khu vực cũng như ở Việt Nam năm 2004.

Bảng 2-3. Chi phí thực hiện việc tuân thủ pháp luật

Chi phí pháp lý	Nước có mức thấp nhất	Một số nước Đông Nam Á	Nước có mức cao nhất	Việt Nam
Thời gian khởi sự một DN (<i>đơn vị : ngày</i>)	2 (Úc)	46 (Trung Quốc)	168 (Indônêxia)	63
Thuê mướn và sa thải lao động	17 (Trung Quốc, Tiệp Khắc)	33 (Malaisia)	73 (Thái Lan)	43
Thời gian thực thi một hoạt động (<i>ngày</i>)	7 (Tunisia)	50 (Singapore)	220 (Papua New Guinea)	120
Tiếp cận thông tin tín dụng từ các tổ chức Nhà nước (<i>số lượng người vay/1000 dân</i>)	0 (Na Uy)	105 (Malaisia)	496 (Bồ Đào Nha)	2
Thời gian đóng cửa một DN (phá sản) - <i>đơn vị : ngày</i>	0 (Trung Quốc)	512 (Singapore)	945 (Na Uy)	0

Nguồn: Ngân hàng thế giới, 2003

Một số nghiên cứu khác tại Việt Nam cũng đã khẳng định thêm về chi phí pháp lý thực hiện các thủ tục khác như tiếp cận đất đai - trung bình là mất 200 ngày cho đến 4, 5 năm. Một trong những nguyên nhân khác dẫn đến tình trạng nhiều vấn đề của cơ quan nhà nước chậm giải quyết các vấn đề của DN là do hạn chế về số lượng và phương tiện làm việc, dẫn đến tình trạng quá tải, phải trì hoãn giải quyết những vướng mắc của DN.

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng thì hiệu suất phục vụ DN của các cơ quan Nhà nước có ý nghĩa hết sức quan trọng. Ngoài trách nhiệm xây dựng những chính sách phù hợp, các cơ quan Nhà nước còn có nghĩa vụ phổ biến thông tin pháp luật, thực hiện chính sách theo tinh thần phục vụ, tạo điều kiện cho các DN không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Cải cách hành chính, do vậy, sẽ là một trong những hướng quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV Việt Nam trong quá trình hội nhập.

1.4.3.2 Những vấn đề đặt ra

Qua việc phân tích và đánh giá môi trường thể chế phát triển DNNVV, chúng ta có thể thấy rằng, Việt Nam cần đẩy mạnh cải thiện môi trường thể chế nhằm tạo một môi trường thuận lợi, bình đẳng và minh bạch hơn cho các DN nói chung và các DNNVV nói riêng phát triển. Cải thiện môi trường thể chế giúp cho các DNNVV có điều kiện làm ăn lâu dài, có chiến lược, đáp ứng được nhu cầu và thích ứng với tình hình thay đổi của thị trường trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Một số vấn đề đặt ra đối với môi trường thể chế là:

Một là, hệ thống luật pháp chưa đảm bảo tính đồng bộ, hiệu lực chưa cao; các DN chưa được "chơi" trên cùng một "sân chơi" bình đẳng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Thực tế gần bốn năm qua cho thấy đổi mới và hoàn thiện pháp luật về DN chưa đủ để giải quyết hết các rào cản đối với sự tồn tại và phát triển của DNNVV. Một ví dụ điển hình là hiệu lực của Luật DN đang bị hạn chế đáng kể bởi sự không đồng bộ, không thống nhất, bởi các quy định không còn phù hợp, nhất là các văn bản liên quan trực tiếp đến hoạt động của các DNNVV như pháp luật về quyền sử dụng đất, pháp luật về huy động vốn, pháp luật về lao động, pháp luật về thuế, nhất là cách thức tính thuế và thu thuế v.v... Chính vì vậy, những vướng mắc, rào cản đối với việc đẩy mạnh phát triển DNNVV vẫn còn nhiều, làm giảm tính cạnh tranh của môi trường kinh doanh cũng như tính cạnh tranh của bản thân các DNNVV trong quá trình hội nhập quốc tế.

Hai là, nền hành chính vẫn còn nhiều bất cập, cản trở hoạt động kinh doanh của các DNNVV.

Cải cách hành chính phải được đẩy mạnh; việc ban hành chính sách cần nhất quán để các DNNVV có thể xây dựng chiến lược kinh doanh lâu dài trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Năng lực của bộ máy nhà nước vẫn là khâu yếu nhất, chậm thay đổi nhất, thể hiện trên các mặt như: nhận thức của bộ máy nhà nước nói chung chuyển biến không đồng đều giữa trung ương và địa phương, giữa các cơ quan cùng cấp có liên quan, và chậm hơn nhiều so với những thay đổi của hệ thống văn bản quy phạm pháp luật và thực tiễn phong phú, năng động trong mấy năm qua; thái độ và tâm lý làm việc, phương thức và công cụ quản lý của các cơ quan có liên quan chưa có thay đổi một cách rõ nét để phù hợp với cơ chế, chính sách mới; tính khoa học, chuyên môn, chuyên nghiệp theo cơ chế thị trường trong các công việc của cơ quan nhà nước còn thấp, chưa đáp ứng được những yêu cầu mới trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Ba là, các biện pháp hỗ trợ DNNVV chưa được triển khai có hiệu quả mặc dù đã được Chính phủ ban hành.

Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ DNNVV như Thành lập quỹ bảo lãnh DNNVV; Chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV từ 2004-2008; Chương trình XTTM ... nhưng chưa triển khai được nhiều ở cả Trung ương và địa phương.

Tạo lập môi trường thể chế thuận lợi là chưa đủ cho sự phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế; mà phải có trợ giúp tích cực nhiều mặt của nhà nước, nhất là đào tạo nâng cao năng lực quản lý cho chủ sở hữu và người quản lý DN v.v... Các trợ giúp của cơ quan nhà nước các cấp không thể chỉ dựa vào lòng nhiệt tình, hăng hái, làm theo phong trào, mà phải có tính chuyên môn, chuyên nghiệp cao.

Bốn là, củng cố và tăng cường vai trò của các hiệp hội.

Trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, tự do hoá gia nhập thị trường mới là điều kiện cần nhưng chưa đủ để huy động và phát huy hết nguồn lực

hiện có, tận dụng được các cơ hội phát triển, và giải quyết được các vấn đề cơ cấu vùng và cơ cấu ngành, nghề của quá trình phát triển. Các giải pháp như hình thành đồng bộ các yếu tố của thị trường, nhất là thị trường bất động sản, như xây dựng kết cấu hạ tầng, cung cấp thông tin, hỗ trợ phát triển và nâng cao năng lực của các tác nhân thị trường sẽ góp phần hiện thực hoá quyền tự do kinh doanh. Cần giảm thiểu chí phí gia nhập thị trường, chi phí thực thi pháp luật cho các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Hộp 2-5. Hiệp hội sẽ đóng vai trò chính bảo vệ lợi ích DN

TS. Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch VCCI

Để thúc đẩy phát triển DNNVV cần tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các hiệp hội ngành nghề. Các hiệp hội này không chỉ cung cấp các dịch vụ hỗ trợ mà thông qua việc liên kết các DN trong sản xuất, tiếp cận thị trường... còn nâng lên sức mạnh cho các DN. Hiệp hội là một môi trường và cơ chế tốt để tăng cường tính cộng đồng của các DN. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, không phải các cơ quan chính phủ mà các hiệp hội sẽ đóng vai trò chính bảo vệ lợi ích của DN Việt Nam trong các cuộc chiến thương mại sẽ diễn ra ngày càng nhiều. Hoạt động của Hiệp hội các nhà xuất khẩu và chế biến thủy sản Việt Nam và Hiệp hội các chủ trại cá nheo Mỹ trong vụ kiện cá Tra, cá Basa là một ví dụ điển hình.

Bên cạnh đó, hỗ trợ các DNNVV thông qua phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ kinh doanh (BDS) là cách làm có hiệu quả. Các DNNVV Việt Nam vẫn chưa quen với việc đi thuê dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và vẫn nghĩ rằng đã là DN phải thực hiện tất cả các khâu quản lý và kinh doanh. Nguyên nhân khác là các công ty kinh doanh các lĩnh vực dịch vụ này đã hình thành nhưng hoạt động còn hạn chế, năng lực còn yếu, nhu cầu thị trường chưa lớn nên giá dịch vụ còn cao, hạn chế khả năng tiếp cận của các DNNVV. Trong bối cảnh đó, vai trò của các hiệp hội ngành nghề trở lên cực kỳ quan trọng.

Nguồn: Báo Diễn đàn DN, 22/5/2004

1.5 Thực trạng DNNVV ở Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.5.1 Thực trạng DNNVV ở Việt Nam [64], [66], [67], [68], [73]

1.5.1.1 Khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng của các DNNVV

Tình hình tiếp cận vốn của các DNNVV gần đây được cải thiện đáng kể song vẫn tồn tại một thực tế là các DN nhà nước vẫn được các ngân hàng quốc doanh ưu ái hơn. Theo kết quả điều tra của VCCI được tiến hành năm 2004 cho thấy hơn 80% tỷ lệ vay của các DN nhà nước là từ ngân hàng quốc doanh, trong khi đó tỷ lệ này là chưa tới 60% tại DN tư nhân. Trong điều kiện đó các DN tư nhân buộc phải dựa nhiều vào các nguồn tín dụng khác. Có tới trên 30% các DN tư nhân cảm thấy vay vốn là một điều kiện hết sức khó khăn.

Kết quả phỏng vấn 57 DN về tình hình vay vốn trong năm 2003 (bảng phía dưới) cho thấy các DN này đã có 178 lần yêu cầu được vay vốn, song chỉ có 101 yêu cầu được phê duyệt. Như vậy, tỷ lệ yêu cầu vay được chấp nhận vào khoảng 57%. Các DN ở khu vực phi chính thức thường khó vay hơn nhiều. Tình hình vay vốn của các DN tư nhân hay các DNNVV cũng không có sự khác biệt lớn so với các DN khác. Tỷ lệ đáp ứng yêu cầu vay của các DNNVV có vẻ lại cao hơn so với mức trung bình, đạt 62%, trong khi của DN lớn là 41%. Đó cũng có thể là một tín hiệu đáng mừng bước đầu. Tuy nhiên đó mới chỉ nói lên số lần được vay vốn mà chưa nói lên lượng vốn vay cũng như sự khác biệt về chi phí vốn vay.

Bảng 2-4. Tình hình tiếp cận các nguồn tín dụng của các DNNVV

	Số lần yêu cầu	Số lần được đáp	Tỷ lệ được đáp ứng
Tổng	178	101	57%
DN lớn	46	19	41%
DNNVV	132	82	62%
DN tư nhân	113	75	66%

Nguồn: [67]

Lý do chủ yếu ảnh hưởng đến khả năng vay vốn của các DN vẫn là các thủ tục về thế chấp phiền hà, cách xác định giá trị thế chấp để vay vốn không thực sự hợp lý. Đây là những vấn đề đã tồn đọng từ rất nhiều năm nay, tuy nhiên việc giải quyết triệt để hiện vẫn chưa được thực hiện. Có những ý kiến cho rằng, vấn đề này có cả hai phía : ngân hàng và DN. Nghiên cứu của VCCI đã chỉ ra rằng, bản thân các DN cũng nỗ lực hơn trong việc thực hiện tính minh bạch, công khai về tài chính. Các hiện tượng gian lận thương mại, gian lận trong kinh doanh làm giảm uy tín các DN đối với ngân hàng vì vậy lại càng làm cho các thủ tục phức tạp hơn, ảnh hưởng đến tình hình hoạt động chung của hệ thống ngân hàng và quan hệ giữa ngân hàng với DN. Hệ thống giám sát chặt chẽ hơn với các chế tài hợp lý sẽ là điều cần được thực hiện tốt hơn trong thời gian tới. Bên cạnh đó, việc tiếp tục đơn giản hóa các thủ tục cho vay, nâng cao năng lực thẩm định của các cán bộ ngân hàng cũng cần được đẩy mạnh.

Kết quả khảo sát 390 DNNVV và các quan chức chính quyền địa phương cũng cho thấy những kết quả tương tự. Hơn một nửa DN (55%) trong cuộc khảo sát này tiếp cận được nguồn tín dụng từ ngân hàng. Gần 1/4 (23%) DN có được 5 khoản vay từ ngân hàng hoặc nhiều hơn và 17% DN có được 1 khoản vay có thời hạn ít nhất 2 năm. Các công ty tư nhân dường như dễ dàng hơn các hộ kinh doanh cá thể trong việc tiếp cận với các khoản tín dụng ngân hàng. Kết quả của cuộc khảo sát đặt ra những hoài nghi về quan niệm thông thường là việc coi rào cản lớn nhất cho sự phát triển của các DNNVV là việc thiếu hụt các nguồn tín dụng.

Bảng 2-5. Quan điểm của chủ DN về tiếp cận tín dụng

Rất dễ	Dễ	Bình thường	Khó	Rất khó	Không trả lời
5%	22%	26%	18%	13%	17%

Nguồn: [68]

Hơn 2/3 những DN được phỏng vấn (69%) nhìn nhận thể chấp như một nhân tố quan trọng nhất đối với ngân hàng trong việc xác định xem khoản vay có được chấp nhận hay không. Nhân tố quan trọng đứng thứ hai chính là môi quan hệ tốt với cá nhân các nhân viên ngân hàng (có 6% trong số chủ DN cho rằng đây là yếu tố quan trọng nhất). Nhưng trên thực tế, phần lớn chủ DN cho rằng khả năng sinh lời của công ty (lợi nhuận) mới là nhân tố quyết định trong 3 điều kiện vay quan trọng nhất của ngân hàng chứ không phải là các môi quan hệ cá nhân [68].

Bảng 2-6. Thứ hạng các yếu tố ngân hàng quan tâm khi cho DNNVV vay vốn

Các yếu tố	Thứ nhất	Thứ nhì	Thứ ba
<i>Thể chấp</i>	165	27	9
<i>Lợi nhuận của DN</i>	4	53	31
<i>Quan hệ cá nhân</i>	15	26	29
Kế hoạch đầu tư	6	35	20
Ngành nghề	3	11	27
Lịch sử tín dụng	5	14	15
Qui mô DN	7	8	18
Các chi phí không chính thức	2	2	6
Yếu tố khác	3	9	8

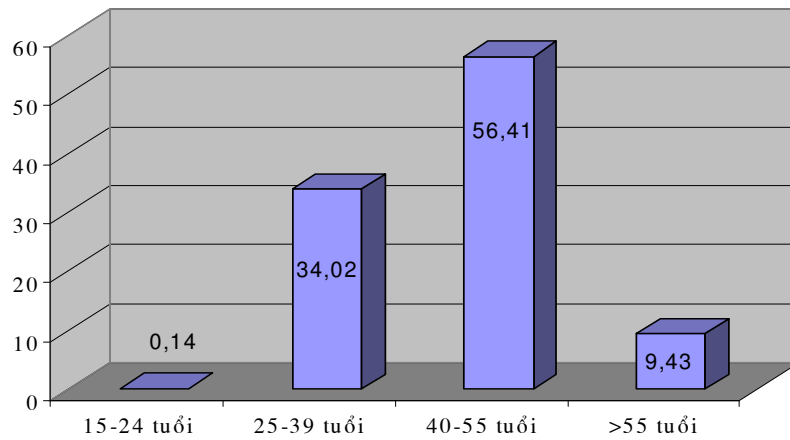
Nguồn: [67]

1.5.1.2 Đặc điểm của chủ DNNVV

Các chủ DNNVV chủ yếu là những người trẻ tuổi, khoảng 45 trở xuống và phần lớn trong số họ đã học qua các trường đại học hoặc cao đẳng.

Độ tuổi. Phần lớn các chủ DNNVV (62,15%) còn trẻ (có độ tuổi từ 45 tuổi trở xuống). Sự có mặt đông đảo của lớp trẻ trong đội ngũ doanh nhân Việt Nam cho thấy hoạt động kinh doanh đang được lớp trẻ quan tâm mạnh mẽ và đang được xã hội nhìn nhận một cách tích cực hơn. Điều đó cũng cho thấy môi trường kinh doanh đã có chuyển biến tích cực, khuyến khích mọi người dân kinh doanh, làm giàu [64].

Về cơ cấu giới tính của chủ DNNVV thì số lượng chủ DN là nam giới vẫn chiếm tỷ lệ áp đảo, khoảng 79,8% và nữ giới chiếm khoảng 20,2% [64].

Biểu đồ 2.1. Độ tuổi của chủ doanh nghiệp (tính theo %)

Nguồn: [64]

Hình 2-2. Tuổi đời của các DNNVV

Trình độ học vấn. Một điều đáng mừng là đa số các chủ DNNVV có trình độ tốt nghiệp đại học hoặc trên đại học (59,8%). Số chủ DN đã tốt nghiệp hệ cao đẳng/ trung cấp cũng chiếm 20,5%. Tuy nhiên trình độ học vấn cao của các chủ DN không có nghĩa rằng khả năng kinh doanh của họ đã được hoàn thiện. Nhiều chủ DN cho biết họ tốt nghiệp các chuyên ngành kỹ thuật, nay chuyển sang kinh doanh nên họ còn thiếu nhiều kiến thức về kinh doanh, về thương trường [64].

Bảng 2-7. Trình độ học vấn của chủ DNNVV

Trình độ học vấn	Tỷ lệ %
Đại học/ sau đại học	59,8
Hệ cao đẳng/ trung cấp	20,5
Trung học phổ thông (12 năm)	14,1
Trung học cơ sở (9 năm)	2,8
Đào tạo kỹ thuật hoặc dạy nghề	1,9
Không được đi học chính thức	0,4
Không biết	0,4
Tổng cộng	100

Nguồn: [24]

Một kết quả điều tra khác cũng cho kết quả tương tự. Độ tuổi trung bình của chủ DNNVV là 43 tuổi và chỉ có 5% chủ DNNVV có độ tuổi trên 60. Về trình độ

học vấn của chủ DNNVV, trong nhóm chủ DNNVV được phỏng vấn, 17% không có bằng PTTH, nhưng có tới 43% có trình độ cao đẳng và đại học. Tỷ lệ chủ DN có bằng đại học ở nam là khoảng 55%, cao hơn so với các đồng nghiệp là nữ. Tỷ lệ chủ DN có trình độ thấp hơn PTTH cao gần gấp đôi, nhóm này thường có xu hướng khởi nghiệp từ Hộ kinh doanh cá thể hơn là công ty. Hầu hết các chủ DNNVV có trình độ đại học (59%) đều ở vào 2 thành phố lớn Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó càng minh chứng thêm một điều là những năm gần đây, số lượng các DNNVV và trình độ của chủ DN đã tăng lên và thế hệ trẻ đã quan tâm nhiều hơn đến kinh doanh. Việc thành lập các DNNVV để tham gia vào thị trường đã trở thành một nhu cầu gần gũi của giới trẻ [68].

1.5.1.3 Lực lượng lao động trong các DNNVV

Nguồn nhân lực có trình độ tay nghề cao, linh hoạt, thích ứng với môi trường luôn luôn biến đổi là điều kiện tiên quyết cho sự thành công của các DN. Điều đó càng trở nên đặc biệt quan trọng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Các DNNVV đã có những nỗ lực nâng cao trình độ lực lượng lao động của mình. Hầu hết tỷ lệ công nhân qua đào tạo đều tăng lên qua các năm trong tất cả các ngành. Bảng 2-8 cho thấy tỷ lệ lao động qua đào tạo của các ngành trong các năm 2001 - 2003, dựa trên kết quả điều tra (cần lưu ý khái niệm "lao động qua đào tạo", "lao động có tay nghề không được định nghĩa thống nhất nên có thể cách hiểu và trả lời của các DN khác nhau. Tuy nhiên kết quả này cũng tương đối phù hợp với các kết quả điều tra ở quy mô được tiến hành trước đây).

Các DNNVV nói chung có tỷ lệ lao động qua đào tạo tăng lên. Năm 2001 tỷ lệ đó là 62,4%, trong khi đó năm 2002 là 65,8% và năm 2003 tỷ lệ đó là 67,8%. Các ngành dệt may, dịch vụ có tỷ lệ lao động qua đào tạo cao hơn cả. Một kết quả đáng khích lệ là trong khi tỷ lệ lao động qua đào tạo có xu hướng tăng lên đối với hầu hết tất cả các ngành và trong toàn bộ mẫu điều tra thì mức chênh lệch về tỷ lệ giữa các DN trong từng nhóm nói riêng và cả mẫu điều tra nói chung đều được thu hẹp lại một cách đáng kể.

Bảng 2-8. Tỷ lệ người lao động qua đào tạo trong các DNNVV

Ngành	Trung bình		
	2001	2002	2003
DNNVV	62.4	65.8	67.8
Các dịch vụ khác:	79.1	82	79.1
Dịch vụ, thương mại	46.3	48.3	62.6
Dệt may, giày dép	83.1	83.1	83
Chế biến gỗ	57.6	62.7	66.2
Các ngành chế tác khác	49.5	52.5	60.4

Nguồn: [66]

Bên cạnh đó, thu nhập của người lao động của các DNNVV cũng tăng đáng kể trong thời gian qua (xem bảng 2-7). Tiền công trung bình của người lao động tăng 13,7% năm 2002 và 7,5% năm 2003. Các ngành chế biến thực phẩm, chế biến gỗ và chế tạo máy có mức tăng cao nhất. Đây cũng chính là những ngành có khối lượng và tốc độ xuất khẩu cao. Mức chênh lệch về tiền công nhìn chung cũng được thu hẹp, trừ những ngành có mức tăng trung bình cao hơn. Có thể, điều này phản ánh hoạt động của các DN trong các ngành kể trên có những khác biệt đáng kể. Đây là những dấu hiệu cho thấy thị trường lao động đã trở nên linh hoạt hơn.

Bảng 2-9. Thu nhập bình quân của người lao động trong các DNNVV

Đơn vị: 1000 VNĐ

Ngành nghề	Trung bình		
	2001	2002	2003
Chế biến thực phẩm	713,7	787,4	913,9
Chế tạo máy	666,2	780,4	942,9
Các dịch vụ khác	1.769,6	1.766	1.894,6
Dịch vụ, thương mại	855,8	1.017,7	1.177
Dệt may, giày dép	688,2	753,6	821,2
Chế biến gỗ	720,7	774,9	835,8
Các ngành chế tác khác	979	1.135,1	1.216,9
Tính chung cho các DNNVV	936,5	1.029,8	1.122,6

Nguồn: [66]

Độ tuổi của lực lượng lao động trong các DNNVV nói chung là tương đối trẻ. Theo kết quả điều tra 1600 DNNVV của Viện Khoa học Lao động và Xã hội năm 2003 thì tuổi đời người lao động trong các DNNVV chủ yếu từ 20-29 tuổi, chiếm 42,8%. Tuổi đời của người lao động từ 30-39 chiếm 27,6% và tuổi đời từ 50 trở lên chỉ chiếm 9,5% lực lượng lao động trong các DNNVV [73].

Bảng 2-10. Độ tuổi trung bình của các DNNVV

Độ tuổi	DNTN	HTX	TNHH	Cty CP	Trung bình (%)
Đến 19 tuổi	2,7	2,2	2	1,3	2,05
20-29	48	24,2	47	51,9	42,8
30-39	28,1	28,9	29,5	24,1	27,6
40-49	16,1	26,3	13,1	16,4	17,9
50 trở lên	5,1	18,4	8,4	6,3	9,5

Nguồn: Kết quả điều tra của Viện Khoa học Lao động xã hội, 2003

Tính linh hoạt của thị trường lao động có thể được phản ánh rõ nét hơn qua tỷ lệ luân chuyển lao động trong các DNNVV. Trong các điều kiện như nhau, thị trường lao động ngày càng được phát triển thì việc người lao động có cơ hội chuyển nơi làm việc càng trở nên dễ dàng hơn, do vậy tỷ lệ luân chuyển lao động cũng gia tăng. Ở các ngành sử dụng nhiều lao động và hướng về xuất khẩu như gia công chế biến gỗ và thực phẩm, dệt may, tỷ lệ công nhân thay đổi nơi làm việc là khá cao. Các DNNVV, các DN tư nhân hoặc trên địa bàn các tỉnh xa trung tâm tăng trưởng là những nơi có tỷ lệ luân chuyển công nhân cao nhất (bảng 2-11). Điều đáng nhấn mạnh ở đây là các DN thành lập sau năm 2001 có tỷ lệ công nhân mới tuyển cao nhất. Các DN này cũng là những DN sử dụng nhiều công nhân thời vụ hơn cả [66].

Bảng 2-11. Tình hình lao động trong các DNNVV

Các tiêu chí	Trung bình (%)			
	Lao động dôi dư	Lao động mới tuyển	Lao động thôi việc	Lao động thời vụ
Tổng	1.6	12.2	6.1	14.1
DN lớn	2.4	14.3	7.6	7.2
SME	1.3	11.6	5.6	16.7
Sau 2001	0.4	19.0	3.4	23.2
Trước 1990	0.5	11.6	7	13.5
Trong những năm 90	7.1	6.8	5.4	7.6

Nguồn: [66]

Rõ ràng là khi thị trường lao động trở nên linh hoạt hơn cả người sử dụng lao động và người lao động đều có điều kiện tốt hơn trong việc lựa chọn nơi làm việc, nhiều biện pháp khuyến khích vật chất đối với người lao động đã được áp dụng. Điều này đã có tác dụng tốt đối với khả năng cạnh tranh của DNNVV. Bên cạnh đó, những diễn biến mới về thị trường lao động cũng tạo ra cho DNNVV những sức ép khá lớn trong việc thu hút và duy trì được đội ngũ lao động có trình độ, có kinh nghiệm gắn bó với DNNVV. Điều này cũng gây ra nhiều khó khăn trước mắt, đòi hỏi cả DNNVV và nhà nước cần có những biện pháp điều chỉnh mới phù hợp với điều kiện và thực tế mới.

Trong điều kiện hệ thống giáo dục chính thức còn nhiều bất cập, chưa đáp ứng được những nhu cầu đa dạng, thường xuyên biến đổi, thì gánh nặng trong việc đào tạo được một lực lượng lao động có chất lượng đang thực sự là một thách thức đối với tất cả các DNNVV. Đối với nhiều DNNVV hoạt động trên các địa bàn không thuận lợi về kinh tế văn hóa, đây thực sự là một nhiệm vụ khó khả thi. Các DNNVV đang đứng trước một khó khăn là không yên tâm khi đầu tư xây dựng cho mình một đội ngũ lao động có chất lượng vì tính cạnh tranh trên thị trường rất cao. Các công nhân do DNNVV đào tạo có thể chuyển sang làm việc cho Công ty khác nếu có lợi hơn. Mặc dù về lâu dài, đây là việc mà bản thân DNNVV sẽ tự lo liệu trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực, việc hỗ trợ đào tạo thường xuyên là một việc làm cần được triển khai

ít nhất trong thời gian trước mắt. Ở cấp quốc gia, một chiến lược mới về giáo dục, đào tạo cần được xây dựng và triển khai trong thời gian sớm nhất.

1.5.1.4 Trình độ công nghệ của các DNNVV

Theo đánh giá của WEF thì chỉ số xếp hạng về trình độ công nghệ của Việt Nam là rất thấp, xếp thứ 92/125 nền kinh tế trên thế giới và đang có chiều hướng đi xuống. Đáng chú ý là các chỉ tiêu về mức độ sử dụng bằng sáng chế công nghệ; thuê bao internet; chất lượng cạnh tranh trong dịch vụ cung cấp internet và luật pháp liên quan đến công nghệ thông tin tương đối thấp (xem bảng 2-12). Điều này có ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường kinh doanh của các DNNVV và tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của các DN.

Bảng 2-12. Chỉ số xếp hạng về trình độ công nghệ của Việt Nam

Các tiêu chí xếp hạng	Chỉ số*
Chỉ số xếp hạng về công nghệ	92
Mức độ sử dụng bằng sáng chế công nghệ nước ngoài	99
Thuê bao Internet	99
Chất lượng cạnh tranh trong dịch vụ cung cấp Internet (ISP)	96
Luật pháp liên quan đến CNTT	94
Sử dụng điện thoại di động	89
Sử dụng máy tính cá nhân	84
Hợp tác giữa trường đại học và nghiên cứu công nghiệp	82
Mức độ sẵn sàng về công nghệ	81
Tỉ lệ học sinh trung học phổ thông	81
Đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ	79
Sử dụng bằng phát minh (patent)	79
Sử dụng bằng phát minh	79
Điện thoại hữu tuyến	79
Chỉ tiêu DN về nghiên cứu triển khai	71
Người sử dụng Internet	69
Trường học tiếp cận với Internet	55

(*) Xếp hạng trên 125 nền kinh tế

Nguồn: WEF, 2006

Sự yếu kém về đổi mới công nghệ của các DN Việt Nam là điều có thể thấy được. Một mặt là vì vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam mấy năm nay giảm mạnh, bất kể những nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh của Chính phủ. Mặt khác, ở Việt Nam việc chuyển giao công nghệ theo license không có. Trong khi, những lĩnh vực đầu tư công nghệ cao như bưu chính viễn thông, cơ sở hạ tầng của Việt Nam lại "mở cửa" chưa nhiều. Chẳng hạn, mặc dù Nhà nước kêu gọi rất nhiều nhưng loại hình đầu tư BOT (xây dựng - vận hành - chuyển giao) hầu như chỉ có các DN Nhà nước, còn các DN tư nhân hay nước ngoài hầu như không tham gia. Quy định thắt chặt trong tuyển dụng lao động nước ngoài (chỉ được sử dụng không quá 30% số lượng lao động là người nước ngoài) cũng hạn chế rất nhiều đến việc chuyển giao công nghệ, kinh nghiệm quản lý từ các chuyên gia nước ngoài.

Đánh giá trình độ công nghệ của các DNNVV là một khó khăn lớn vì cho tới nay chưa có một nghiên cứu nào đánh giá toàn diện về chỉ tiêu đó. Tuy nhiên, thông qua kết quả khảo sát về khả năng cạnh tranh của các DN Việt Nam trong năm 2003, có thể thấy phần nào về trình độ công nghệ đang được sử dụng trong các DNNVV [67].

Khả năng tiếp thu, đổi mới, áp dụng một cách sáng tạo có hiệu quả công nghệ là những yêu cầu không thể thiếu của các DNNVV nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Trình độ đổi mới công nghệ của các DN được đánh giá dựa vào những thông tin do DN cung cấp về phân phối tuổi thọ và nguồn gốc xuất xứ của các máy móc thiết bị chủ yếu phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh. Chỉ số này được cho điểm từ 1-100. Nếu tuổi đời của máy móc càng cao thì chỉ số này càng lớn. Tuy nhiên chỉ số này không thể phân biệt được chất lượng hay trình độ tiên tiến của máy móc thiết bị có cùng tuổi đời. Đây là một nhược điểm đáng kể của chỉ số này. Kết quả chỉ số đổi mới công nghệ của các DNNVV thể hiện ở bảng số 2-13.

Bảng 2-13. Chỉ số đổi mới công nghệ của các DNNVV

Ngành	Chỉ số công nghệ
Chế biến thực phẩm	69
Chế tạo máy	75,9
Các dịch vụ khác	79,4
Dịch vụ, thương mại	80,9
Dệt may, da giày	71,8
Chế biến gỗ	72,5
Các ngành chế tác khác	77
Tính chung cho DNNVV	74,9

Nguồn: [66]

Kết quả cho thấy, các ngành dệt may, chế biến đồ gỗ, thực phẩm là những ngành có chỉ số đổi mới công nghệ thấp nhất. Điều đáng xem xét là đây lại chính là những ngành đang giữ vai trò chủ lực trong xuất khẩu của Việt Nam. Điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tính cạnh tranh của các sản phẩm của Việt Nam trên thị trường thế giới. Có thể việc lựa chọn công nghệ cũ là phù hợp với các DNNVV do điều kiện thiếu vốn và các yếu tố khác, nhưng về lâu dài, điều đó có thể dẫn tới tình trạng "cái bẫy" của công nghệ thấp làm xói mòn khả năng cạnh tranh của các DNNVV. Việc đảm bảo một sự hài hòa giữa yêu cầu tồn tại trước mắt và chiến lược phát triển lâu dài thực sự là một vấn đề quá sức đối với các DNNVV hiện nay.

Tỷ lệ các DNNVV đã sử dụng máy vi tính trong hoạt động kinh doanh là tương đối cao, khoảng (91,6%). Phần lớn các DN có dưới 3 máy tính (48,7%) Tuy nhiên, mục đích sử dụng máy tính của DN chủ yếu để soạn thảo văn bản, quản lý kế toán, truy cập internet và gửi thư điện tử, ít DN sử dụng vào mục đích khác, đặc biệt là đào tạo, các DN chưa tận dụng hết được các chức năng của máy tính trong việc quản lý và phục vụ công việc nghiên cứu, phát triển sản phẩm của DN [64].

Bảng 2-14. Mục đích sử dụng máy tính của các DNNVV

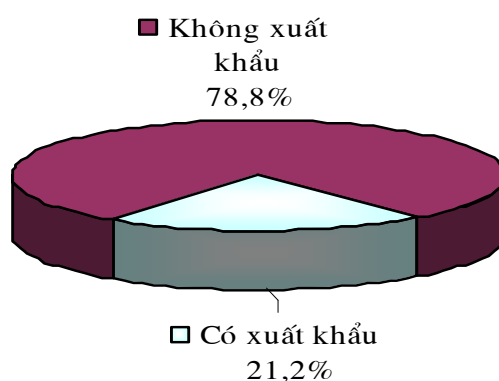
Mục đích sử dụng máy vi tính	Tỷ lệ %
Soạn thảo văn bản	85,4
Kế toán	78,4
Nhận và gửi E-mail	54,1
Truy cập internet	48,5
Quản lý tồn kho	20,9
Thiết kế đồ hoạ	19,9
Quản lý DN	15,5
Dự trù ngân sách	10,3
Mục đích khác	6,9
Thiết kế phần mềm/ lập trình ứng dụng	4,6
Đào tạo	1,2

Nguồn: [64]

1.5.1.5 Thị trường của các DNNVV

Phần lớn các DNNVV tiêu thụ hàng hoá ở thị trường nội địa. Tỷ lệ đó chiếm tới 78,8% [24]. Họ chưa hề biết đến thị trường nước ngoài và chưa có khả năng tham gia xuất khẩu. Có thể có nhiều nguyên nhân như khả năng tài chính có hạn, chưa nắm bắt được nhu cầu thị trường thế giới, không hiểu hệ thống luật pháp và phương thức kinh doanh của các nước khác, không có khả năng tiếp thị, marketing, năng lực cạnh tranh của sản phẩm (cả về giá cả và chất lượng hàng hoá) chưa cao. Thậm chí tâm lý ngại thị trường thế giới vẫn còn tồn tại ở các DNNVV. Chỉ có 21,2% các DNNVV có tham gia xuất khẩu hàng hoá của họ ra nước ngoài.

Doanh nghiệp có xuất khẩu không?



Nguồn: [64]

Hình 2-3. Thị trường tiêu thụ của các DNNVV

Năm 2003, các DNNVV có xu hướng xuất khẩu ít hơn so với năm 2002. Tỷ lệ các DNNVV tăng xuất khẩu trong năm 2003 giảm đi đáng kể so với năm 2002 (xem bảng 2-15). Tỷ lệ các DNNVV tăng xuất khẩu giảm từ 67% xuống còn 54%. Đây cũng phần nào cho thấy những tín hiệu lo ngại về năng lực cạnh tranh thấp và khả năng kinh doanh hạn chế của các DNNVV Việt Nam.

Bảng 2-15. Tỷ lệ DNNVV xuất khẩu qua các năm

Đơn vị: %

Tỷ lệ DNNVV xuất khẩu	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tỷ lệ DNNVV tăng xuất khẩu	31	65	72	65	67	54
Tỷ lệ DNNVV giảm xuất khẩu	20	27	18	28	24	14

Nguồn: [66]

1.5.1.6 Sự hiểu biết của các DNNVV về hội nhập kinh tế quốc tế

Các DNNVV còn chưa được thông tin đầy đủ về quá trình hội nhập cũng như những kiến thức cần thiết về hội nhập kinh tế quốc tế.

Đánh giá sự hiểu biết về yêu cầu hội nhập quốc tế đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trong tương lai, 50% (số liệu trong ngoặc là của năm 2002, 2001- 54%, 32%) các DNNVV cho họ biết họ nắm bắt được thông tin cần thiết đối với quá trình hội nhập, còn 14% (31%, 34%) trả lời chưa biết về những thách thức đối với DN mình trong tương lai. Trong khi đó, chỉ có 28% các DNNVV đã có những bước chuẩn bị thực hiện hiệp định thương mại Việt-Mỹ và có tới 23% các DN chưa có chuẩn bị gì [66].

Bảng 2-16. Hiểu biết của các DNNVV về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Đơn vị: %

Tiêu chí	Có			Không		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Có thông tin về lịch trình giảm thuế trong khuôn khổ AFTA-APEC	58	65	33	24	20	14
Có thông tin về WTO và quá trình hội nhập WTO	50	54	32	34	31	14
Có các bước chuẩn bị thực hiện hiệp định thương mại Việt-Mỹ	28	32	19	50	45	23

Nguồn: [66]

Kết quả điều tra cho thấy các DNNVV tự đánh giá về cơ hội và thách thức khi hội nhập kinh tế quốc tế, DNNVV cho rằng cơ hội sẽ nhiều hơn so với khó khăn phải đối mặt.

Bảng 2-17. Đánh giá về cơ hội và thách thức đối với các DNNVV

Cơ hội và thách thức	2001	2002	2003
Nhiều cơ hội hơn	60%	55%	63%
Nhiều thách thức hơn	26%	30%	22%

Nguồn: [66]

Số DNNVV đánh giá khi hội nhập quốc tế sẽ có nhiều thuận lợi hơn đã tăng lên 63%, so với 60% trong năm 2001 và 55% - 2002, trong khi đó số DNNVV đánh giá họ sẽ gặp nhiều thách thức hơn đã giảm đi, từ mức 30% năm 2002 xuống 22% năm 2003. Điều đó cũng có thể hiểu bản thân các DNNVV đã chủ động hơn và môi trường thể chế đã thuận lợi hơn tạo điều kiện cho họ nắm bắt được các cơ hội trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Hộp 2-6. Hội nhập không tránh khỏi thách thức nhưng sẽ rất hấp dẫn

Trần Đức Tiềm, Giám đốc DNTN thương mại và dịch vụ T&T

Những điểm yếu trong cạnh tranh của nền kinh tế nước ta nói chung và trong lĩnh vực DN giày nói riêng là chưa tạo được những cộng đồng hỗ trợ nhau trong sản xuất, kinh doanh. Chúng ta chưa có DN sản xuất vật tư nguyên liệu từ đầu vào đến đầu ra. Điều này dẫn đến sự phụ thuộc vào nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu nên giá thành cao và không chủ động được thời gian giao hàng.

Nhiều DN nước ngoài nói với tôi rằng các DNNVV dễ thích ứng và xoay chuyển hơn các DN lớn. Tâm trạng của chúng tôi lúc này là háo hức với sự hội nhập WTO để có thể tận dụng những cơ hội học hỏi kinh nghiệm bài bản, tính chuyên nghiệp cao của các đối tác. Trong quá trình hội nhập, chắc chắn không tránh khỏi những thách thức nhưng sẽ rất hấp dẫn và thú vị đối với các DNNVV như T&T.

Nguồn: www.dddn.com.vn, ngày 1/7/2004

Với thời hạn của các cam kết hội nhập quốc tế và khu vực đang đến gần, các DNNVV đã có cố gắng tìm hiểu ảnh hưởng của chúng đối với ngành hàng. Tuy nhiên vẫn có nhiều DNNVV chưa quan tâm đến vấn đề đó vì hàng hóa và dịch vụ của họ sản xuất chủ yếu chỉ tiêu thụ trên thị trường nội địa. Ngoài ra, với số lượng DNNVV tăng nhanh hàng năm, nhưng công tác cung

cấp thông tin cho DNNVV chưa được đẩy mạnh tương ứng do đó số DNNVV nắm được thông tin về các bước triển khai cụ thể trong hội nhập khu vực và quốc tế (từ AFTA-APEC đến hiệp định thương mại Việt - Mỹ và WTO) có xu hướng giảm đi. Đặc biệt, DNNVV thiếu nhiều về những thông tin về thị trường hiện có và cả thị trường tiềm năng đối với sản phẩm của mình. Do đó các biện pháp tuyên truyền, hướng dẫn, triển khai cụ thể từ phía Chính phủ, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cũng như các Hiệp hội ngành hàng cần được đẩy mạnh vượt bậc trong thời gian tới.

1.5.1.7 Các khía cạnh khác của DNNVV

1.5.1.7.1 Số lượng DNNVV và số vốn

Trong những năm gần đây, số DN mới đăng ký tăng nhanh. Sau 4 năm thực hiện Luật DN, tính đến tháng 8/2004, đã có 147.311 DN đăng ký kinh doanh theo luật DN, trong đó riêng từ năm 2000 đến 8/2004 có tới 106.710 DN với số vốn đăng ký tương ứng là 182.136 tỷ đồng, trong đó có 55,62% là công ty TNHH; 32,77% là DNTN, 11,59% là cộng ty cổ phần và 0,008% là công ty hợp danh (9 công ty) [63]. Số DN đăng ký trung bình hàng năm hiện này bằng 3.85 lần so với trung bình hàng năm của thời kỳ 1991-1999 [93].

Đây là tỷ lệ tăng rất cao so với mức bình quân ở nhiều nước trên thế giới. Theo số liệu về DN ở một số nước châu Âu thì số DN mới thành lập trung bình hàng năm ở các nước chỉ ở mức từ 5% (như ở Thụy Điển) tới mức cao là 13% (như ở Anh). Mỹ là nước có tỷ lệ DN mới thành lập hàng năm cũng khá cao, nhưng cũng chỉ ở mức 11% hàng năm. Tuy nhiên, nếu tính theo đầu người thì cứ 550-600 người dân Việt Nam mới có 1 DN đăng ký chính thức dưới dạng công ty. Đây là mức rất thấp so với các nước trong khu vực. (theo khuyến nghị của APEC, các nước cần phấn đấu đạt mức cứ 20 người dân có 1 DN hoạt động).

Bảng 2-18. So sánh về số lượng và vốn của các DNNVV đang hoạt động

Các chỉ tiêu	Năm 2002 so với 1995
1. Số DN đang hoạt động:	Tăng 2,3 lần
DNNN	Giảm 26.2%
DN dân doanh	Tăng 2,9 lần
Hộ SX cá thể	Tăng 39,7%
2. Số vốn của các DN đang hoạt động	Tăng 4,2 lần
DNNN	Tăng 3,5 lần
DN dân doanh	Tăng 10,8 lần

Nguồn: [36]

Trong khi số lượng DN đang hoạt động năm 2002 tăng gấp 2,3 lần năm 1995 thì số vốn lại tăng nhiều hơn - gấp 4,2 lần. Số vốn của khu vực DN dân doanh có mức tăng trưởng lớn gấp 3 lần so với mức tăng của khu vực DN nhà nước (10.8 lần so với 3.5 lần). Như vậy, trang bị về vốn trong các DN Việt Nam đã có bước tiến đáng kể, đặc biệt là các DN dân doanh. Tuy nhiên, tình trạng thiếu vốn của các DN vẫn là vấn đề thời sự vì mức trang bị vốn trung bình cho một lao động vẫn ở mức rất thấp.

Sự đóng góp ngày càng lớn về vốn của khu vực dân doanh vào phát triển kinh tế là kết quả tất yếu của các chính sách khuyến khích khu vực kinh tế tư nhân đúng đắn của Việt Nam, cũng như hàng loạt các chính sách nhằm tạo môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển. Từ chỗ trước kia muốn thành lập DN phải có một số lượng vốn tối thiểu theo quy định (vốn pháp định), nay chỉ cần nhà đầu tư đăng ký số vốn đầu tư dự kiến (trừ một số ngành nghề đặc biệt). Đó là bước tiến lớn trong việc thu hút nguồn vốn của dân vào sản xuất kinh doanh phát triển kinh tế xã hội.

Hiện nay số vốn đăng ký trung bình của một DN đang tăng lên qua các năm. Trong thời kỳ 1991-1999, vốn đăng ký bình quân một DN là 570 triệu

đồng, năm 2000, 2001 và 2002 con số này tương ứng là 960, 1300 và 1800 triệu đồng. Điều này ít nhất cho thấy niềm tin của các nhà DN vào chính sách của khuyến khích kinh doanh của nhà nước. Còn việc họ có khả năng đầu tư thực tế bằng con số đăng ký hay hơn mức đó, hoặc đạt mức đầu tư đó trong khoảng thời gian bao lâu sau khi bắt đầu hoạt động v.v... là những câu hỏi còn để ngỏ. Tuy vậy, với phương pháp phân tích lôgic có thể tạm thời giả định như sau: con số vốn đầu tư đăng ký trung bình của một DN vào thời điểm đăng ký thành lập mới chỉ là ý định chủ quan của nhà DN, chưa phải là số vốn đầu tư thực. Trong trường hợp suôn sẻ, sau khi đăng ký thành lập DN và hoạt động vài năm, nhà kinh doanh sẽ đạt tới mức đầu tư mong muốn tùy thuộc vào hoàn cảnh và điều kiện cụ thể.

Có sự khác nhau khi xem xét DNNVV dưới tiêu chí vốn và tiêu chí lao động. Điều đó được thể hiện ở bảng 2-19. Như đã nói ở phần 1.1.1, số liệu thống kê năm 2005 của Tổng cục Thống kê về DNNVV như sau: Tỷ lệ DNNVV chiếm 96,14% trong tổng số DN trên toàn quốc (theo tiêu chí lao động) và chiếm 88,27% (theo tiêu chí vốn đăng ký kinh doanh).

Bảng 2-19. Tỷ lệ DNNVV năm 2002

Đơn vị: %

Loại hình DN	Dưới 300 lao động	Vốn dưới 10 tỷ đồng
Tổng số DNNVV	95,8	87,5
DNNN trung ương	70,8	20,2
DNNN địa phương	90,5	54,8
HTX	97,9	95,8
DNTN	99,9	99,2
CTHD	100,0	85,0
CTTNHH	98,7	89,9
CTCP	94,6	65,4

Nguồn: [36]

Bảng 2-19 cho thấy ở tất cả các loại hình DN số lượng DNNVV theo tiêu chí lao động lớn hơn số lượng DNNVV xác định theo tiêu chí vốn. Trong một số trường hợp, sự chênh lệch này rất lớn. Thí dụ, đối với khu vực DNNN trung ương, nếu theo tiêu chí lao động thì có tới 70.8% là DNNVV, nhưng theo tiêu chí vốn thì chỉ có 20.2% là DNNVV. Đối với khu vực DNNVV nhà nước địa phương cũng có hiện tượng tương tự: 90.5% so với 54.8%. Khu vực dân doanh cũng có sự chênh lệch như vậy ở một số loại hình DN như công ty hợp danh, công ty cổ phần hay công ty trách nhiệm hữu hạn. Riêng đối với khu vực hợp tác xã và DN tư nhân, sự chênh lệch về số lượng DNNVV xác định riêng rẽ theo tiêu chí vốn và lao động là không đáng kể. Xét tổng thể, có 95,8% trong tổng số các DN là DNNVV theo tiêu chí lao động, và 87.5% là DNNVV theo tiêu chí vốn. Nghĩa là, số lượng DNNVV theo tiêu chí này sẽ hơn hoặc kém số lượng DNNVV theo tiêu chí kia khoảng 8% tổng số DNNVV.

1.5.1.7.2 Đóng góp vào GDP

Hiện nay chưa có số liệu thống kê chính thức về đóng góp của khu vực DNNVV Việt Nam vào GDP. Tuy nhiên, theo MPI thì mức đóng góp của khu vực DNNVV vào GDP hiện nay dao động trong khoảng từ 24%-25.5% GDP. Đây là mức thấp so với các nước trong khu vực. Số liệu này không tính đến hơn 1,5 triệu hộ kinh doanh cá thể có Mã số thuế.

1.5.2 Đánh giá chung về thực trạng DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

DNNVV đã có những thành công bước đầu trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Thực tế cho thấy, nhiều DNNVV Việt Nam đã chủ động đổi mới quy trình công nghệ, đưa cán bộ đi đào tạo chuyên nghiệp ở trong và ngoài nước, lựa chọn các ngành nghề đòi hỏi công nghệ cao và đã dành được những thành công bước đầu. Tuy nhiên, các DNNVV còn nhiều bất cập như trình độ công nghệ của phần lớn các DNNVV chưa cao, quản lý DN chủ yếu dựa trên

kinh nghiệm, thiếu kỹ năng bán hàng và marketing, năng lực cạnh tranh sản phẩm thấp. Đây sẽ là những khó khăn cơ bản của các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

* Về năng lực cạnh tranh của DNNVV

Năng lực cạnh tranh của DNNVV đã được cải thiện đáng kể, song đang có chiều hướng chững lại. Kết quả điều tra cho thấy có 56,68% DN hiểu rõ năng lực cạnh tranh của DN và thậm chí các DNNVV còn đưa ra nhiều biện pháp hữu hiệu để nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Đó là cần phải nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành sản, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng hay DNNVV cần xây dựng một thương hiệu mạnh thông qua việc đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực và chăm sóc khách hàng tốt nhất trong điều kiện có thể. Tuy nhiên, nhiều DNNVV còn chưa hiểu thế nào là năng lực cạnh tranh (31% DN do VCCI điều tra năm 2003). Và theo đánh giá của WEF, năng lực cạnh tranh của các DN Việt Nam năm 2004 thấp hơn so với năm 2003, sụt giảm 29 bậc, từ vị trí thứ 50 năm 2003 tụt xuống vị trí 79 năm 2004. Năm 2005 tăng 5 bậc so với năm 2004, nhưng năm 2006 lại tiếp tục giảm 3 bậc, xếp ở vị trí 77/125 nước.

Bảng 2-20. Thứ hạng cạnh tranh kinh doanh (BCI) của Việt Nam năm 2006

Quốc gia	Năm 2006 (trên 125 nước)	Năm 2005 (trên 117 nước)	Năm 2004 (trên 103 nước)	Năm 2003 (trên 95 nước)
Singapore	5	5	10	8
Malaysia	26	25	23	26
Thái Lan	35	33	37	31
Trung Quốc	54	48	44	60
Indonesia	50	69	47	46
Philippines	71	73	70	64
Việt Nam	77	74	79	50

Nguồn: tổng hợp từ WEF, 2003-2006

Việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV không thể thực hiện trong ngày một ngày hai vì để nâng cao năng lực cạnh tranh, các DN phải thực hiện tổng hợp nhiều yếu tố, từ công nghệ, máy móc thiết bị đến nguồn nhân lực, tổ chức... Bản thân các DNNVV khó có đủ các nguồn lực thực hiện. Sự trợ giúp của Chính phủ và các hiệp hội là hết sức cần thiết.

*** Năng lực tài chính của các DNNVV còn hạn chế**

Các DNNVV có tiềm lực tài chính nhỏ bé. Bình quân số vốn của DNNVV chỉ là 1.800 triệu đồng (năm 2002). Bên cạnh đó việc tiếp cận với các nguồn tài chính từ các tổ chức tín dụng của các DNNVV tuy đã được cải thiện nhưng còn nhiều khó khăn. Tỷ lệ các DNNVV vay được vốn ngân hàng khoảng 57%, tuy nhiên lượng vốn vay không nhiều và thời gian cũng như thủ tục vay vốn còn phức tạp. Chính phủ và các ngân hàng, các tổ chức tín dụng cần có những quy định cụ thể và thông thoáng hơn giúp các DNNVV dễ dàng tiếp cận với các nguồn tín dụng. Bên cạnh đó, bản thân các DNNVV cần kinh doanh một cách lành mạnh hơn, các dự án cần có tính khả thi cao hơn, đảm bảo uy tín trong quan hệ tín dụng.

*** Chủ DNNVV còn tương đối trẻ, có trình độ học vấn cao**

Tuổi đời của các chủ DNNVV từ 45 trở xuống chiếm tới 62,15%, điều này cho thấy lớp trẻ ngày càng quan tâm đến việc lập nghiệp kinh doanh. Trình độ học vấn của các chủ DNNVV ngày càng cao và ngày càng có nhiều chủ DNNVV tham gia vào các khoá học bồi dưỡng kiến thức kinh doanh ngoài giờ. Tuy nhiên, kinh nghiệm thương trường, kinh nghiệm quản lý, khả năng sử dụng ngoại ngữ, tư duy marketing và các kỹ năng kinh doanh khác của các chủ DNNVV còn hạn nhiều hạn chế. Việc đào tạo và bổ sung kiến thức thương trường là hết sức cần thiết.

*** Tỷ lệ lao động đã qua đào tạo trong DNNVV tăng lên**

Năm 2001 tỷ lệ này là 62,4% thì năm 2003 đã tăng lên 67,8% tổng số lực lượng lao động trong các DNNVV. Thu nhập của người lao động cũng được

cải thiện đáng kể, đặc biệt là trong các ngành chế biến thực phẩm, chế biến gỗ, công nghệ cao. Bên cạnh đó, sự di chuyển lao động giữa các DNNVV đã trở nên phổ biến và dễ dàng hơn, điều đó cũng phần nào cho thấy người lao động đã được đào tạo tốt hơn và có nhiều kỹ năng hơn. Số lao động đã qua đào tạo trong các DNNVV tăng lên là một tín hiệu đáng mừng, điều đó sẽ giúp các DNNVV nâng cao năng lực nguồn nhân lực, giúp nâng cao năng suất lao động. Tuy nhiên khái niệm "lao động đã qua đào tạo" còn được hiểu khác nhau, đôi khi còn lỏng lẻo. Lao động có tay nghề cao, chuyên môn vững chưa nhiều. Bên cạnh các chương trình đào tạo nghề cho người lao động của Chính phủ và các hiệp hội, các DNNVV cần chủ động hơn trong việc tự đào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động trong DN.

*** Trình độ công nghệ còn lạc hậu, chậm được cải tiến**

Bên cạnh một số DNNVV hoạt động trong lĩnh vực công nghệ cao hoặc đã đầu tư công nghệ mới, hầu hết các DNNVV chưa đổi mới nhiều về công nghệ. Kết quả khảo sát các DNNVV của VCCI năm 2003 cũng phản ánh phần nào nhận định đó, nhất là trong các ngành dệt may, chế biến, cơ khí. Hầu hết các DNNVV đều đã sử dụng máy vi tính trong kinh doanh, tuy nhiên mục đích sử dụng mới dừng lại ở việc đánh máy, kế toán và soạn thảo văn bản. Việc đổi mới quy trình công nghệ, ứng dụng khoa học công nghệ vào hoạt động kinh doanh, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển của các DNNVV cần được xem xét và đẩy mạnh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nhằm tạo ra các sản phẩm có mẫu mã đẹp, có tính cạnh tranh cao.

*** Trình độ marketing và bán hàng của các DNNVV còn hạn chế**

Đây thực sự là một yếu điểm căn bản của các DNNVV Việt Nam. Việc chủ động tìm kiếm thị trường, chủ động đưa ra các chương trình marketing cho sản phẩm hàng hoá của mình chưa là thói quen của các DNNVV. Bên cạnh đó, các kỹ năng kinh doanh khác như kỹ năng đàm phán, kỹ năng thuyết trình và thuyết phục của người lao động và các chủ DNNVV là rất yếu kém,

không thể hiện được tính chuyên nghiệp trong kinh doanh. Chính vì vậy, đây sẽ là một yêu cầu bức xúc đối với các DNNVV về việc đào tạo nâng cao các kỹ năng trong kinh doanh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.6 Những vấn đề đặt ra đối với việc phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.6.1 Đối với Nhà nước

Hội nhập kinh tế quốc tế không chỉ tạo ra cơ hội mà còn tạo ra các thách thức cho các nền kinh tế, cho các DNNVV. Để hạn chế những tác động tiêu cực, tận dụng những cơ hội tạo ra cho các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước cần có một cơ chế thống nhất ổn định; cần chủ động xây dựng môi trường thể chế phát triển DNNVV phù hợp với thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, quá trình hội nhập cũng đòi hỏi Nhà nước phải xem xét cách thức, mức độ và biện pháp hỗ trợ các DNNVV để tránh rơi vào tình trạng bảo hộ không có hiệu quả.

Trước thời cơ và thách thức mới của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, rất cần những đổi mới và cải thiện môi trường thể chế cho bước phát triển mới của DNNVV. Nhà nước đã ban hành nhiều văn bản pháp luật và các chính sách, nhất là trong các lĩnh vực đầu tư tìm kiếm thị trường, xuất nhập khẩu, ứng dụng công nghệ mới. Thế nhưng, sự chuyển động của bộ máy nhà nước để đưa những chủ trương, chính sách đúng đắn đó vào cuộc sống, đến từng người dân và DN vẫn chưa đáp ứng tốt được yêu cầu thực tế thay đổi nhanh chóng của xã hội.

Ngoài một số cản trở mới trong việc đăng ký kinh doanh, nhiều khó khăn từ lâu vẫn chưa được giải quyết, mà nổi bật nhất là những yếu tố làm tăng chi phí đầu vào đang hạn chế hiệu quả và năng lực cạnh tranh của DNNVV, không đủ mặt bằng sản xuất kinh doanh, khó tiếp cận nguồn vốn của tổ chức tín dụng, chi phí về điện, nước, bưu chính - viễn thông, vận chuyển, kho bãi còn cao, thuế má chưa phù hợp, thanh tra kiểm tra tùy tiện vẫn còn.

Hộp 2-7. Cần hoàn thiện môi trường pháp lý, công khai chính sách thương mại trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Trần Kim Thành, Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Công ty Kinh Đô

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước đóng vai trò đặc biệt quan trọng, nhất là giai đoạn đàm phán, ký kết các hiệp ước quốc tế, hình thành những cam kết thực hiện các chính sách theo "luật chơi" của nền kinh tế toàn cầu. Sau giai đoạn này, mới đến phiên DN trực diện đối đầu với các thách thức: tự thân vận động, tìm kiếm, nắm bắt cơ hội kinh doanh. Hiện nay, điều chúng tôi mong đợi là Nhà nước sớm công khai chính sách và thực trạng thương mại của các nước để DN hiểu rõ hơn mình phải làm gì trong khuôn khổ pháp lý quốc tế. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần gấp rút hoàn thiện môi trường tổng thể xã hội, pháp lý trong nước; đặc biệt là các vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, ngăn chặn tình trạng chảy máu chất xám... Theo tôi, quản lý nhà nước tốt về sở hữu trí tuệ thì mới kích thích DN mạnh dạn đầu tư thương mại hoá các phát minh, sáng chế, tạo thương hiệu riêng và nâng cao sức cạnh tranh trên thương trường.

Nguồn: Báo Sài Gòn tiếp thị ngày 1/7/2004

Hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi Nhà nước đảm bảo hệ thống luật pháp và các chính sách kinh tế rõ ràng, minh bạch và phù hợp với thông lệ quốc tế. Khi tham gia vào nền kinh tế thế giới, các DNNVV trong nước sẽ phải cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài trên cùng một sân chơi, trên thị trường toàn cầu được điều chỉnh bằng hệ thống luật pháp quốc tế. Do đó, hệ thống luật pháp của Việt Nam không thể tách rời hay trái với thông lệ quốc tế. Đây là một trong những đòi hỏi khó khăn vì hệ thống luật pháp Việt Nam có hiệu lực thi hành không cao, thậm chí có nhiều văn bản pháp luật không thể đi vào cuộc sống như Luật Thương mại là một ví dụ điển hình.

Đương nhiên, vẫn cần chú trọng cả hai mặt: một mặt, tiếp tục đổi mới thể chế, tạo hành lang pháp lý thông thoáng hơn nữa cho việc đăng ký thành lập DN, xoá bỏ những quy định gây cản trở trong kinh doanh của các DNNVV, giảm chi phí trung gian, bớt thủ tục giấy tờ, góp phần nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của từng mặt hàng cũng như của DN; mặt khác, phải ngăn chặn kịp thời những hành vi trái pháp luật, trốn thuế, gian lận thương mại, cạnh tranh thiếu lành mạnh của một số ít DNNVV làm xấu đi môi trường đầu tư chung của cả nước, gây trở ngại cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Công cuộc cải cách hành chính cần được đẩy mạnh, hướng phục vụ vào DN, thực hiện sự bình đẳng trong kinh doanh, không phân biệt thành phần kinh tế. Một môi trường thể chế lành mạnh, khuyến khích DN thuộc các thành phần kinh tế phát huy mọi khả năng đầu tư vốn và trí tuệ kinh doanh năng động, sáng tạo, cạnh tranh bình đẳng, đúng pháp luật, là nền tảng cho sự phát triển nhanh và bền vững của nền kinh tế trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Như vậy, cuộc cải cách hành chính phải được đẩy tới với nhịp độ nhanh hơn, quyết liệt hơn; bởi vì, không lĩnh vực nào lại gắn chặt quyền lực với lợi ích như trong cơ quan công quyền còn dai dẳng tàn dư của cơ chế xin-cho, việc xoá bỏ những tàn dư đó không hề đơn giản, không ai dễ dàng rời bỏ quyền lợi của mình dù biết rằng đó là thứ quyền và lợi không chính đáng. Tuy nhiên, việc hỗ trợ DNNVV phải đảm bảo tránh rơi vào hiện tượng bao cấp. Muốn vậy, cần xác định rõ mục tiêu hỗ trợ, nguyên tắc, nội dung và các biện pháp hỗ trợ.

Mục tiêu hỗ trợ DNNVV chủ yếu là nhằm tạo điều kiện cho các DNNVV phát huy được vai trò, tiềm năng vốn có, giải quyết các vấn đề kinh tế xã hội mà các DN khác không thể hoặc giải quyết không hiệu quả. Việc hỗ trợ các DNNVV phải đảm bảo phù hợp với các cam kết quốc tế, với xu hướng chung của quá trình hội nhập, chống tư tưởng ỷ lại, bao cấp, bảo hộ. Muốn

thế, cần tập trung vào những nội dung cần hỗ trợ như tạo lập môi trường thể chế bình đẳng, thông thoáng, minh bạch và ổn định; đơn giản hoá các thủ tục gia nhập hoặc rút lui khỏi thị trường; hỗ trợ tiếp cận nguồn tín dụng, công nghệ, thị trường; khuyến khích việc thành lập các hiệp hội ngành nghề nhằm hỗ trợ và bảo vệ lợi ích hợp pháp cho các DN hội viên.

1.6.2 Đối với các Hiệp hội

Cần nhấn mạnh rằng, khi cuộc cạnh tranh và hội nhập bước vào giai đoạn quyết liệt như hiện nay, các DNNVV Việt Nam còn nhiều yếu kém, thì rất cần phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của các hiệp hội DN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiệp hội DN là nơi các DN hỗ trợ lẫn nhau để nâng cao khả năng kinh doanh về các mặt, như kỹ năng quản lý, đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh, tìm kiếm thị trường, thương thảo về giá cả, giúp nhau vốn... tức là trong những lĩnh vực cần thiết và có thể phát huy sức mạnh của cộng đồng DN. Hiệp hội DN cũng là tổ chức bảo vệ quyền lợi hợp pháp của DN, giúp DN trong những trường hợp bị vi phạm trên thương trường, bị cạnh tranh bất hợp pháp hoặc bị đối xử không bình đẳng.

Hiệp hội cũng là tổ chức cầu nối giữa cơ quan nhà nước với DN, phát biểu tâm tư, nguyện vọng, đề đạt kiến nghị với cơ quan chức năng trong việc soạn thảo và thực thi thể chế, chính sách để thể chế, chính sách phù hợp với thực tiễn, phát huy tác dụng tích cực trong cuộc sống.

Hiện nay, cả nước đã có trên 200 hiệp hội cấp trung ương [2] (dưới các tên gọi khác nhau). Đặc biệt là Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam với tư cách là tiếng nói, là người đại diện cho cộng đồng DN Việt Nam, cần phát huy vai trò tích cực của các hiệp hội đó trong việc bảo vệ quyền lợi của các hội viên, liên kết các DNNVV, góp phần xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho các DN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.6.3 Đối với các DNNVV

Các DNNVV Việt Nam muốn tồn tại và phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế thì nhiệm vụ trung tâm là phải nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm và dịch vụ, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường.

DNNVV cần nhận thức rõ rằng, hội nhập kinh tế quốc tế về bản chất là quá trình vừa hợp tác, vừa đấu tranh mở rộng thị trường hàng hoá và thương nhân trong nước vươn ra thị trường quốc tế, đồng thời tạo cơ hội tranh thủ những tiến bộ về khoa học, công nghệ mới phục vụ đắc lực cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, trong đó sức cạnh tranh của các DN là yếu tố hàng đầu quyết định đến thành công trong quá trình hội nhập đó.

Các yêu cầu đối với các DNNVV có thể xem xét trên một số khía cạnh sau:

(1) *Nâng cao trình độ quản lý của các DNNVV.* Trình độ quản lý của các DNNVV Việt Nam trong những năm vừa qua đã có những biến chuyển tích cực. Số lượng các chủ DNNVV tham gia vào các khoá học nâng cao năng lực quản lý đã tăng lên rất nhiều. Họ cũng đã có nhiều cố gắng trong việc tiếp thu và học hỏi kinh nghiệm quản lý của các công ty nước ngoài.

Theo số liệu thống kê thì có rất nhiều các ông chủ DNNVV đã từng làm việc cho các công ty liên doanh hoặc các công ty lớn 100% vốn nước ngoài, đặc biệt là ở các thành phố lớn như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Đây là một trong những yếu tố tích cực tác động đến trình độ quản lý nói chung của các chủ DNNVV. Họ sẽ có cơ hội để vận dụng các kinh nghiệm quản lý, các bí quyết kinh doanh đã học được trong thời gian làm việc cho các công ty nước ngoài vào các DN của mình. Tuy nhiên, nhìn chung trình độ quản lý của các DNNVV còn rất yếu kém, lạc hậu, chưa áp dụng được các mô hình quản lý mới của các nước tiên tiến. Do đó, đây sẽ là một yêu cầu quan trọng đối với các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

(2) *Đổi mới công nghệ máy móc thiết bị.* Ở Việt Nam cũng có nhiều DNNVV đã đi tiên phong trong việc đầu tư ứng dụng công nghệ mới và đã

gặt hái được nhiều thành công, trở thành những công ty lớn chỉ trong vòng vài năm. Tuy nhiên, trình độ công nghệ nói chung của các DNNVV Việt Nam lạc hậu từ 1-3 thế hệ so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Thậm chí, trình độ công nghệ của Việt Nam năm 2006 đang bị tụt 3 bậc so với năm 2005. Đây là một tín hiệu rất đáng quan tâm của các DNNVV và Chính phủ [95].

Chỉ số công nghệ của các DNNVV năm 2003 có tiến triển tốt hơn so với năm 2002, tuy nhiên, ngay trong một số ngành xuất khẩu mũi nhọn như giấy da, may mặc, chế biến thực phẩm, chỉ số này lại thấp hơn so với các ngành khác. Điều này sẽ ảnh hưởng không nhỏ tới khả năng cạnh tranh của các mặt hàng chủ lực của Việt Nam trên thị trường thế giới trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế [67, tr 24].

(3) *Đầu tư vào các hoạt động marketing và tìm kiếm thị trường.* Đây thực sự là một yếu tố căn bản của các DNNVV Việt Nam. Nền kinh tế Việt Nam trải qua một thời gian dài dưới cơ chế kế hoạch hoá tập trung, không biết đến khái niệm Marketing là gì. Do đó việc chủ động tìm kiếm thị trường, chủ động đưa ra các chương trình marketing cho sản phẩm hàng hoá của mình chưa là thói quen của các DNNVV. Bên cạnh đó, các kỹ năng kinh doanh khác như kỹ năng đàm phán, kỹ năng thuyết trình và thuyết phục của các DNNVV là rất yếu kém, không thể hiện được tính chuyên nghiệp trong kinh doanh. Không chỉ riêng người lao động trong các DNNVV yếu kém về năng lực marketing và bán hàng, mà bản thân các chủ DNNVV cũng thiếu kiến thức cơ bản về các kỹ năng đó. Chính vì vậy, đây sẽ là một yêu cầu bức xúc đối với các DNNVV về việc đào tạo nâng cao các kỹ năng trong kinh doanh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

(4) *Đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV.* Đây là một yêu cầu thời sự trong quá trình hội nhập quốc tế. Các DNNVV thường xem nhẹ yếu tố con người trong quá trình kinh doanh. Hơn thế nữa, người lao động trong các

DNNVV thường chưa được đào tạo bài bản theo những kiến thức và kỹ năng mà thị trường yêu cầu. Mặc dù rất nhiều người đã tốt nghiệp từ các trường cao đẳng, đại học nhưng khả năng xử lý các vấn đề nảy sinh và các kỹ năng cần thiết là rất yếu kém vì bản thân các trường cũng không đào tạo các kỹ năng đó. Vì vậy, bên cạnh việc Chính phủ có các chương trình đào tạo, cập nhật thông tin cho các DNNVV, các DN phải chủ động đào tạo đội ngũ nhân viên, coi đầu tư vào nguồn nhân lực là một khoản đầu tư chiến lược không thể thiếu trong quá trình kinh doanh.

(5) *Đảm bảo nguồn tín dụng kinh doanh có hiệu quả trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.* Vốn luôn là yếu tố quan trọng trong quá trình kinh doanh, đặc biệt là các DNNVV vì thông thường họ là những DN non trẻ trên thương trường, chưa có nhiều kinh nghiệm, chưa có nhiều uy tín trong đối tác. Chính vì thế mà họ gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tín dụng chính thức của các tổ chức tài chính. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi các DNNVV phải đương đầu với nhiều thách thức hơn, như phải nâng cao năng lực quản lý, đào tạo lại nhân viên, nâng cấp máy móc thiết bị công nghệ để có được các sản phẩm có chất lượng cao hơn, có tính cạnh tranh hơn trên thương trường. Do đó việc huy động vốn và sử dụng có hiệu quả các nguồn tín dụng là một yêu cầu quan trọng đối với các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Bên cạnh đó, một nhiệm vụ không thể thiếu là các DNNVV cần nắm vững cam kết cụ thể lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam như ưu đãi thuế quan, các cam kết cắt giảm hàng rào phi thuế quan, cắt giảm hạn ngạch, các tiêu chuẩn về kỹ thuật... để kịp thời ứng phó. Hệ thống luật pháp, văn hoá, tập tục và môi trường kinh doanh của các nước cần phải được chú trọng. Thông tin là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, do vậy, DNNVV cần tăng cường năng lực thu thập và xử lý thông tin phục vụ kinh doanh.

CHƯƠNG 3

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DNNVV Ở VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

2.1 Quan điểm và phương hướng phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

2.1.1 Quan điểm và mục tiêu phát triển DNNVV

Quan điểm của Chính phủ về phát triển DNNVV nằm trong quan điểm chung về phát triển kinh tế đất nước: đó là tiếp tục thực hiện chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần, tạo mọi điều kiện thuận lợi để DN và công dân đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh. Nhà nước thực hiện các chính sách khuyến khích phát triển kinh tế tập thể, kinh tế cá thể, tiểu chủ và tư nhân; hình thành đồng bộ các yếu tố thị trường, tăng cường hiệu lực của các công cụ, chính sách kinh tế vĩ mô nhằm trợ giúp cho các DN phát triển.

Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã đề ra chiến lược phát triển kinh tế xã hội từ nay đến năm 2010 với mục tiêu tăng gấp đôi GDP so với năm 2000.

"Nền kinh tế nước ta phải phát triển với tốc độ cao đi đôi với việc giải quyết các vấn đề bức xúc của xã hội và đảm bảo vững chắc về an ninh quốc phòng, phát triển tất cả các vùng kinh tế, từng bước vượt qua tình trạng kém phát triển, cải thiện mức sống của nhân dân, đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nâng cao tích lũy nội bộ, tạo nền tảng để đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại" [11]. Như vậy, tăng trưởng kinh tế nhanh đã được đặt ra là một nhiệm vụ cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam trong những năm tới.

Để đạt được các mục tiêu mà chiến lược phát triển KTXH đến năm 2010 đã đặt ra, chính phủ Việt Nam đã coi phát triển DNNVV là một nhiệm vụ

quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội ở Việt Nam. Phát triển DNNVV sẽ góp phần quan trọng vào việc phát triển kinh tế xã hội, tạo việc làm, tăng thu nhập và giải quyết vấn đề lao động, phúc lợi xã hội cho nhân dân, từ đó góp phần vào sự ổn định chính trị xã hội của đất nước.

Một trong những vai trò quan trọng của nhà nước trong thời gian tới là đề ra các chính sách phát triển DNNVV sao cho phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế chung của đất nước và lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế. Để làm được điều đó, các nhà hoạch định chính sách cũng cần nhận thức rõ vai trò quan trọng của các DNNVV trong nền kinh tế quốc dân từ đó có các chính sách giúp DNNVV phát huy các vai trò của mình đóng góp cho tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Chính phủ vừa có thể sử dụng các tập đoàn kinh tế lớn và một số DN có quy mô vừa để thực hiện vai trò điều tiết nền kinh tế và phục vụ các nhu cầu công cộng vừa phát triển các DNNVV vì những mục tiêu kinh tế cơ bản nhằm khai thác tốt các nguồn lực hiện có và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, chính sách điều tiết vĩ mô khuyến khích phát triển DNNVV cần phải tạo được môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển. Có như vậy các chủ DN mới thực sự yên tâm đầu tư vốn vào sản xuất, kinh doanh, đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ và hoạch định chiến lược phát triển lâu dài qua đó mới khắc phục được tâm lý làm ăn tạm thời theo kiểu chụp giật, đánh quả, làm cho nền kinh tế phát triển thiếu cân đối.

Các DNNVV còn thiếu kinh nghiệm thương trường, sức ỳ còn lớn, tâm lý chụp giật còn phổ biến, chưa chú ý nhiều đến chiến lược kinh doanh lâu dài. Trong bối cảnh đó, phát triển DNNVV sẽ tạo điều kiện cho một đội ngũ doanh nhân Việt Nam ra đời, tạo điều kiện về yếu tố con người cho các giai đoạn phát triển kinh tế tiếp theo. Bên cạnh đó, phát triển DNNVV sẽ khuyến khích và tăng cường cạnh tranh ngay trên thị trường trong nước, làm cho nền

kinh tế năng động hơn. Điều đó đòi hỏi DN phải vươn lên không ngừng bằng chất lượng và hiệu quả để nâng cao sức cạnh tranh của mình trên thị trường thế giới.

DNNVV có ưu thế tạo được nhiều công ăn việc làm. Điều này hết sức quan trọng đối với một nước đang phát triển có tiềm năng về lao động nhưng tình trạng thất nghiệp lại là một gánh nặng xã hội như Việt Nam. Phát triển DNNVV vừa góp phần thu hút thêm lao động, giảm sức ép về việc làm, tăng thêm thu nhập để cải thiện đời sống cho người lao động, vừa góp phần sử dụng tốt hơn nguồn lực sẵn có của nền kinh tế là lao động, tạo tiền đề tích lũy cho các giai đoạn phát triển sau.

Ngoài ra, phát triển DNNVV tạo ra cơ hội cho các nhà đầu tư tự huy động vốn vào kinh doanh. Đây cũng là biện pháp góp phần làm tăng tỷ lệ tích lũy của nền kinh tế để đạt được mục tiêu tăng trưởng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của cả nước. Do đó, chiến lược phát triển DNNVV có thể coi là một bộ phận quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam. Theo kinh nghiệm của Trung Quốc, Đài Loan hay một số nước khác đã được đề cập ở Chương 1, sự thống nhất về mục tiêu giữa chiến lược phát triển DNNVV và chiến lược phát triển kinh tế xã hội chung là một trong các yếu tố cực kỳ quan trọng để phát huy các tiềm lực kinh tế của đất nước.

Mục tiêu của Chính phủ là đến năm 2010, Việt Nam cần phải có 500.000 DN. Và như vậy, với tỉ lệ khoảng 96% tổng số các DN là DNNVV thì khi đó Việt Nam sẽ có khoảng 480.000 DNNVV. Để đạt được mục tiêu này, không những cần sự nỗ lực về phía Chính phủ trong việc tạo lập một môi trường thể chế ngày càng thông thoáng, cởi mở và minh bạch hơn, mà còn đòi hỏi sự nỗ lực tích cực của các hiệp hội, các DN, của các phương tiện thông tin đại chúng và của mọi người dân thay đổi quan điểm về DN, về doanh nhân và tham gia tích cực vào thị trường [20].

Như vậy, trong thời gian tới, Việt Nam sẽ tập trung vào phát triển mạnh về số lượng các DNNVV dựa trên nền tảng khuyến khích mọi người dân thành lập DN và khuyến khích các hộ kinh doanh cá thể chuyển lên hoạt động dưới dạng công ty theo Luật DN. Song song với việc phát triển mạnh về số lượng là tăng cường hiệu lực của hệ thống luật pháp kinh doanh; xây dựng hệ thống cơ quan hỗ trợ DNNVV từ trung ương tới địa phương thông qua việc xã hội hoá hoạt động hỗ trợ và phát triển DN nhằm giúp các DN nâng cao năng lực cạnh tranh, đầu tư chiều sâu, kinh doanh lành mạnh, có hiệu quả và minh bạch hơn.

2.1.2 Phương hướng phát triển DNNVV

2.1.2.1 Lựa chọn các ngành DNNVV có lợi thế để phát triển

Trong điều kiện các nguồn lực đất nước còn hạn chế do đó không thể đầu tư một cách tràn lan. Hơn nữa, mỗi một nước, một quốc gia chỉ có những điểm mạnh trong một số ngành nhất định. Để giúp các DNNVV trở nên năng động, nhanh chóng thích nghi với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Chính phủ cần định hướng cho DNNVV lựa chọn phát triển trên một số ngành là thế mạnh của Việt Nam. Nâng cao tính cạnh tranh của các ngành hàng thay vì đặt mục tiêu cụ thể cho từng sản phẩm riêng lẻ.

Căn cứ vào lợi thế cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam, căn cứ vào trình độ phát triển về công nghệ, khoa học kỹ thuật, thực tế lực lượng lao động, cũng như chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam đến năm 2010, các nhóm ngành DNNVV có lợi thế bao gồm:

Nhóm ngành thủ công mỹ nghệ truyền thống: ngành này thời gian qua đã có những thay đổi mạnh mẽ, các giá trị công nghiệp và văn hoá đã hình thành. Tuy nhiên do góc độ truyền thống và văn hoá, sự hội nhập của nhóm ngành này còn hạn chế bởi tính chất manh mún, quy mô nhỏ, khác biệt văn hoá, nên thị trường xuất khẩu rất khó khăn (đòi hỏi phải tìm được những phân

đoạn thị trường ngách). Nhóm ngành này còn gặp khó khăn bởi sự khác biệt về mặt văn hoá của thị trường các nước xuất khẩu.

Nhóm ngành tiêu dùng, gia công, chế biến, lắp ráp: hiện đang có tỷ trọng giá trị lớn của hàng hoá của DN VVN Việt Nam trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế. Nhóm ngành này mặc dù mang lại ý nghĩa xã hội trong việc tạo ra nhiều chỗ làm việc song giá trị thụ hưởng chủ yếu mới chỉ dừng lại ở giá trị gia công (phải mua nhiều yếu tố đầu vào từ bên ngoài). Từ đó, tác dụng tích lũy, thúc đẩy nền kinh tế còn hạn chế, đặc biệt sẽ chịu nhiều rủi ro của các biến động tiền tệ của khu vực và quốc tế, mà trước hết là các nước xuất khẩu mục tiêu.

Nhóm ngành khai thác và sản xuất sản phẩm thô như khoáng sản, hải sản, lâm sản. Trong những năm qua, sự hội nhập của nền kinh tế nước ta nói chung, DN VVN nói riêng vẫn dựa rất lớn vào nhóm ngành này - đây là thực trạng cần được đánh giá và điều chỉnh để hình thành chiến lược cơ cấu ngành đảm bảo hiệu quả cao của quá trình hội nhập. Việc tham gia hội nhập bằng tài nguyên khai thác một mặt đạt hiệu quả kinh tế xã hội thấp, mặt khác còn làm cho nguồn tài nguyên, nhất là tài nguyên không tái tạo bị suy kiệt, ảnh hưởng nghiêm trọng đến cân bằng sinh thái.

Hộp 3-1. Việt Nam cần lựa chọn ngành mũi nhọn để thành công trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Công sứ Đại sứ quán Nhật Bản Kitano

Việt Nam hiện đang trong quá trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu. Trong bối cảnh đó, Việt Nam không nên thực hiện sự nghiệp công nghiệp hoá chỉ đơn thuần đáp ứng theo các đòi hỏi trong nước mà cần phải chú trọng phân tích tình hình, xu hướng phát triển của thế giới, tiến hành kiểm tra, đánh giá xem ngành nào có khả năng trở thành mũi nhọn, qua đó hỗ trợ kịp thời và đúng đắn cho sự phát triển của ngành theo tiêu chí có lựa chọn và tập trung.

Để có thể xác định được các ngành mũi nhọn, Việt Nam cần phải dựa trên cơ sở phân tích thực trạng nền kinh tế quốc dân trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh trong khu vực và trên thế giới. Các tiêu chí về lợi thế so sánh động so với các nước trong khu vực đặc biệt là Trung Quốc và 4 nước ASEAN mới nổi (Singapore, Malaysia, Indonesia và Thái Lan) là vô cùng quan trọng.

Việt Nam có thể xem xét và đánh giá một số ngành mũi nhọn như giày dép, dệt may, điện tử, phần mềm, và chế biến thực phẩm. Đây là những ngành có lượng lao động cao và Việt Nam rất có lợi thế.

Về vấn đề chính sách và vai trò của Chính phủ trong việc nâng cao tính cạnh tranh của hàng nông nghiệp, thay vì đặt mục tiêu cụ thể cho từng sản phẩm riêng lẻ, Chính phủ nên chuyển sang hỗ trợ để các ngành tăng cường năng lực cạnh tranh, và để cho thị trường tự quyết định người chiến thắng cuối cùng. Không những thế, Chính phủ chỉ nên hoạch định các chính sách gián tiếp, có tác dụng khuyến khích để hỗ trợ sự phát triển của các ngành công nghiệp chứ không nên đề ra các chính sách can thiệp trực tiếp mang tính cưỡng chế.

*Nguồn: Hội thảo về Nâng cao năng lực cạnh tranh mặt hàng công nghiệp,
Hà Nội, 18/11/2004*

2.1.2.2 Ưu tiên phát triển DNNVV ở khu vực nông thôn

Đẩy mạnh phát triển DNNVV khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa là một trong những biện pháp quan trọng để công nghiệp hoá nông thôn, giúp khu vực nông thôn tham gia có hiệu quả hơn vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, phát triển DNNVV là một mô hình thích hợp nhất để chuyển đổi cơ cấu kinh tế nông thôn. Sở dĩ như vậy là vì,

hiện nay gần 80% dân số Việt Nam sống ở nông thôn. Quá trình phát triển những năm qua đã tạo ra sự chênh lệch nhất định về thu nhập nói riêng và về trình độ phát triển nói chung giữa thành thị và nông thôn. Tuy nhiên, nguồn nhân lực dồi dào ở nông thôn chưa được sử dụng tốt cho phát triển kinh tế đã và đang dẫn đến sức ép di cư vào các trung tâm công nghiệp và đô thị lớn, dễ gây nên những biến động lớn trong xã hội.

Kinh nghiệm ở nhiều nước châu Á cho thấy đối với các nước đông dân thì chiến lược phát triển đi từ công nghiệp nông thôn là khôn ngoan và có hiệu quả. Tập trung phát triển khu vực nông thôn sẽ làm tăng thu nhập của phần lớn dân cư, giảm thiểu nhu cầu di cư vào các thành phố và trung tâm công nghiệp, tạo sự ổn định xã hội. Thu nhập dân cư nông thôn tăng lên làm tăng sức mua của xã hội. Đó là yếu tố kích thích sản xuất không chỉ đối với kinh tế nông thôn mà còn đối với cả kinh tế thành thị. Điều đó sẽ làm tăng mối liên kết giữa thành thị và nông thôn, góp phần làm giảm chênh lệch về trình độ phát triển giữa thành thị và nông thôn. Phát triển DNNVV trong lĩnh vực lưu thông hàng hóa ở nông thôn sẽ góp phần thúc đẩy thị trường hàng hóa ở nông thôn phát triển và sử dụng được nguồn lao động dồi dào trong khu vực nông thôn. Kinh nghiệm một số nước cho thấy hệ thống phân phối rộng rãi sẽ khuyến khích tiêu thụ hàng hóa nội địa qua đó tác động trở lại kích thích sản xuất phát triển.

Ngoài ra còn có một số lý do khác như nông thôn có sẵn nguồn nguyên liệu tại chỗ phong phú tạo thuận lợi để phát triển các sản phẩm công nghiệp tiêu dùng, nhất là cho các ngành chế biến lương thực, thực phẩm. Hiện nay, công nghiệp nông thôn Việt Nam có thể phát triển ở một số ngành và một số sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng tại chỗ như chế biến lương thực, thực phẩm, sản xuất vật liệu xây dựng, các sản phẩm kim loại; Cơ khí sửa chữa phục vụ sản xuất và đời sống; May mặc, sản phẩm mây tre, thủ công mỹ nghệ cũng như các ngành nghề truyền thống khác như thêu ren, đồ đá...

2.1.2.3 Phát triển DNNVV thông qua phát triển thầu phụ công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ

DNNVV và DN lớn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau trong quá trình phát triển kinh tế của một nước, nó hỗ trợ đắc lực cho nhau trong sản xuất kinh doanh. Vì vậy khi ban hành các chính sách khuyến khích DNNVV phát triển chính phủ cần xác định những DN lớn phát triển là "hạt nhân" đứng vị trí trung tâm, DNNVV là những "vệ tinh" đứng xung quanh, là những nhà thầu phụ cung cấp một số đầu vào cho các DN lớn. Đó là cơ sở ban đầu để hình thành các tập đoàn kinh tế lớn, có đủ sức cạnh tranh trên các thị trường, có khả năng đáp ứng nhu cầu của vùng về một số loại hàng hóa nhất định.

Việc thúc đẩy phát triển thầu phụ công nghiệp và phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ cũng chính là tạo quan hệ tốt giữa các DN lớn và các DNNVV. Cần có các chính sách tạo ra môi trường cho sự liên kết, hợp tác kinh doanh đó, khuyến khích các DN lớn hình thành hệ thống vệ tinh bao gồm cả những mối liên kết ngang, liên kết dọc trong quá trình sản xuất hay trong bao tiêu sản phẩm, cung ứng vật tư máy móc, thiết bị... Mối liên hệ đó thể hiện sự phân công chuyên môn hóa giữa DNNVV và DN lớn sao cho hiệu quả đó là (1) DNNVV vừa tạo đầu vào vừa góp phần tiêu thụ đầu ra của DN lớn; (2) DN lớn hỗ trợ DNNVV để tạo tay nghề, trao đổi thông tin, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý; (3) giao thầu lại cho DNNVV những phần việc mà DN lớn ký kết với Nhà nước trong các hợp đồng lớn hoặc trong một số trường hợp cho phép DNNVV tư nhân cùng hợp tác với DN lớn để đấu thầu các công trình lớn của nhà nước.

2.2 Một số giải pháp nhằm đẩy mạnh phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Để phát triển mạnh DNNVV trong giai đoạn mới, giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam cần xây dựng chiến lược phát triển DNNVV. Chiến

lược phát triển DNNVV là một trong các căn cứ quan trọng nhằm định hướng phát triển cho các DN trong thời gian tới. Chiến lược này cần được khẳng định và nêu bật vai trò của các DNNVV trong nền kinh tế Việt Nam đưa ra những hướng ưu tiên phát triển của khu vực này theo ngành, theo vùng lãnh thổ đồng thời đưa ra những biện pháp hỗ trợ kỹ thuật cụ thể đối với các DNNVV. Chiến lược này sẽ đảm bảo tính nhất quán trong phát triển DNNVV trong thời gian dài phù hợp với các mục tiêu chiến lược phát triển KTXH chung của đất nước.

Như đã phân tích ở chương 2, DNNVV Việt Nam có nhiều tiềm năng phát triển nhưng đang gặp nhiều khó khăn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Môi trường thể chế chưa được thuận lợi, hiệu lực của hệ thống luật pháp kinh doanh chưa cao, thủ tục hành chính còn rườm rà, chi phí thực thi pháp luật và chi phí gia nhập thị trường của các DN còn lớn. Hệ thống các hiệp hội DN nhiều, nhưng còn manh mún, chưa có khả năng liên kết chặt chẽ thành một thể thống nhất để bảo vệ quyền lợi và trợ giúp các hội viên của mình. Bản thân các DNNVV còn nhiều yếu kém cả về tiềm lực và trình độ phát triển. Giá trị tài sản của các DNNVV thấp, công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý chấp vá, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm, các sản phẩm và dịch vụ chưa đáp ứng được nhu cầu ngày một cao của xã hội...

Để các DNNVV phát triển và thành công trong quá trình hội nhập, cần có sự nỗ lực của tất cả các đối tượng liên quan đến sự phát triển của DNNVV, từ nhà nước trong việc tạo môi trường thể chế thuận lợi cho các DNNVV hoạt động, cho tới các hiệp hội và các DNNVV. Xuất phát từ những phân tích trên đây, Luận án nêu một số kiến nghị nhằm giúp các DNNVV phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

2.2.1 Đối với Nhà nước

Môi trường thể chế có tác động mạnh đến sự phát triển của DNNVV. Để phát huy hơn nữa tác động tích cực của nó đến quá trình phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước nói chung và Chính phủ nói riêng cần tập trung tháo gỡ các rào cản hạn chế sự gia nhập thị trường của các DNNVV, xây dựng môi trường thể chế minh bạch và bình đẳng giữa các loại hình DN thông qua một số giải pháp chủ yếu sau.

2.2.1.1. *Đẩy mạnh tuyên truyền về hội nhập kinh tế quốc tế; khơi dậy tinh thần kinh doanh của mọi người dân, nâng cao nhận thức của xã hội đối với DNNVV*

Kết quả nghiên cứu ở chương 2 cho thấy, chỉ có 33% các DNNVV có thông tin về lịch trình giảm thuế trong khuôn khổ AFTA, 57% các DNNVV có thông tin về WTO. Đặc biệt Việt Nam vừa gia nhập WTO và việc các DNNVV Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ phía các DN nước ngoài đang và sẽ diễn ra quyết liệt. Điều này có thể một mặt vì bản thân các DNNVV chưa ý thức được những thách thức của việc gia nhập WTO. Mặt khác, do họ không nắm được thông tin từ các cơ quan chức năng.

Để giúp cho các DNNVV hiểu biết sâu rộng về những cơ hội và thách thức của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, có biện pháp đối phó hữu hiệu với sự cạnh tranh đến từ các thành viên khác của WTO, các cơ quan chức năng của chính phủ phải đẩy mạnh tuyên truyền hơn nữa về WTO, AFTA và hội nhập kinh tế quốc tế. Việc tuyên truyền có thể thông qua nhiều hình thức khác nhau như các phương tiện thông tin đại chúng, diễn đàn, hội thảo, khoá học... Thông qua việc hiểu biết về hội nhập kinh tế quốc tế, các DNNVV sẽ chủ động hơn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN, chủ động đầu tư vào công nghệ, nhân lực, thương hiệu, nghiên cứu thị trường nhằm cạnh tranh thắng lợi trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Bảng 3-1. Một số đề nghị trợ giúp của DNNVV đối với Chính phủ và VCCI

Các yêu cầu cần giúp đỡ	Năm 2002	Năm 2003
1. Cung cấp thông tin về thị trường	75%	60%
2. Vay vốn tín chấp cho các dự án khả thi	64%	42%
3. Đào tạo về quản lý, chuyên môn và kỹ thuật	64%	40%
4. Trợ giúp kinh phí khảo sát thị trường nước ngoài	65%	37%

Nguồn: [66]

Bảng 3-1 cho thấy, các DNNVV luôn cần sự trợ giúp về thông tin thị trường, đặc biệt là thông tin về thị trường thế giới. Các DNNVV thiếu các nguồn lực để tìm kiếm thông tin thị trường thế giới. Do đó, việc tuyên truyền về hội nhập cần gắn với việc cung cấp hoặc hướng dẫn cho các DNNVV cách thức tiếp cận với các nguồn thông tin thị trường thế giới, giúp các DNNVV có định hướng đúng về thị trường.

Cần có những biện pháp tích cực tuyên truyền, giáo dục giá trị, vai trò xã hội của người doanh nhân trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước để thu hút ngày càng nhiều người, nhất là giới trẻ, định hướng lập nghiệp bằng con đường kinh doanh. Xây dựng các chương trình tuyên truyền đặc biệt thông qua các phương tiện thông tin đại chúng của Trung ương và địa phương. Tích cực biểu dương các cá nhân tiêu biểu, các địa phương, hiệp hội, tổ chức tích cực trong công tác hỗ trợ khởi sự và phát triển DNNVV.

Cần tăng cường đối thoại, gỡ gỡ giữa các cấp chính quyền địa phương với các hiệp hội, câu lạc bộ DNNVV, các tổ chức quần chúng, tổ chức các đợt tham quan, khảo sát, học hỏi kinh nghiệm làm ăn, điển hình tốt về khởi nghiệp cho các hộ nông dân, các chủ trang trại, người buôn bán nhỏ có tiềm năng. Xây dựng các chương trình phổ biến ý chí kinh doanh ngay từ trong nhà trường, kể cả ở trường phổ thông.

2.2.1.2 Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Luật DN

Luật DN 2000 ra đời là một cuộc "cách mạng" trong việc huy động mọi nguồn lực của toàn xã hội vào phát triển sản xuất kinh doanh và Luật DN 2005 cũng đã có những bước tiến mới trong việc tạo lập sự bình đẳng cho các loại hình DN và khắc phục những thiếu sót của Luật DN 2000. Để tiếp tục phát huy tác dụng của Luật DN trên quy mô lớn hơn và sâu hơn, phải thực hiện các giải pháp toàn diện có tính hệ thống, bao gồm không chỉ các giải pháp tự do hoá gia nhập thị trường, mà cả các giải pháp tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ thiết thực cho hoạt động của DN, các giải pháp không chỉ xây dựng và hoàn thiện năng lực quản lý nhà nước, mà cả năng lực quản trị của DN.

** Đảm bảo tính hệ thống và tính đồng bộ của các văn bản hướng dẫn thi hành Luật DN*

Đã có nhiều văn bản hướng dẫn thi hành luật DN. Tuy nhiên một số lĩnh vực vẫn còn thiếu các văn bản hướng dẫn của các bộ ngành. Điển hình là quy định về phạm vi và điều kiện kinh doanh đối với dịch vụ điều tra dân sự, kinh tế; hướng dẫn cấp chứng chỉ hành nghề tư vấn pháp lý theo hướng luật sư và những người khác có đủ trình độ chuyên môn và kinh nghiệm nghề nghiệp đều được quyền cung ứng dịch vụ tư vấn pháp lý, hay các quy định điều kiện kinh doanh (không phân biệt thành phần kinh tế) đối với các dịch vụ đòi nợ, định giá tài sản, đánh giá tín nhiệm; điều kiện kinh doanh và tổ chức quản lý kinh doanh dịch vụ môi giới việc làm.

** Thực hiện nhất quán việc đăng ký kinh doanh theo Luật DN, tiếp tục đơn giản hoá thủ tục hành chính và giảm chi phí gia nhập thị trường*

Để đơn giản hoá các thủ tục ra nhập thị trường, các cơ quan quản lý nhà nước cần phối hợp với các tổ chức phi chính phủ khác (như VCCI và các hiệp hội ngành nghề) tiếp tục rà soát, đánh giá lại các hồ sơ, trình tự, thủ tục,

chi phí và điều kiện gia nhập thị trường đối với DN, bao gồm đăng ký kinh doanh, khắc dấu, mã số thuế, mua hoá đơn; đánh giá lại hồ sơ, trình tự, thủ tục, điều kiện và thẩm quyền cấp một số giấy phép kinh doanh được dư luận xã hội cho là bất hợp lý; tập hợp để loại bỏ các văn bản trái với Luật DN và Nghị định hướng dẫn thi hành luật do các bộ, ngành và các cấp chính quyền địa phương ban hành.

** Bổ sung và hoàn thiện các văn bản hiện hành có liên quan.*

Các văn bản pháp luật có liên quan khác đến việc thi hành luật DN cần được khẩn trương ban hành như quy định về chuyển giao công nghệ, về đất đai, sở hữu trí tuệ hay các quy định liên quan đến quản trị nội bộ DN như các quy định về kế toán, hạch toán chi phí, căn cứ tính thuế và cách thức thu thuế, quản lý thuế. Điều đó sẽ tạo sự đồng bộ trong quá trình thực thi Luật DN.

2.2.1.3 Đẩy mạnh cải cách hành chính theo hướng phục vụ DN

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi Việt Nam phải nâng cao hiệu quả của nền hành chính quốc gia nhằm giúp cho môi trường thể chế thông thoáng hơn và thu hút tốt hơn các nguồn lực nước ngoài phục vụ phát triển kinh tế xã hội. Cải cách nền hành chính nhằm đảm bảo thực hiện nghiêm túc và đúng với các chính sách do nhà nước đề ra. Đây còn là những thách thức lớn vì nó liên quan đến các vấn đề nhạy cảm của nền kinh tế, liên quan đến quyền lợi của các tổ chức công quyền và hành vi của những người thừa hành pháp luật. Cần thay đổi nhận thức về mối quan hệ giữa các cơ quan nhà nước và DN. Đó phải là mối quan hệ trong đó DN là khách hàng của các cơ quan nhà nước.

** Đổi mới các dịch vụ hành chính công*

Các dịch vụ hành chính mà các cơ quan chức năng thực hiện chính sách là những dịch vụ công mà mỗi người dân và các DN đóng thuế để các cơ quan chức năng thực hiện. Do đó, khi được cung cấp các dịch vụ này không có nghĩa là DN đi xin các cơ quan chức năng mà đó là nhiệm vụ của các cơ quan

chức năng. Do đó, cần thay đổi quan điểm của các cơ quan chức năng này trong việc cung cấp dịch vụ hành chính cho dân doanh nói chung và các DNNVV nói riêng. Muốn vậy cần đẩy mạnh cải cách hành chính cho phù hợp với sự phát triển kinh tế. Đơn giản hóa các thủ tục hành chính và thay đổi thái độ phục vụ của các nhân viên chính phủ nhằm tạo điều kiện cho DNNVV khi làm việc với các cơ quan chức năng của nhà nước.

** Đổi mới công tác thanh tra kiểm tra.*

Công tác kiểm tra và thanh tra đang gây rất nhiều phiền hà cho các DNNVV. Các lực lượng thanh tra như cảnh sát kinh tế, quản lý thị trường, cán bộ thuế và hải quan, phòng cháy chữa cháy, có thể đến DN bất kỳ lúc nào gây phiền nhiễu cho DN.

Hộp 3-2. Cuộc chạy đua giành kỷ lục ghi-nét về "được thanh tra"

Ứng cử viên thứ nhất do Cơ quan Thanh tra Nhà nước "phát hiện" là Công ty thuốc lá Bắc Sơn, "được" thanh tra 28 lần trong 3 năm.

Ứng cử viên thứ hai năng kỷ hơn là DN tư nhân Lê Kháng ở thành phố Cần Thơ (do VCCI "phát hiện") "được" 28 cơ quan thanh tra trong 3 năm 1997-1999. Những cơ quan đến thanh tra cơ sở này là: Sở Công nghiệp; Đội thanh tra văn hoá tỉnh (4 lần/năm); Sở kế hoạch và đầu tư; Sở Y tế (2 lần/năm); Sở Tài chính; Chi Cục thuế (12 lần/năm); Cục thống kê; Sở Lao động-Thương binh và xã hội; Công đoàn tỉnh; Sở Nhà đất; Công an tỉnh (2 lần/năm)... nhân viên quản lý thị trường. Chủ DN tiết lộ rằng sau khi ban hành Luật DN số lần thanh tra giảm xuống còn khoảng 10 lần/năm.

Nguồn: TS. Phạm Thị Thu Hằng. Tạo việc làm tốt bằng các chính sách phát triển DN nhỏ, NXB Chính trị Quốc gia, 2002.

Chính phủ đã có qui định chặt chẽ về công tác này trong nghị định 61 ngày 15/8/1998, Luật DN cũng có các qui định về hoạt động thanh tra kiểm tra, song trên thực tế không nhiều DN dám kiện các cơ quan chức năng khi họ

làm sai và chưa có cơ quan chức năng nào của nhà nước phải bồi thường cho DN khi họ không thực hiện đúng pháp luật vì thế mà các qui định này được thực hiện không nghiêm.

Các DNNVV đang bị thanh tra, kiểm tra quá nhiều. Có từ 65% tới 88% DNNVV bị thanh tra, kiểm tra với số lượng trung bình là 14,4 lần trong ba năm. Trong khi đó, 77% chủ DN bị thanh tra không đồng ý với các kết luận của thanh tra viên. Họ cũng không biết ai sẽ là trọng tài vì có quá nhiều kết luận khác nhau [24]. Đây là những con số minh chứng cho các hoạt động thanh tra, kiểm tra tùy tiện của các cơ quan chức năng của nhà nước. Điều đó cũng phản ánh sự yếu kém của hệ thống hành chính quốc gia, sự thiếu hiệu lực của hệ thống luật pháp.

Bảng 3-2. Số lần các cơ quan chức năng thăm DNNVV năm 2000 và 2001

Số lần đến thăm	Số phần trăm DNNVV "được thăm"
Hơn 10 lần	5,4
Hơn 5 lần	6,7
Hơn 2 lần	15,7
2 lần hoặc ít hơn	5,1
Không lần nào	67,1
Tổng	100,00

Nguồn: [24]

Việc thanh tra kiểm tra sau đăng ký kinh doanh là cần thiết cho quản lý nhà nước. Tuy nhiên việc thanh tra kiểm tra quá thường xuyên làm ảnh hưởng tới tư tưởng, ý chí và kết quả hoạt động kinh doanh của các DN. Việc thanh tra, kiểm tra cần có ý nghĩa tích cực trong việc phát hiện những vấn đề tồn tại và giúp đỡ các DNNVV giải quyết, chứ không nên chỉ có ý nghĩa tiêu cực đưa ra các hình phạt khi phát hiện ra các sai phạm mà thôi. Kinh nghiệm của Nhật Bản về việc thanh tra, kiểm tra DNNVV là một bài học. Các DNNVV

Nhật Bản tự nguyện xin được thanh tra và các thanh tra viên giúp họ chuẩn đoán công việc kinh doanh, khắc phục những vấn đề đang và sẽ nảy sinh để tránh những hậu quả ngoài ý muốn.

** Đổi mới cách thức xây dựng và ban hành chính sách.*

Khi ban hành các chính sách mới cần tham khảo ý kiến của các DN có liên quan và đánh giá cao sự tham gia của DN vào quá trình xây dựng chính sách. Có như vậy mới khuyến khích DNNVV tham gia vào quá trình xây dựng chính sách và góp ý hoàn thiện chính sách của chính phủ, nhờ đó hiệu lực của các chính sách ngày càng được nâng cao.

2.2.1.4 Hoàn thiện chính sách tài chính-tín dụng cho DNNVV

Để nâng cao hiệu quả của các chính sách tài chính cho DNNVV và thực sự khuyến khích DNNVV phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Chính phủ có thể xem xét một số giải pháp sau:

Thứ nhất, đẩy mạnh việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

Việc thành lập QBLTD cho DNNVV theo Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 sẽ giúp DNNVV có thể vay vốn khi gặp khó khăn về tài sản thế chấp. QBLTD có thể bảo lãnh tín dụng cho các khoản vay ngắn hạn, trung hạn, và dài hạn đối với các dự án kinh doanh có hiệu quả. Tuy nhiên, để quỹ này hoạt động tốt cần quy định rõ về trách nhiệm của quỹ với cơ quan tín dụng và DN cũng như làm rõ cơ chế quản lý và điều hành quỹ, tránh tình trạng làm nảy sinh một khâu trung gian giữa DNNVV và ngân hàng trong quá trình thực hiện các giao dịch kinh doanh. Để Quỹ này có thể nhanh chóng ra đời và vận hành tốt chính phủ cần quan tâm đến việc huy động và tìm kiếm các nguồn vốn cho Quỹ. Vốn có thể huy động thêm từ các nguồn trợ cấp hoặc giúp đỡ của các tổ chức nước ngoài như JBIC, SNV, UNDP.

Thứ hai, hợp tác với các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế thực hiện các hoạt động bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

Đây là một hoạt động cần được đẩy mạnh. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các DNNVV sẽ tham gia nhiều hơn vào hoạt động xuất nhập khẩu, điều đó đòi hỏi các DN cần có một tiềm lực tài chính lớn hơn mà đây lại là một trong những yếu điểm cơ bản của các DNNVV. Trong khi đó khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng trong nước rất khó khăn vì bản thân các tổ chức tín dụng trong nước cũng bị hạn chế về năng lực tài chính. Chính vì vậy, việc mở rộng hợp tác với các tổ chức tài chính tín dụng nước ngoài và các tổ chức tài chính quốc tế bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV là một hướng đi có hiệu quả.

Hộp 3-3. ADB bảo lãnh tín dụng cho DNNVV

Ngân hàng Kỹ thương Việt Nam (Techcombank) vừa ký kết các thỏa thuận với Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) về hợp tác phát triển hoạt động ngoại thương của các DNNVV Việt Nam. Theo thỏa thuận giữa hai bên, ADB sẽ trực tiếp bảo lãnh thanh toán các thư tín dụng của các DNNVV do Techcombank phát hành và được các ngân hàng hàng đầu thế giới sẽ xác nhận.

Với sự hợp tác của ADB, các ngân hàng xác nhận thư tín dụng cho Techcombank có thể được ADB bảo lãnh thanh toán tới 80% trị giá thư tín dụng. Mặt khác, chi phí bảo lãnh cũng giảm đáng kể mang lại lợi ích thiết thực cho khách hàng và đối tác của họ ở nước ngoài. Hiện Techcombank đã thỏa thuận với hàng chục ngân hàng hàng đầu trên thế giới về hạn mức xác nhận thư tín dụng với tổng trị giá lên đến hàng chục triệu USD.

Một thỏa thuận khác vừa được hai bên ký kết là hạn mức tín dụng ngắn hạn nhằm hỗ trợ thương mại cho các DNNVV. Theo thỏa thuận này, ADB dành cho Techcombank một hạn mức tín dụng với lãi suất ưu đãi để các DN khách hàng của Techcombank vay phục vụ mục đích tài trợ cho các hoạt động xuất nhập khẩu của họ với các đối tác có trụ sở tại nơi có các thành viên ADB. Ngày 12/11/2004, Techcombank đã thực hiện việc giải ngân lần đầu tiên các hồ sơ vay với tổng trị giá 3 triệu USD.

Nguồn: www.vnn.vn, ngày 28/11/2004

Thứ ba, chính sách về tài sản thế chấp khi vay vốn ngân hàng.

Như đã phân tích ở chương 2, kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ yêu cầu vay của các DNNVV được chấp nhận là khoảng 62%. Đó cũng có thể là một tín hiệu đáng mừng bước đầu. Nhưng cũng qua kết quả nghiên cứu cho thấy, lý do chủ yếu ảnh hưởng đến khả năng vay vốn của các DN vẫn là các thủ tục về thế chấp phiền hà, cách xác định giá trị thế chấp để vay vốn không thực sự hợp lý. Đây là những vấn đề đã tồn đọng từ rất nhiều năm nay, tuy nhiên việc giải quyết triệt để hiện vẫn chưa được thực hiện.

Vấn đề này có nguyên nhân từ cả hai phía, ngân hàng và DN. Kết quả nghiên cứu chỉ ra, bản thân các DN cũng nỗ lực hơn trong việc thực hiện tính minh bạch, công khai về tài chính. Các hiện tượng gian lận trong thương mại, kinh doanh làm giảm uy tín các DN đối với ngân hàng vì vậy lại càng làm cho các thủ tục vay vốn càng phức tạp hơn, ảnh hưởng đến tình hình hoạt động chung của hệ thống ngân hàng và quan hệ giữa ngân hàng với DN. Hệ thống giám sát chặt chẽ hơn với các chế tài hợp lý cần được thực hiện tốt hơn trong thời gian tới. Bên cạnh đó, cần tiếp tục đơn giản hóa các thủ tục cho vay và nâng cao năng lực thẩm định của các cán bộ ngân hàng.

Hiện nay nhiều DN không thể vay vốn ngân hàng vì không có tài sản thế chấp. Do đó các ngân hàng đã áp dụng cho DN dùng các tài sản được hình thành từ các khoản vay để làm tài sản thế chấp hoặc dùng hàng hóa để thế chấp. Tuy nhiên, nhiều DN vẫn không thể đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng về tài sản thế chấp. Trong những trường hợp nhất định, ngân hàng có thể đánh giá tiềm năng và giá trị các dự án kinh doanh tốt để cho vay và cùng với DN giám sát việc thực hiện kế hoạch kinh doanh đó nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Lúc đó ngân hàng sẽ coi bản kế hoạch kinh doanh tốt đó như một tài sản thế chấp có giá trị thay thế các tài sản khác.

**Hộp 3-4. Điều kiện vay vốn của ngân hàng cần phù hợp
với đặc điểm từng ngành**

Dương Chí Kiên, Giám đốc Công ty Hoa Lư

Thành lập: năm 2000; Vốn đăng ký 700 triệu đồng; Lao động: 60 người

Lĩnh vực hoạt động: sản xuất và kinh doanh hàng thủ công mỹ nghệ.

Tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2001: 2 tỷ VND.

Tuy mới thành lập chưa đầy 3 năm nhưng Hoa Lư đã được xem như một trong những DN hàng đầu của Việt Nam trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ. Thành công đó có được là nhờ Hoa Lư không ngừng đa dạng hóa mặt hàng và nâng cao tính độc đáo của sản phẩm. Tôi cho rằng khi Việt Nam tham gia đầy đủ vào AFTA và WTO, một số sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Hoa Lư nói riêng và Việt Nam nói chung như mây, tre, thêu, gốm, sứ sẽ bị cạnh tranh quyết liệt bởi sản phẩm của các nước trong khu vực. Tuy nhiên, nhìn tổng thể, hàng Việt Nam vẫn chưa có chỗ đứng nhất định vì chúng ta có một số chất liệu độc đáo. Chúng ta cũng không e ngại về trình độ tay nghề mà đáng lo hơn cả là về cách thức tổ chức, quản lý sản xuất và khả năng XTTM.

Ngoài những nỗ lực của các DN, tôi cho rằng, để phát huy tiềm năng sẵn có của mình, ngành thủ công mỹ nghệ Việt Nam rất cần sự hỗ trợ về mặt chính sách của Chính phủ. Các DN thủ công mỹ nghệ đã được ưu đãi về thuế xuất khẩu, thuế VAT tuy nhiên còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng. Ngân hàng luôn luôn đòi hỏi thế chấp nhưng lại không đồng ý cho chúng tôi sử dụng các sản phẩm thủ công làm tài sản thế chấp hoặc nếu có lại định giá với giá quá thấp. Trên thực tế, Công ty Hoa Lư có hàng chục tỷ đồng tiền hàng, có hợp đồng làm hàng xuất khẩu nhưng vẫn không được vay vốn ngân hàng. Không còn cách nào khác, chúng tôi vẫn thường phải huy động vốn từ anh em nhân viên, bạn bè. Thậm chí khi cần tiền cho những hợp đồng lớn, tôi phải lấy tài sản cá nhân ra để thế chấp vay vốn. Theo tôi, những điều kiện cho vay vốn của ngân hàng cần điều chỉnh theo hướng phù hợp với đặc trưng từng ngành hàng.

Nguồn: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 2002

Thứ tư, mở rộng hình thức tín dụng thuê mua

Mở rộng hình thức tín dụng thuê mua là giải pháp hữu hiệu giúp các DNNVV khắc phục khó khăn về vốn để đầu tư đổi mới công nghệ mở rộng sản xuất kinh doanh. Với hình thức này các ngân hàng thương mại tháo gỡ được tình trạng "đóng băng" về vốn và đảm bảo an toàn hơn hình thức thế chấp tài sản. Tín dụng thuê mua là loại hình tín dụng trung gian dài hạn, người có nhu cầu vay vốn không nhận tiền mua sắm thiết bị, tài sản cho mình mà nhận trực tiếp tài sản phù hợp với nhu cầu sử dụng. Người thuê mua thanh toán bằng tiền theo phương thức trả dần và sau thời hạn sử dụng nhất định, có thể mua lại chính tài sản đó.

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, môi trường thể chế chưa ổn định các ngân hàng thương mại gặp nhiều rủi ro trong kinh doanh, việc cho vay trung và dài hạn gặp nhiều khó khăn. Các ngân hàng có khả năng thực hiện cho vay trung và dài hạn thường đòi hỏi các nhà đầu tư làm ăn có hiệu quả và phải có tài sản thế chấp. Đó là điều kiện không phải nhà đầu tư nào cũng có khả năng đáp ứng. Với hình thức tín dụng thuê mua, điều kiện tiên quyết được đặt ra là phương án kinh doanh của các DNNVV có hiệu quả, điều kiện tài sản thế chấp được đặt ở vị trí hàng thứ yếu, vì bản thân hợp đồng thuê mua đã bao hàm nội dung thế chấp.

2.2.1.5 Hoàn thiện chính sách thuế

Hệ thống thuế của Việt Nam đã được cải thiện nhiều theo hướng đảm bảo sự công bằng cho các thành phần kinh tế trong những năm gần đây. Tuy nhiên, hệ thống thuế hiện nay vẫn còn nhiều bất cập đối với DNNVV, như thời gian miễn giảm thuế cho DNNVV vẫn còn quá ngắn so với các DN đầu tư nước ngoài, thuế suất và cách tính vẫn còn phức tạp so với trình độ của DNNVV, thuế thấp nhưng lệ phí lại cao... Để giải quyết những bất cập đó và hoàn thiện hơn nữa chính sách thuế đối với DNNVV, cần thực hiện một số giải pháp sau:

Thứ nhất, chính sách thuế thu nhập DN

Thuế thu nhập DN cần được đơn giản hóa, dễ hiểu hơn và loại bỏ dần các trường hợp miễn giảm tiến tới thống nhất thuế suất đối với các loại hình DN. Điều này sẽ xóa bỏ được tình trạng có hàng loạt các quy định về miễn giảm thuế khác nhau trong các luật khác nhau như Luật khuyến khích đầu tư trong nước, Luật đầu tư nước ngoài, gây ra sự phức tạp, dẫn đến sự không minh bạch giữa DN và các cơ quan thuế.

Thứ hai, đơn giản hoá và hoàn thiện hệ thống thuế suất và mã số thuế hàng hoá xuất nhập khẩu.

Hiện nay Tổng cục Hải quan đã rút ngắn thời gian làm các thủ tục hải quan và áp thuế xuất nhập khẩu. Tuy nhiên sự không nhất quán trong áp mã và tính thuế khiến nhiều DN thiệt hại cả về thời gian, tiền của cũng như ảnh hưởng chung tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hộp 3-5. Ba năm chưa thống nhất được một mã thuế

Sự việc bắt đầu từ lô hàng có giấy hải quan ngày 7/5/2002 do Công ty Thương mại Du lịch Hùng Trương nhập về. Trong tờ khai hải quan và hợp đồng mua hàng ghi tên hàng là “Sáp phức hợp Parafine”, tương ứng với mã thuế 3404.90.00, thuế suất 3%. Ngày 8/5/2002, Hải quan Đồng Đăng đã có công văn yêu cầu Vinacontrol giám định lại mặt hàng nói trên. Ngày 14/4/2002, cơ quan kiểm định này có chứng thư trả lời và khẳng định đó là “Parafine đã được chế biến”. Tuy nhiên, ngày 30/8/2002, Hải quan Đồng Đăng tiếp tục có công văn đề nghị giám định mặt hàng, đơn vị được đề nghị giám định lần này là Viện nghiên cứu hải quan. Và ngày 27/9/2002, Viện nghiên cứu hải quan có thông báo trả lời với kết quả giám định tên hàng là “Mỡ bảo quản”, tương ứng với mã thuế 2710.90.00, thuế suất 10%. Kết luận này đẩy Công ty Hùng Trương vào chặng đường gần 3 năm đi tìm tên thật cho lô hàng của mình.

Và để giải quyết sự vô lý đó, Công ty Hùng Truong đã 8 lần gửi đơn đơn khiếu nại lên Bộ Tài chính rồi đến Thủ tướng Chính phủ. Bộ Tài chính cũng đã có hàng chục cuộc họp nội bộ, tham khảo ý kiến các chuyên gia, tổ chức hội thảo chuyên ngành, tham khảo ý kiến hải quan thế giới... Tuy nhiên, đến thời điểm này, cuộc tranh cãi “Mỡ bảo quản” hay “Sáp phức hợp” vẫn chưa ngã ngũ.

Ông Sự lại khẳng định rằng: “Tôi vẫn nhập hàng này hơn chục năm nay, cũng với mã thuế là 3404. Tôi không nhập và không cần “Mỡ bảo quản”. Trong trường hợp xác định một tên gọi nào đó cũng cần phải chính xác và thống nhất. Theo đó là sự thống nhất trong áp mã và mức thuế. Chúng tôi luôn sẵn sàng nộp thuế đúng nghĩa vụ, nhưng phải rõ ràng và nhất quán”.

Trên thực tế, sự không nhất quán trong áp mã và tính thuế khiến DN thiệt hại cả về thời gian, tiền của cũng như ảnh hưởng chung tới hoạt động sản xuất kinh doanh. Chỉ một vụ việc này, gần 3 năm qua, không biết bao nhiêu lần Công ty Hùng Truong “rông rần” từ Lào Cai xuống Hà Nội để “theo kiện”. Trong khi đó, các ban ngành liên quan cũng mệt mỏi và tốn kém để dàn xếp vụ việc.

Nguồn: www.vneconomy.com.vn, ngày 16/11/2004

Thứ ba, cần mở rộng việc áp dụng mô hình DN tự kê khai thuế.

Đẩy mạnh kiểm điểm lại quá trình thí điểm tự kê khai thuế ở thành phố Hồ Chí Minh để nhân rộng ra toàn quốc; cần được kiểm toán hàng năm phù hợp với thông lệ quốc tế, đơn giản hóa yêu cầu về sổ sách kế toán và báo cáo tài chính hàng năm đối với các DNNVV phù hợp với thông lệ quốc tế.

**Hộp 3-6. Lộ trình thực hiện cơ chế tự khai tự nộp thuế
theo quyết định 197 của Thủ tướng Chính phủ**

Năm 2004 thí điểm tại Tp.HCM và Quảng Ninh trên thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập DN.

Năm 2005 sơ kết và mở rộng ra thêm một số DN và địa phương khác.

Năm 2007 tổng kết thí điểm, hoàn thiện cơ chế chính sách để chuẩn bị cho thực hiện chính thức.

Điều kiện để được tham gia thí điểm:

Cơ sở nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ, thực hiện chế độ hóa đơn, chứng từ theo qui định.

Nguồn: Vietnam economy ngày 28/11/2004

Thứ tư, Hoàn thiện hơn hệ thống thuế VAT

Kể từ ngày 1/1/2004 Luật thuế Giá trị gia tăng (GTGT) sửa đổi, bổ sung có hiệu lực thi hành. Để triển khai Luật thuế GTGT đi vào cuộc sống, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 158/2003/NĐ-CP ngày 10/12/2003, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 quy định chi tiết thi hành Luật thuế GTGT. Tuy nhiên qua triển khai thực hiện nổi lên một số vấn đề cần quan tâm giải quyết để Luật thuế GTGT thật sự hoà nhịp cùng với sự phát triển nền kinh tế, thực sự giúp cho cơ quan thuế cũng như các DN, nhất là các DNNVV thực hiện tốt Luật thuế GTGT.

Ví dụ, tại điểm 2, mục II, phần C, Thông tư số 120/2003/TT-BTC quy định: "Đối với tài sản cố định, vật tư, hàng hoá mua vào sử dụng cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ chịu thuế GTGT đã được khấu trừ thuế đầu vào nay chuyển sang cho hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ không chịu thuế GTGT hoặc sử dụng mục đích khác... thì cơ sở phải hoàn lại thuế GTGT của tài sản cố định (TSCĐ) đã khấu trừ". Đây là một trong nhiều điểm

mới của Luật thuế GTGT sửa đổi lần này. Tuy nhiên với quy định chung chung không cụ thể hoá như trên làm cho cả công chức thuế và các DN đều rất lúng túng trong việc thực hiện bởi lẽ yêu cầu các DN hoàn thuế GTGT nhưng không quy định hồ sơ thủ tục hoàn trả, thậm chí quyền ra quyết định số thuế GTGT hoàn trả này.

Bên cạnh đó, việc cải tiến các chính sách về hoàn thuế GTGT cho các DNNVV nói riêng và các DN nói chung cần được đơn giản hoá và nhanh chóng hơn. Việc hoàn thuế chậm sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của các DNNVV vốn đã rất nhỏ bé và thiếu vốn gây cản trở công việc kinh doanh của các DN này. Các quy định về thuế suất cũng cần được hoàn thiện để đơn giản hơn nữa đối với người nộp thuế và cán bộ thu thuế.

Các chính sách thuế phải phù hợp với điều kiện đặc thù của DNNVV và cần dành những ưu đãi để khuyến khích các chủ thể kinh tế hướng theo mục tiêu mà Nhà nước dự định. Những ưu đãi về thuế phải nhằm vào những ngành nghề nằm trong danh mục các ngành được khuyến khích phát triển. Ưu đãi thuế cho các DNNVV đầu tư vào các vùng sâu, vùng xa, vùng miền núi và dân tộc ít người. Cần có các mức thuế khác nhau đối với các DNNVV mở rộng thời gian miễn thuế đối với các DNNVV mới khởi sự từ 5 năm trở lên. Có mức thuế ưu đãi các DNNVV mà chủ DN là nữ hoặc các DNNVV đầu tư đổi mới công nghệ, thu hút nhiều việc làm.

2.2.1.6 Xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV

Cho đến nay Việt Nam chưa có một chiến lược đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV do đó việc đào tạo nguồn nhân lực của các DNNVV chủ yếu hình thành một cách tự phát chưa có cơ quan quản lý và chưa có một thị trường rõ ràng cho đào tạo nghề nghiệp. Về lâu dài, cần có một chiến lược nguồn nhân lực chủ động cho các DNNVV trên cơ sở các cơ cấu ngành nghề hiện có. Cụ thể cần có các biện pháp sau:

Thứ nhất, Mở rộng chương trình khởi sự DN trên phạm vi toàn quốc. Đây là Chương trình đã được Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam triển khai rất thành công ở một số tỉnh với hỗ trợ của Tổ chức Lao động quốc tế. Việc nhân rộng chương trình này trên toàn quốc sẽ có tác dụng tích cực không chỉ đối với việc khởi sự DNNVV mà còn xây dựng được mạng lưới hỗ trợ phát triển DNNVV chuyên nghiệp làm đòn bẩy cho công tác hỗ trợ DNNVV sau khởi sự kinh doanh.

Thứ hai, cần thực hiện chính sách xã hội hóa công tác dạy nghề và nhà nước phải thống nhất quản lý tiêu chuẩn đào tạo. Chất lượng đào tạo sẽ do người sử dụng lao động đánh giá; tạo điều kiện cho các DNNVV tuyển dụng được lao động lành nghề.

Thứ ba, cần tiếp tục điều chỉnh cơ cấu đào tạo theo hướng giảm “thầy” và tăng “thợ”, sử dụng có hiệu quả các nguồn kinh phí đào tạo của nhà nước hoặc do các tổ chức quốc tế hỗ trợ thông qua việc lồng ghép các chương trình dự án để tránh sự trùng lặp lãng phí.

2.2.1.7 Một số giải pháp khác

Một là, củng cố hệ thống các cơ quan hỗ trợ DNNVV trên toàn quốc

Cục phát triển DNNVV thuộc MPI đã triển khai việc thành lập các Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNNVV tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh. Song, cả ba trung tâm này vẫn còn mang tính hành chính, biểu tượng, chưa hỗ trợ được nhiều các hoạt động cụ thể của DNNVV.

Bên cạnh đó, ở cấp địa phương, phần lớn các địa phương đã giao nhiệm vụ cho các Sở Kế hoạch và Đầu tư làm đầu mối giúp Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương thực hiện chức năng xúc tiến phát triển DNNVV trên địa bàn, song có một số địa phương lại giao cho các sở, ban ngành khác làm nhiệm vụ này nên việc tổ chức triển khai còn gặp khó khăn. Vì vậy, gây ra sự không thống nhất về tổ chức thực hiện quản lý Nhà nước

trong lĩnh vực này. Các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương cần giao cho Sở Kế hoạch và Đầu tư làm đầu mối phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư để thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về xúc tiến phát triển DNNVV, đảm bảo tính thống nhất và hiệu quả trong việc trợ giúp phát triển DNNVV.

Các cơ quan hỗ trợ của nhà nước chỉ nên dừng lại ở việc nghiên cứu, định hướng các chính sách và các chương trình hỗ trợ DNNVV. Việc thực thi các chính sách đó cần được xã hội hoá, nên giao cho các hiệp hội, các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức xã hội thực hiện. Điều đó sẽ đảm bảo tính hiệu quả và sát thực hơn với các yêu cầu của DNNVV.

Hai là, hỗ trợ các chính quyền địa phương nâng cao năng lực hoạch định chính sách phát triển DNNVV

Mỗi địa phương cần xây dựng chỉ tiêu phát triển DNNVV, coi đó là một trong những chỉ tiêu quan trọng để phát triển kinh tế- xã hội. Để thực hiện chỉ tiêu đặt ra, tại mỗi địa phương cần:

* Tiến hành phân tích tổng thể môi trường kinh doanh của địa phương, phân tích tiềm năng, thế mạnh và những vướng mắc đối với việc phát triển phát triển DNNVV tại các địa phương nhằm xây dựng môi trường thuận lợi cho các DNNVV, tạo cơ hội cho các DNNVV mới, nâng cao tính cạnh tranh của DNNVV. Ứng dụng các công cụ mới có tính định lượng trong quá trình hoạch định chiến lược phát triển kinh tế địa phương nói chung và DNNVV nói riêng.

* Xây dựng các chương trình đào tạo cho cán bộ các cấp chính quyền địa phương về phát triển DNNVV, phát triển các cụm DNNVV; tổ chức các cuộc đối thoại với chính quyền địa phương về nhu cầu phát triển của DNNVV; thành lập các trung tâm hỗ trợ DNNVV tại các địa phương để tư vấn, hỗ trợ thông tin, đào tạo, và đề xuất các biện pháp cụ thể để hỗ trợ DNNVV theo điều kiện thực tế của mỗi địa phương.

Ba là, xây dựng các vườn ươm DNNVV

Vườn ươm DNNVV có mục đích hỗ trợ quá trình tạo lập các DNNVV mới thông qua việc cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh từ các kinh nghiệm đã được đúc kết. Đến nay, trên phạm vi toàn cầu, tổng số vườn ươm DNNVV đã đạt con số 2.000 so với con số 200 một thập kỷ trước đây [83]. Chương trình Phát triển DNNVV Việt Nam đến năm 2010 cần có biện pháp khuyến khích hỗ trợ các địa phương trong việc xây dựng các vườn ươm DNNVV.

Trong khuôn khổ chương trình vườn ươm DNNVV có thể triển khai các biện pháp khuyến khích, hỗ trợ các trường đại học, cao đẳng, các viện nghiên cứu tạo điều kiện để các nhà khoa học, cán bộ giảng dạy thành lập DNNVV hoặc hợp tác với các DNNVV, kết hợp vừa làm công tác nghiên cứu khoa học, vừa có điều kiện áp dụng các kết quả nghiên cứu vào thực tiễn kinh doanh. Nhà nước nên khuyến khích đội ngũ giảng viên và các nhà nghiên cứu tại các trường, viện trở thành những nhà tư vấn, marketing thực thụ.

Bốn là, đẩy mạnh phát triển làng nghề truyền thống.

Hiện nay cả nước có khoảng 1.500 làng nghề, thu hút khoảng hơn 4 triệu lao động. Một số mô hình phát triển làng nghề thành công như làng nghề Bát Tràng, gỗ Đồng Kỵ, tơ lụa Vạn Phúc... là những điển hình cho sự phát triển DNNVV. Hầu hết các cơ sở sản xuất kinh doanh ở các làng nghề là các DNTN, Công ty TNHH và các hộ kinh doanh cá thể có đăng ký kinh doanh có quy mô nhỏ. Bên cạnh đó, phát triển mô hình làng nghề cũng giải quyết được nhiều công ăn việc làm cho người lao động địa phương, là một trong những mô hình tốt để đô thị hoá nông thôn, giữ gìn và phát huy bản sắc văn hoá dân tộc.

Năm là, đơn giản hoá thủ tục thuê đất cho các DNNVV

Để giúp DNNVV tháo gỡ các khó khăn về đất đai và mặt bằng sản xuất kinh doanh, Chính phủ cần *đẩy mạnh việc quy hoạch các khu công nghiệp tập*

trung cho các DNNVV. Cần phải xây dựng quy hoạch các khu công nghiệp rõ ràng và công khai với DN về quy hoạch đó. Khi xây dựng chính sách cho các khu vực công nghiệp cũng như xây dựng quy hoạch các khu Công nghiệp và DNNVV cần quan tâm đến các yêu cầu khác nhau của các ngành về quy mô và địa điểm kinh doanh. Chính phủ có thể có các biện pháp để kêu gọi DN cùng chung sức xây dựng các khu công nghiệp dưới nhiều hình thức khác nhau như trả trước tiền thuê đất, nhưng nhà nước phải cam kết thực hiện tốt việc giải phóng mặt bằng tránh lãng phí thời gian và tiền của các DN.

Bên cạnh đó, Chính phủ cần xóa bỏ các thủ tục hành chính phiền hà trong việc cấp chứng nhận quyền sử dụng đất cho chủ sở hữu cũng như đơn giản hóa các thủ tục công chứng và đánh giá giá trị công trình để đảm bảo quyền lợi của chủ sở hữu. Dựa trên cơ sở các quy hoạch đã có, chính phủ nên có các chính sách khuyến khích DNNVV đầu tư sản xuất ở những vùng ngoại ô tránh tập trung quá nhiều DN trong thành phố gây ô nhiễm môi trường.

Sáu là, trợ giúp các DNNVV đổi mới công nghệ

Bên cạnh các chính sách tài chính tín dụng thì chính sách công nghệ cũng có tác dụng rất quan trọng trong việc khuyến khích các DNNVV đổi mới công nghệ nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm. Để tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV thì chính sách công nghệ cần tập trung vào: (1) cung cấp thông tin về công nghệ đến các DNNVV một cách kịp thời để giúp các DNNVV thoát khỏi tình trạng nghèo nàn và thiếu hiểu biết về thông tin công nghệ dẫn đến dễ dàng nhập khẩu hoặc nhận chuyển giao các công nghệ quá lạc hậu biến Việt Nam trở thành bãi thải công nghiệp cho các nước phát triển; (2) Cho phép các DNNVV thực hiện khấu hao nhanh tài sản cố định, máy móc thiết bị như một khoản chiết khấu khi xác định thuế lợi tức để khuyến khích các DN đổi mới công nghệ và đầu tư vào máy móc mới nhằm đẩy nhanh năng lực công nghệ của các DNNVV; (3) Khuyến khích phát

triển công nghệ thông tin, cắt giảm cước phí công nghệ thông tin, đẩy mạnh sử dụng thư điện tử, thương mại điện tử nhằm giảm chi phí, tăng các cơ hội nắm bắt thông tin về thị trường công nghệ.

2.2.2 Đối với các Hiệp hội

Phát triển DNNVV không thể thiếu vai trò của các Hiệp hội DN, các hiệp hội ngành nghề. Các DNNVV sẽ chỉ có sức mạnh khi mà chúng được liên kết với nhau theo từng ngành nghề, tạo thành sức mạnh tổng hợp trên thương trường. Vai trò của các hiệp hội thể hiện đậm nét ở chỗ liên kết sự mạnh mún, nhỏ lẻ của từng DNNVV lại thành một sự thống nhất về giá cả hàng hoá, chất lượng và số lượng sản phẩm và dịch vụ nhằm nâng cao tính cạnh tranh của các DNNVV.

Do đó, Việt Nam cần xây dựng và nâng cao hiệu quả hoạt động của mạng lưới hiệp hội, các tổ chức tư vấn và trợ giúp DNNVV. VCCI, với tư cách là hiệp hội của các hiệp hội, là người đại diện cho giới sử dụng lao động, là một tổ chức quốc gia có bề dày về kinh nghiệm và mạng lưới hỗ trợ DNNVV cần thể hiện được vai trò của mình trong việc hỗ trợ và liên kết các DNNVV.

Trong điều kiện kinh tế thị trường, vai trò của các hiệp hội ngày càng được thể hiện rõ nét và ảnh hưởng to lớn đến định hướng và quá trình hoạt động của các DN. Các hiệp hội DN không còn chỉ giữ vai trò cầu nối, xúc tiến mà còn hỗ trợ đắc lực cho các DN về một loạt các lĩnh vực như tư vấn, cung cấp thông tin, tổ chức diễn đàn, cung cấp các dịch vụ đào tạo, các dịch vụ hỗ trợ, tham gia đàm phán, bảo vệ quyền và lợi ích của các DN... Chính vì vậy cần chú trọng nâng cao vai trò và khả năng hoạt động hỗ trợ DN của các hiệp hội DN. Trong giai đoạn vừa qua, VCCI và các hiệp hội khác đã làm tốt vai trò này, đã thực sự trở thành người đại diện cho cộng đồng các DN để phản ánh những tâm tư, nguyện vọng của giới DN đến các cơ quan của Chính phủ. Để từ đó, Chính phủ sẽ có những chính sách phát triển DNNVV có hiệu quả hơn, góp phần xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh hơn cho các DNNVV.

Trong nền kinh tế thị trường, mạng lưới các tổ chức hỗ trợ DNNVV là rất quan trọng vì nó có thể khai thác và phát huy mọi tiềm lực trong và ngoài nước giúp DNNVV phát triển. Để các hiệp hội thực hiện tốt được chức năng và nhiệm vụ của mình đối với các hội viên, một số biện pháp cụ thể là:

+ **Đẩy mạnh việc thực hiện Luật về hội.** Tạo điều kiện cho các hiệp hội tham gia trực tiếp và có hiệu quả hơn vào quá trình hoạch định chính sách và pháp luật kinh tế có liên quan đến từng ngành nghề và cộng đồng DN. Các hiệp hội là người đại diện cho các DN, tiếng nói của họ là tiếng nói, là nguyện vọng của các DN. Việc xây dựng và ban hành các văn bản pháp luật của các cơ quan chức năng cần tham khảo và lắng nghe ý kiến của các DN thông qua các hiệp hội.

+ **Cần nghiên cứu mở rộng việc Chính phủ ủy quyền** cho các hiệp hội thực hiện một số hoạt động tác nghiệp ít có giá trị điều hành vĩ mô nhằm xã hội hóa những hoạt động mà Chính phủ không cần nắm giữ như thực hiện các chương trình XTTM Quốc gia, tham gia đàm phán các hiệp định thương mại song phương và đa phương với các nước và các tổ chức quốc tế, đào tạo các DNNVV bằng nguồn vốn hỗ trợ của Chính phủ.

2.2.3 Đối với các DN

Để thực hiện được các mục tiêu phát triển DNNVV thì không chỉ cần đến sự nỗ lực của Nhà nước như hoàn thiện khung pháp luật, đẩy mạnh cải cách hành chính, hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách hỗ trợ, khuyến khích thành lập các tổ chức hỗ trợ, đại diện cho DNNVV mà rất cần đến sự hợp tác và cố gắng từ phía bản thân các DN.

Kết quả khảo sát của VCCI cho thấy, trước những cơ hội và thách thức của hội nhập, các DNNVV lựa chọn những biện pháp như : nâng cao năng lực/ khả năng công nghệ sản xuất hàng hóa, dịch vụ; xây dựng thương hiệu

hàng hóa/tên Công ty; tổ chức nghiên cứu thị trường; hàng hóa cạnh tranh; đa dạng hóa/thay đổi cơ cấu sản phẩm, dịch vụ; tăng cường sử dụng công nghệ thông tin hiện đại.

Bảng 3-3. Biện pháp các DNNVV chuẩn bị để hội nhập kinh tế quốc tế

Đơn vị: %

Các biện pháp	2000	2001	2002	2003
- Nâng cao năng lực công nghệ sản xuất	86	79	74	69
- Xây dựng thương hiệu hàng hóa / tên Công ty	-	-	54	57
- Tổ chức nghiên cứu thị trường, hàng hóa cạnh	-	-	-	48
- Đa dạng hóa / thay đổi cơ cấu sản phẩm, dịch vụ	79	73	71	57
- Tăng cường sử dụng công nghệ thông tin hiện	72	58	5	41
- Tham gia khảo sát thị trường quốc tế	61	47	56	35
- Xây dựng Website, tham gia thương mại điện tử	59	50	46	34
- Tham gia hội chợ triển lãm trong nước	53	47	49	24
- Tham gia hội chợ triển lãm quốc tế	36	35	33	17

Nguồn: Điều tra DN 2004, VCCI

Để hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các DNNVV cần xem xét một số nhóm giải pháp sau:

* *Xây dựng chiến lược kinh doanh.* Các DNNVV thiếu một chiến lược kinh doanh dài hạn, họ thường có cái nhìn vào các lợi ích ngắn hạn hơn là những lợi ích dài hạn. Kết quả khảo sát của VCCI cho thấy nhiều DNNVV chưa bao giờ xây dựng chiến lược kinh doanh, thậm chí khi được hỏi, nhiều chủ DNNVV cho biết thuật ngữ "chiến lược kinh doanh" còn hoàn toàn xa lạ đối với họ. Việc xây dựng được một chiến lược kinh doanh hợp lý sẽ giúp các DNNVV chủ động xử lý được các vấn đề xảy ra, tận dụng được các cơ hội và lường trước được các khó khăn và thích ứng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Để chiến lược kinh doanh mang tính khả thi, các DNNVV cần phân tích kỹ môi trường kinh doanh trong và ngoài nước, xu hướng vận động của thế giới, phân tích kỹ các điều kiện bên trong DN như năng lực về vốn, công nghệ, khả năng quản lý, kinh nghiệm thị trường... Bên cạnh đó, các thông tin về các mục tiêu phát triển KTXH của đất nước, các ngành nghề và lĩnh vực ưu tiên của Chính phủ cũng cần được xem xét. Mỗi DN cần có một chiến lược kinh doanh riêng phù hợp với khả năng về vốn, trình độ và năng lực nguồn lao động cũng như các yêu cầu về thị trường của DN trong từng giai đoạn nhất định.

* *Nâng cao năng lực quản lý của các DNNVV.* Hầu hết các chủ DNNVV hiện nay quản lý DN theo kinh nghiệm và có tính chất gia đình. Việc ứng dụng các mô hình quản lý hiện đại trên thế giới còn hạn chế đối với các DNNVV, một mặt do họ không đủ năng lực, kiến thức và kinh nghiệm trong việc sử dụng các mô hình quản lý mới, mặt khác, do điều kiện hạn chế về mặt tài chính, trình độ người lao động cũng do hậu quả để lại của cơ chế cũ (đối với các DNNN). Do đó cần phải nâng cao năng lực quản lý cho các DNNVV.

Các DNNVV có những đặc tính riêng nên không thể áp dụng các mô hình quản lý của DNNN theo kiểu trước đây. Hơn nữa, mỗi một ngành nghề kinh doanh đòi hỏi một cách thức tổ chức quản lý riêng. Do đó, để xác định một mô hình tổ chức quản lý phù hợp, các DNNVV cần phải căn cứ vào chiến lược kinh doanh, đặc điểm ngành nghề kinh doanh và đặc điểm của đội ngũ cán bộ, nhân viên trong DN mình.

* *Đẩy mạnh hoạt động marketing và tìm kiếm thị trường,* nhằm thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường trong nước và quốc tế. Đây là một trong các điểm yếu của DNNVV hiện nay đặc biệt là trong bối cảnh thị trường đang bị cạnh tranh khốc liệt bởi các công ty nước ngoài có tiềm lực mạnh hơn và có

nhiều kinh nghiệm thương trường hơn. Chiến lược Marketing tốt sẽ giúp DN gần gũi hơn với người tiêu dùng và làm ra các sản phẩm tốt hơn thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng, đem lại sự phát triển bền vững cho DN.

* *Đào tạo và đào tạo lại người lao động trong DN.* Đào tạo phát triển nguồn nhân lực có một vai trò hết sức to lớn nhưng rất nhiều các DNNVV bỏ qua do các nguyên nhân như chi phí đào tạo cao và khó giữ nhân lực có tay nghề cao. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của DN thì nguồn nhân lực đã và đang trở thành yếu tố cạnh tranh cơ bản của nhiều DN, đặc biệt là trong xu hướng toàn cầu hóa hiện nay. Do đó, các DNNVV cần thiết phải đầu tư thích hợp cho công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để có thể quản lý DN một cách bài bản hơn, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.

* *Đổi mới công nghệ, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển.* Để nâng cao năng lực cạnh tranh của DN, của các sản phẩm, một trong những yếu tố quan trọng đó là đổi mới công nghệ. Bên cạnh những yếu tố như năng lực marketing, kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng, thì công nghệ mới, sẽ giúp DNNVV đưa ra những sản phẩm có chất lượng cao hơn, mẫu mã đẹp hơn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường. Tuy nhiên, công nghệ mới đòi hỏi phải có vốn lớn, phải có con người mới, có đội ngũ lao động lành nghề vận hành nó. Do đó, chính sách đổi mới công nghệ của các DNNVV cần gắn chặt với các chính sách về đào tạo nguồn nhân lực cho người lao động.

* *Tích cực tham gia vào việc đóng góp ý kiến xây dựng chính sách.* Ý kiến đóng góp của các DN sẽ giúp cho chính phủ ban hành những chính sách phù hợp với thực tiễn kinh doanh hơn, giúp các cơ quan của Chính phủ tìm ra những hạn chế của các chính sách cũng như những tồn tại trong việc thực thi chính sách nhằm làm cho các chính sách của chính phủ ngày càng có hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, các DN cũng cần nhận thức được vai trò và trách nhiệm của mình trong việc thực hiện nghiêm các chính sách của chính phủ. Có như vậy

các ý kiến của DN về các chính sách của chính phủ mới thực sự có hiệu quả và qua đó mối quan hệ giữa chính phủ và DN mới là mối quan hệ hợp tác và đối thoại cùng nhau xây dựng một sân chơi thực sự bình đẳng cho các DNNVV.

Tuy nhiên, việc lấy ý kiến của các DN trong quá trình xây dựng các văn bản pháp luật của các cơ quan Chính phủ còn mang nặng tính hình thức. Nhiều ý kiến đóng góp của các DN chưa được các cơ quan chức năng xử lý kịp thời, đáp ứng được mong đợi của các DN. Mặt khác, một số DN còn chưa thẳng thắn và công khai trong việc đóng góp ý kiến với các cơ quan của Chính phủ.

** Nâng cao tính hợp tác giữa các DNNVV.* Việt Nam vẫn được biết đến như là một dân tộc đồng tâm, đồng lòng trong chiến đấu chống giặc ngoại xâm, nhưng khả năng hợp tác và liên kết trong kinh doanh còn nhiều hạn chế. Về điểm này các chủ DN Việt Nam còn thua Trung Quốc hay Nhật Bản. Thực tế ở Việt Nam hay ở các nước khác trên thế giới cho thấy, các DN Việt Nam thường thiếu khả năng liên kết thành một cộng đồng, thành các hiệp hội. Khắp nơi trên thế giới đều có các "China town"- khu kinh doanh buôn bán của người Hoa, nhưng rất ít các "Vietnam town" trên thế giới, kể cả ở các nước có đông người Việt sinh sống.

Hoạt động xuất nhập khẩu gạo là một ví dụ điển hình cho những thiệt hại trong kinh doanh do thiếu tính liên kết. Vì thiếu sự liên kết và thống nhất giữa các DN xuất nhập khẩu mà Việt Nam đã phải chịu nhiều thiệt thòi do đối tác nước ngoài ép giá bởi sự cạnh tranh của chính các DN trong nước với nhau. Do đó, nâng cao tính hợp tác, liên kết giữa các DNNVV, hình thành các hiệp hội ngành nghề là rất cần thiết nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của ngành, của sản phẩm trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

**Hộp 3-7. Các DNNVV Việt Nam cần nâng cao tính hợp tác
trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế**

Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Giám đốc Công ty Hiệp Hưng

Thành lập năm 1988

những rào cản về mặt chính sách của Chính phủ tiếp tục được dỡ bỏ. Tôi cho

rằng, chính sách khuyến khích xuất khẩu bằng cách áp dụng thuế suất 0% là rất đúng đắn. Tuy nhiên, tôi không ủng hộ yêu cầu để được hưởng thuế suất bằng 0% là DN phải nêu rõ cơ sở sản xuất trong hợp đồng ngoại. Việc đưa ra yêu cầu này là nhằm tránh tình trạng khai man để hưởng ưu đãi về thuế. Tuy nhiên nếu thực hiện nghiêm chỉnh nghĩa là chúng tôi sẽ phải tiết lộ bí mật về đối tác trong của nước của mình cho khách hàng nước ngoài. Theo tôi, ngành thuế không nên vì sai phạm của một vài DN mà áp đặt những quy định gây khó khăn cho hoạt động của hàng chục ngàn DN làm ăn trung thực khác.

Ngoài ra, hỗ trợ của Chính phủ đối với DNNVV trong lĩnh vực XTTM cũng là một đòi hỏi bức thiết. Tôi cho rằng, với kinh phí hạn chế như hiện nay, Chính phủ nên tiến hành lựa chọn kỹ đối tượng được hỗ trợ. Cụ thể, Chính phủ không nên dành nhiều hỗ trợ cho những DN thương mại bán lẻ mà tập trung hỗ trợ cho các nhà sản xuất, nhà bán buôn. Có như vậy, việc xúc tiến mới đạt hiệu quả lâu dài và sâu rộng.

Nguồn: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 2002

KẾT LUẬN

Luận án đã tiến hành phân tích và đánh giá về sự phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Luận án đã phân tích và tổng kết những vấn đề lý luận chung về DNNVV; nghiên cứu và phân tích thực trạng môi trường kinh doanh phát triển DNNVV ở Việt Nam cũng như đánh giá thực trạng các DNNVV trong thời gian qua. Từ đó, luận án đã đề xuất một số giải pháp nhằm tiếp tục đẩy mạnh phát triển DNNVV ở Việt Nam trong thời gian tới. Cụ thể bao gồm các nội dung sau:

1. Đối với các vấn đề chung về DNNVV, luận án đã khái quát hoá các nội dung cơ bản của DNNVV như khái niệm, đặc điểm và vai trò của DNNVV trong quá trình phát triển kinh tế xã hội trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới. Luận án đã phân tích, đánh giá và trả lời nhiều câu hỏi đặt ra trong khái niệm và các tiêu chí xác định DNNVV mà chính phủ đã ban hành trong nghị định 90/CP/2001. Theo luận án, việc sử dụng cả hai tiêu chí (hoặc là tiêu chí lao động, hoặc là tiêu chí vốn) là cần thiết vì nó không những khuyến khích các DNNVV sử dụng nhiều lao động mà còn khuyến khích các DNNVV tích tụ tư bản nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

Bên cạnh đó, Luận án cũng chỉ ra những bất cập trong việc sử dụng các tiêu chí trên, như tiêu chí vốn đăng ký có thể sẽ không thực sự nói lên quy mô của DN. Thay vào đó, nên sử dụng *tiêu chí doanh thu hàng năm* vì nó phản ánh chính xác hơn về quy mô DN trong từng giai đoạn cụ thể.

2. Luận án đã phân tích những cơ hội và thách thức của các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh những cơ hội mà các DNNVV sẽ gặt hái được như thị trường được mở rộng, tận dụng vốn, công

nghệ và kinh nghiệm quản lý tiên tiến của các DN nước ngoài... thì các DNNVV cũng sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức đến từ sự cạnh tranh mạnh mẽ của các DN nước ngoài.

Từ đó, Luận án tiếp tục phân tích một số yêu cầu đặt ra đối với Nhà nước, các hiệp hội và bản thân các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nhà nước và các Hiệp hội cần tạo dựng một môi trường thể chế thuận lợi hơn cho các DNNVV phát triển. Muốn thế, hệ thống luật pháp và các chính sách kinh tế của Nhà nước cần minh bạch và có hiệu lực cao hơn; nền hành chính quốc gia cần được cải cách triệt để hơn; vai trò của các Hiệp hội cần được thể hiện đậm nét hơn trong việc thực hiện các biện pháp hỗ trợ và bảo vệ DNNVV nhằm phục vụ tốt hơn sự phát triển của các DNNVV. Bên cạnh đó là sự cần thiết phải nỗ lực hơn của bản thân các DNNVV nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

3. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của một số nước trên thế giới, đặc biệt là những nước có điều kiện tương đồng với Việt Nam như Trung Quốc, Thái Lan, Đài Loan đã được Luận án đề cập và phân tích nhằm rút ra những bài học phát triển DNNVV Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

4. Thực trạng môi trường thể chế phát triển DNNVV đã được Luận án phân tích và đánh giá ở chương 2. Luận án đã tổng kết và phân tích một số văn bản pháp luật và các chính sách có tác động trực tiếp đến sự phát triển DNNVV như Luật DN, Nghị định 90/CP/2001 về khuyến khích phát triển DNNVV, Quyết định thành lập QBLTD của Chính phủ... Các chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV cũng được đề cập và phân tích trong chương 2. Đó là các chính sách hỗ trợ tiếp cận tài chính tín dụng; các chính sách về đất đai,

mặt bằng cho các DNNVV; các chính sách về đào tạo nguồn nhân lực; tiếp cận thị trường; hỗ trợ xuất khẩu; cung cấp thông tin cho các DNNVV.

5. Thực trạng các DNNVV ở Việt Nam cũng được Luận án phân tích và đánh giá trong chương 2. Thông qua các kết quả khảo sát, điều tra, Luận án đã đánh giá cụ thể về thực trạng DNNVV làm nền tảng cho các đề xuất trong chương 3 nhằm tiếp tục phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nghiên cứu cho thấy, năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam chưa cao, chưa đồng đều mặc dù đã được cải thiện đáng kể trong những năm qua. Nhiều DNNVV thậm chí còn chưa hiểu thế nào là năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, các DNNVV đều cho biết các yếu tố như khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường, tính khác biệt của sản phẩm, dịch vụ hay uy tín thương hiệu là những yếu tố quyết định đến khả năng cạnh tranh của các DN.

6. Khả năng tiếp cận các nguồn tài chính tín dụng của các DNNVV; đặc điểm các chủ DNNVV và người lao động làm việc trong các DN; trình độ công nghệ; khả năng marketing và tiếp cận thị trường là những vấn đề cốt yếu của các DNNVV mà luận án đã đi vào phân tích và đánh giá tiếp ở chương 2. Khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng là một trong những kết luận quan trọng trái với những quan niệm thông thường. Đó là, *các DNNVV hoàn toàn có khả năng vay vốn ngân hàng và đó không phải là yếu tố khó khăn nhất đối với các DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Các chủ DNNVV đều còn rất trẻ, trung bình từ 35-45 tuổi và phần lớn có trình độ cao đẳng hoặc đại học (trên 43%). Tuy nhiên, năng lực và trình độ hiểu biết của các chủ DNNVV về marketing và thị trường còn thấp, các kỹ năng kinh doanh còn hạn chế.

7. Trên cơ sở phân tích thực trạng phát triển DNNVV, Luận án đã đề xuất một số giải pháp cụ thể đối với Nhà nước, các Hiệp hội và các DNNVV

nhằm tiếp tục đẩy mạnh phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh sự nỗ lực của bản thân các DNNVV, Nhà nước và các Hiệp hội cần tiếp tục đẩy mạnh việc tuyên truyền về hội nhập kinh tế quốc tế, kêu gọi và khuyến khích mọi người dân làm giàu; cải cách hệ thống hỗ trợ DNNVV trên toàn quốc; cải cách hệ thống thuế, tín dụng, chính sách đất đai áp dụng cho các DNNVV.

8. Phát triển DNNVV Việt Nam là một chủ trương lâu dài và đúng đắn của Đảng và nhà nước nhằm phát huy mọi nguồn lực phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội đất nước. Nhờ có chính sách đúng đắn này mà các DNNVV đã đạt được sự phát triển vượt bậc trong thời gian qua và ngày càng khẳng định vai trò quan trọng của mình trong quá trình phát triển kinh tế xã hội. Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của WTO, đã hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, các DNNVV phải đương đầu với rất nhiều biến động trên trường, đương đầu với sự cạnh tranh khốc liệt đến từ các DN trong khu vực và trên thế giới. Chỉ bằng sự nỗ lực đơn lẻ của các DNNVV thì khó có thể thành công trước những thách thức của quá trình hội nhập. Các DNNVV cần có sự hỗ trợ tích cực của nhà nước, của các Hiệp hội, đặc biệt trong việc giảm thiểu các rủi ro, các rào cản từ phía cơ chế chính sách, tạo môi trường kinh doanh thực sự bình đẳng, thuận lợi, rõ ràng và minh bạch nhằm khuyến khích các DNNVV phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.