

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG THỜI KÌ HỘI NHẬP Ở NƯỚC TA

NGUYỄN VĂN TOÀN*

Những năm đầu thập kỉ 90 của thế kỉ XX, khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V) bắt đầu được sử dụng phổ biến ở nước ta. Tuy nhiên, quan niệm ban đầu cho rằng, bộ phận này thuộc thành phần kinh tế tư bản tư nhân. Qua thực tiễn hình thành và phát triển, DNN&V đã chứng tỏ tính tất yếu là một bộ phận hữu cơ cấu thành không thể thiếu trong cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam và nằm ở mọi thành phần kinh tế, đóng góp tích cực trong sự thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển. Văn kiện Đại hội VII của Đảng khẳng định: “Trong phát triển mới, ưu tiên quy mô vừa và nhỏ, công nghệ tiên tiến, tạo điều kiện việc làm, thu hồi vốn nhanh”¹. Văn kiện Đảng lần thứ IX tiếp tục nhấn mạnh: “Chú trọng đến phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng một số tập đoàn lớn đi đầu trong cạnh tranh và hiện đại”².

Từ chủ trương của Đảng, các văn bản có tính pháp quy về DNN&V đã được ban hành. Chẳng hạn như Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23-11-2001 của Chính phủ về trợ giúp, phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ; Quyết định số 12/2003/QĐ-TTg ngày 17-01-2003 của Thủ tướng Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và thành viên Hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa; Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg ngày 25-6-2004 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo đó, vai trò của các

DNN&V đã được khẳng định, là động lực quan trọng cho phát triển nền kinh tế thị trường, đóng góp ngân sách và thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá (CNH, HĐH), góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH, HĐH khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực, đặc biệt là những nguồn lực nhỏ lẻ, phân tán trong các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế; tham gia tích cực vào các ngành công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp chế biến tiêu thụ nông, lâm, thủy sản; góp phần khôi phục, giữ gìn và phát triển các làng nghề thủ công truyền thống; tạo nhiều việc làm, thu nhập cho người lao động trong điều kiện hạn hẹp về vốn góp phần giải quyết các vấn đề xã hội bức xúc và ổn định kinh tế, chính trị, an ninh quốc phòng.

Nhưng trong thực tiễn hoạt động, các DNN&V ở nước ta đã và đang bộc lộ một số hạn chế nhất định.

Để phát huy những kết quả đã đạt được của DNN&V và từng bước khắc phục những hạn chế và tích cực, chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh của DNN&V, cần thực hiện đồng bộ một số nhóm giải pháp sau:

Thứ nhất, nhóm giải pháp về nâng cao nhận thức, tư tưởng.

Nhóm giải pháp này đề cập đến trách nhiệm của các cấp uỷ đảng, chính quyền địa phương trong việc tuyên truyền nâng cao nhận thức của mỗi cán bộ, đảng viên và

* Huyện uỷ Kỳ Sơn, tỉnh Hoà Bình.

nhân dân địa phương về vị trí, vai trò của DNN&V; về những khó khăn, bất cập của DNN&V để phát huy trách nhiệm của toàn bộ hệ thống chính trị trong việc xây dựng và phát triển DNN&V. Đồng thời, đẩy mạnh tuyên truyền, cổ vũ, động viên các chủ DNN&V thi đua phát triển kinh tế theo đúng pháp luật, xây dựng văn hoá, đạo đức trong kinh doanh; phát huy nội lực để làm giàu cho quê hương, đất nước.

Chính phủ và các cấp chính quyền cần ý thức rõ trong việc tạo sân chơi bình đẳng đối với tất cả các doanh nghiệp, coi khó khăn của họ cũng là khó khăn của mình, mặt khác, cũng phải nghiêm túc chỉ đạo xử lý nghiêm những trường hợp vi phạm trong sản xuất - kinh doanh như lừa đảo, không thực hiện các cam kết, vi phạm về môi trường, phòng cháy chữa cháy, v.v. Chính quyền các cấp cũng đảm bảo thực hiện đúng những cam kết từ phía chính quyền, có biện pháp giáo dục, thuyết phục người dân tuân thủ những cam kết với nhà đầu tư để tạo dựng lòng tin với nhà đầu tư.

Thường xuyên phát hiện, bồi dưỡng và tôn vinh các doanh nhân giỏi, các doanh nghiệp điển hình, kinh doanh có hiệu quả.

Trong phát triển DNN&V của địa phương, cần khắc phục một số tư tưởng chỉ nhấn mạnh bất lợi về quy mô doanh nghiệp. Trước hết, không nên nhìn nhận các DNN&V với những bất lợi "truyền kiếp", mà cần thấy được những lợi thế về quy mô của các DNN&V. Với quy mô không lớn, các doanh nghiệp này có tính năng động cao hơn, dễ dàng thay đổi thiết bị - công nghệ, dễ chuyển hướng kinh doanh hơn... Đây cũng chính là những lợi thế mà các doanh nghiệp cần tận dụng để điều chỉnh hoạt động của mình. Ngoài ra, các biện pháp truyền thống như tăng mức độ tích tụ và tập trung cũng cần được chú trọng, mở rộng quan hệ, tăng cường liên doanh, liên kết để nâng cao năng lực vốn, quản lý...

Việc nâng cao nhận thức của cán bộ,

đảng viên, doanh nhân và nhân dân trên địa bàn về nhiệm vụ phát triển DNN&V, cần xác định phát triển DNN&V nói chung và việc nâng cao năng lực cạnh tranh không chỉ là nhiệm vụ của các doanh nghiệp mà là nhiệm vụ quan trọng của tất cả các cơ quan chính quyền và của toàn xã hội, là một trong những giải pháp quan trọng nhất để thực hiện thành công sự nghiệp CNH, HĐH đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Mặt khác, cần nâng cao chất lượng công tác tư tưởng của các cấp uỷ đảng, chính quyền địa phương đối với đội ngũ doanh nhân về xây dựng và thực hiện đạo đức kinh doanh, văn hoá doanh nhân.

Thứ hai, nhóm giải pháp về hoàn thiện cơ chế, chính sách của chính quyền các cấp.

- Trước hết, cần tạo lập đồng bộ các loại thị trường, tạo sân chơi bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế. Theo chúng tôi, yêu cầu cơ bản và bức thiết đối với doanh nghiệp nước ta hiện nay là hệ thống pháp luật phải tháo gỡ cho doanh nghiệp về ba mặt: doanh nhân được tự kinh doanh; tự chủ, tự chịu trách nhiệm; bình đẳng trước pháp luật và chính sách của Nhà nước.

Để đáp ứng được các yêu cầu đó, cần kiên trì phấn đấu lãnh mạnh hoá môi trường kinh doanh qua việc xây dựng và hoàn chỉnh toàn bộ hệ thống thể chế, chính sách kinh tế; bởi vì như thực tiễn đã thấy, nếu không có sân chơi bình đẳng thì không thể có sự phát triển lành mạnh, hiệu quả cũng như bền vững của nền kinh tế.

- Thực hiện chính sách tài chính, tín dụng hỗ trợ doanh nghiệp: Chính phủ cần ban hành các chính sách tài chính, tín dụng phù hợp với điều kiện cụ thể trong từng thời kì để hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục khó khăn ban đầu, kích thích huy động rộng rãi các nguồn lực cho đầu tư phát triển sản xuất - kinh doanh; cải tiến chính sách và phương thức tổ chức thu thuế, áp dụng

ơ chế thích hợp để tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng sản xuất. Hướng dẫn, chỉ đạo và tăng cường quản lý việc thực hiện chế độ kế toán, thống kê, bảo vệ lợi ích cho đơn vị hạch toán đầy đủ, minh bạch và chấp hành nghiêm túc luật thuế; từng bước thu hẹp diện tính thuế bằng phương pháp khoán doanh thu, đảm bảo sự khách quan, công bằng giữa các đối tượng nộp thuế, chống thất thu và lạm thu, khắc phục tình trạng tiêu cực trong công tác thuế.

Các thủ tục hành chính ở nước ta nói chung còn rất phức tạp, có quá nhiều đầu mối tham gia vào việc kiểm tra, kiểm soát hoạt động của các doanh nghiệp. Do đó, phải đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính. Xây dựng và phổ biến rộng rãi quy trình đăng ký thành lập doanh nghiệp (gồm đăng ký kinh doanh, khắc dấu, đăng ký mã số thuế, mua hoá đơn...). Sở Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, phối hợp với Công an tỉnh, Cục Thuế, Cục Hải quan bàn bạc, thống nhất ban hành quy trình giải quyết các công việc đăng ký thành lập doanh nghiệp, hướng dẫn cụ thể các nội dung cần thiết ngay khi tiếp nhận hồ sơ, chấm dứt tình trạng tiếp nhận thiếu mà không thông báo kịp thời, làm mất thời gian của người đăng ký; đảm bảo hoàn thành thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp trong thời gian tối đa là 30 ngày làm việc, kể từ khi tiếp nhận hồ sơ hợp lệ đến khi hoàn tất công việc ở mỗi cơ quan, với mức lệ phí theo đúng quy định của Nhà nước.

Cải tiến thủ tục thẩm định và cấp chứng chỉ hành nghề, cấp giấy phép kinh doanh, giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh, chứng nhận ưu đãi đầu tư... ở các sở chức năng, bảo đảm thiết thực trong quản lý và thuận lợi cho doanh nghiệp.

Thứ ba, nhóm giải pháp nâng cao nội lực DNN&V.

- Xây dựng và hoàn thiện quy trình phát triển chiến lược kinh doanh của các DNN&V.

Hiện nay, đa số các DNN&V chưa có nội dung quy trình phát triển chiến lược kinh doanh, thậm chí có những doanh nghiệp chưa có mục tiêu rõ ràng. Do vậy, việc xây dựng và hoàn thiện nội dung quy trình phát triển chiến lược kinh doanh sẽ giúp cho doanh nghiệp không chỉ dễ dàng thích nghi được với những biến động của thị trường, mà còn chủ động hạn chế được các biến động xấu. Với ý nghĩa đó, việc hoàn thiện quy trình phát triển chiến lược kinh doanh theo một chiến lược bài bản, có lộ trình cụ thể sẽ có ý nghĩa rất lớn đối với quá trình phát triển DNN&V.

- Để giúp các DNN&V phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh, cần quan tâm đến vấn đề tài chính và coi đây là vấn đề không thể thiếu được để giúp các DNN&V có điều kiện phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh. Mở rộng cho vay trung dài hạn (tài trợ đầu tư) cho DNN&V. Cần được sự giúp đỡ của hệ thống ngân hàng để các DNN&V thực hiện mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, đầu tư tài sản cố định, hợp lý hóa dây chuyền, công nghệ, tân dụng phế liệu, phế phẩm. Tất cả như cầu đầu tư này của các DNN&V là rất lớn. Nếu được hỗ trợ về vốn từ phía các ngân hàng thương mại, thì sẽ giúp các DNN&V có điều kiện thực hiện các dự án đầu tư để vừa mở rộng quy mô sản xuất - kinh doanh, vừa hạ giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Về phía ngân hàng, trên cơ sở gói kích cầu của Chính phủ về hỗ trợ phát triển DNN&V, các ngân hàng cần rà soát cơ chế cầm cố, thông thoáng hơn về tài sản thế chấp cho vay, mạnh dạn mở rộng hình thức cho vay tín chấp, nâng tỉ lệ cho vay lên mức hợp lý so với giá trị tài sản thế chấp, chuẩn hóa các quy trình, thủ tục, cần được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân, thủ tục tránh rườm rà, gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận các khoản vay của DNN&V nhưng phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố pháp lý.

Về phía các DNN&V, để huy động vốn thuận lợi, bền vững, DNN&V cần lập các báo cáo tài chính rõ ràng, đủ độ tin cậy, loại bỏ các báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế, báo cáo chính thức (báo cáo được pháp luật công nhận) thường thấp hơn tình trạng thực tế, không đảm bảo đủ điều kiện vay vốn ngân hàng.

Hệ thống báo cáo ghi chép và theo dõi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải đầy đủ, rõ ràng, các doanh nghiệp bán hàng phải có hợp đồng kinh tế, và tuân thủ chế độ phát hành hóa đơn. Từ đó, ngân hàng có cơ sở đánh giá và quyết định cho vay.

- Thực hiện liên kết giữa DNN&V với doanh nghiệp lớn. Trong kinh tế, chiến lược vệ tinh là một trong những chiến lược phổ biến của các DNN&V ở các nước có nền kinh tế phát triển. Ở Nhật Bản, các DNN&V hầu hết là các vệ tinh, thủ phụ của các doanh nghiệp lớn. Chẳng hạn Toyota có hơn 36.000 nhà thầu phụ, các DNN&V do tiềm năng hạn chế của mình không nhảy vào các lãnh địa của các doanh nghiệp lớn, thực hiện một cuộc đối đầu với nó. Việc tìm kiếm một khách thị trường không phải lúc nào cũng có thể thực hiện được, đặc biệt trong các ngành có chuyên môn hóa cao và các ngành có quy mô sản xuất lớn. Các DNN&V có thể tìm thấy cơ hội thị trường ngay tại doanh nghiệp lớn, nhằm thực hiện lắp ráp các chi tiết hay thực hiện một công đoạn nào đó. Các doanh nghiệp lớn đảm nhận phần công việc cốt lõi, nghiên cứu cải tiến công nghệ, thiết kế sản phẩm, nắm giữ bí quyết sản xuất - kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm.

Việc liên kết giữa DNN&V với doanh nghiệp lớn thông qua các hình thức như nhận nguyên liệu, gia công toàn bộ, nộp thành phẩm hoặc nhận thực hiện một hay một số công đoạn trong toàn bộ quy trình sản xuất của doanh nghiệp lớn. Các công đoạn này có thể là công đoạn đầu, giữa hay kết thúc.

- Xây dựng thương hiệu ở từng DNN&V. Hiện nay, hầu hết các DNN&V chưa quan tâm đến vấn đề xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp mình. Nhận thức của doanh nghiệp về quyền sở hữu công nghiệp còn nhiều hạn chế, chưa có chiến lược phát triển doanh nghiệp, phát triển sản phẩm lâu dài. Do đó, giải pháp xây dựng thương hiệu cho các DNN&V là một việc làm cấp thiết khi nước ta đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Trước mắt, để xây dựng thương hiệu, các DNN&V cần chú ý các vấn đề sau:

+ Chất lượng sản phẩm: là một yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp trong thời buổi kinh tế hội nhập. Do đó, để nâng cao chất lượng sản phẩm, các doanh nghiệp cần mạnh dạn đầu tư các dây chuyền sản xuất phù hợp, hiện đại. Mặt khác, các doanh nghiệp cần chú trọng đến chất lượng sản phẩm ngay từ khâu chọn nguyên liệu và trong quá trình sản xuất chú trọng nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý; đồng thời, không ngừng nghiên cứu, phát triển đa dạng hóa sản phẩm.

+ Nhãn hiệu đặc trưng cho những loại sản phẩm: có nhiều loại sản phẩm của các DNN&V là niềm tự hào của địa phương nhưng hầu hết đều chưa có thương hiệu riêng cho mình. Do đó, các DNN&V cần đầu tư thích đáng đối với việc xây dựng và bảo vệ nhãn hiệu sản phẩm đặc trưng của riêng doanh nghiệp mình.

+ Xây dựng uy tín trong doanh nghiệp: các DNN&V cần xây dựng và bảo vệ uy tín trong chính sản phẩm, những dịch vụ hậu mãi, hoặc bằng việc giữ lời hứa trong các giao dịch của mình với các đối tác. Có như thế mới giúp các doanh nghiệp thành công trên thương trường □

1. Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ VII, tr.28.

2. Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ IX, tr. 27.