

DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

ThS. Phạm Văn Kim

Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội

1. Đặt vấn đề

Khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) giữ một vị trí vô cùng quan trọng và đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Trong thời gian qua, các DNVVN của Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, bên cạnh việc mở ra các cơ hội cho các DNVVN thì những khó khăn và thách thức từ quá trình hội nhập. DNVVN sẽ phát triển thế nào khi Việt Nam gia nhập WTO? Đây là một câu hỏi khó và là nỗi lo lớn cho hệ thống DNVVN của Việt Nam trước khi chúng ta gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Có thể nói: trong một thời gian dài trước đây (trước năm 1986), chính sách của Nhà nước đã không khuyến khích kinh tế tư nhân phát triển vì vậy các DN tồn tại trong quy mô nhỏ, trang thiết bị lạc hậu, sản phẩm chủ yếu cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng trong nước dưới dạng nhu thiết yếu.

Những năm qua nhờ chính sách đổi mới khuyến khích thành phần kinh tế tư nhân phát triển, Nhà nước đã có nhiều biện pháp trợ giúp các DNVVN đã tạo nên sinh khí mới cho kinh tế cả nước. Tuy có những chính sách trợ giúp cụ thể, nhưng do nội lực yếu nên DN không thể nhanh chóng đổi mới công tác quản trị DN, đầu tư thiết bị và công nghệ mới để tạo chuyển biến tích cực về chất lượng sản phẩm. Một cảnh báo đối với DN nhỏ và vừa là công tác quản trị DN còn quá yếu kém. Không chỉ thiếu năng lực quản lý, các nguồn thông tin cần thiết về các chính sách mới của chính quyền, thông tin sản phẩm và thị trường đến những quy tắc chung khi hội nhập đều thiếu. Sự điều chỉnh năng lực quản lý trong thời gian qua chưa phù hợp với quy mô phát triển của DN là một điểm yếu lớn khi bước vào hội nhập kinh tế thế giới. Với quy mô nhỏ, nhà quản lý có thể nắm vững DN của mình, nhưng khi có điều kiện tích lũy để phát triển lên quy mô lớn hơn thì đội ngũ quản trị DN đã không thể điều hành

tốt công việc.

Đến nay, gần 5 năm là thành viên chính thức của tổ chức này, chúng ta có thể bước đầu nhìn nhận sơ bộ những tác động của việc gia nhập đối với một số hệ thống DNVVN, các tác động này có ảnh hưởng rất lớn đối với nền kinh tế trong đó có hệ thống DNVVN của Việt Nam vốn có quy mô nhỏ bé, đang phát triển ở trình độ thấp.

2. Thuận lợi

- Các DNVVN có sự bình đẳng về pháp lý trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2000, Luật DN ra đời (thực chất là luật dành cho kinh tế tư nhân). Từ đó đến nay, dưới sức ép của tiến trình gia nhập WTO, Chính phủ Việt Nam cũng đã ban hành nhiều nghị định mang tính pháp lý dành riêng cho sự hỗ trợ DNVVN phát triển. Số lượng DNVVN tăng lên nhanh chóng: theo Trung tâm Thông tin - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), trước khi gia nhập WTO, cả nước có khoảng 200.000 DN, trong đó có tới hơn 90% DNVVN với mức vốn từ 1-10 tỷ đồng. Đây là lực lượng đóng góp trên 30% GDP cho đất nước, giải quyết việc làm cho hàng triệu người lao động. Thống kê từ Hiệp hội DNVVN Việt Nam cho biết, hiện nay cộng đồng DNVVN đã có sự phát triển nhanh cả về số lượng và chất lượng. Cả nước hiện có khoảng hơn 540.000 DN đăng ký hoạt động, chiếm tới 97% DN cả nước, đang hoạt động ngày càng có hiệu quả, đóng góp tổng sản phẩm quốc nội (GDP) cho đất nước hàng năm gần 50%. Như vậy, tuy là "nhỏ và vừa" nhưng khu vực kinh tế này tăng nhanh chóng và đã đóng góp rất lớn đối với đất nước.

- Hội nhập WTO tạo môi trường kinh doanh bình đẳng hơn cho DNVVN ở khu vực kinh tế tư nhân phát triển, các DNVVN thuộc khu vực kinh tế tư nhân được hoạt động bình đẳng trong một môi trường pháp lý chung: kể từ năm 2006 các khu vực kinh tế của Việt

Nam, không kể quy mô đều chịu sự điều tiết chung của Luật Đầu tư, Luật DN, các Bộ luật về thuế... Ngoài ra, vai trò của DN tư nhân ngày càng được nâng cao, doanh nhân làm ăn có hiệu quả, thành đạt được xã hội coi trọng.

- Thị trường được mở rộng, hàng hóa của Việt Nam có thể thâm nhập thị trường các nước thành viên WTO một cách thuận lợi hơn nếu năng lực cạnh tranh của ta cao hơn các đối thủ cạnh tranh. Nhìn chung, các loại hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam như dệt may, cà phê, cao su, thủy sản... đã có mặt ở hầu khắp các nước trên thế giới. Các DN Việt Nam có nhiều cơ hội tiếp cận với những nguồn tín dụng, công nghệ hiện đại, các loại hình dịch vụ, vật tư, nguyên liệu và cơ hội xuất khẩu sản phẩm do thị trường được mở rộng và không bị phân biệt đối xử. Các DN-VN có điều kiện thuận lợi tiếp cận với thị trường thế giới. Từ năm 2002 trở lại đây, mọi DN không phân biệt thành phần kinh tế, kể cả hộ cá thể có đăng ký kinh doanh hợp pháp đều có quyền xuất - nhập khẩu trực tiếp với nước ngoài. Các rào cản về giấy phép, hạn ngạch xuất - nhập khẩu giảm rất nhiều; việc đi lại của các cá nhân Việt Nam ra nước ngoài hết sức dễ dàng, khiến các DN-VN có điều kiện thuận lợi tiếp cận với thị trường thế giới.

- Môi trường kinh doanh trong nước đã được cải thiện theo hướng thuận lợi và minh bạch hơn. Việc đơn giản hóa thủ tục hành chính, như cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cấp mã số thuế và giảm thiểu giấy phép "con" đã có tác động tích cực đối với phát triển các DN-VN mới ở hầu hết các ngành hàng. Nếu trước đây các thông tin về cơ chế chính sách, thủ tục hành chính có liên quan đến hoạt động kinh doanh của DN chưa được công khai đầy đủ, thường thay đổi, khiến cho các DN, đặc biệt DN-VN tiếp cận không kịp thời, tốn nhiều thời gian và tiền bạc thì nay từ trung ương đến địa phương, các cơ quan của nhà nước đều công khai công bố dưới nhiều hình thức các cơ chế chính sách có liên quan đến DN.

- Việc mở cửa thị trường nội địa, cắt giảm thuế và các rào cản phi thuế đối với các sản phẩm như máy móc, thiết bị, nguyên nhiên vật liệu còn tạo điều kiện cho nhiều hàng hóa đến với người tiêu dùng và DN trong nước với mức giá hợp lý hơn, giúp cho nhiều DN trong đó có DN-VN nâng cao năng lực cạnh tranh nhờ được cung cấp nguồn lực tốt hơn.

- Việt Nam trở thành nơi hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài vào một số ngành, như: điện tử, tin học,

dệt may, luyện và cán thép, cơ khí đóng tàu, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm... Các nhà đầu tư nước ngoài đã và sẽ tiếp tục mang công nghệ hiện đại, phương thức quản lý tiên tiến vào Việt Nam như Toyota, Intel, Nescafe, HSBC, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho các DN-VN ở Việt Nam có điều kiện cọ xát, hợp tác, làm vệ tinh... từ đó có thể nâng cao năng lực thích ứng trong cơ chế thị trường.

- Tính tự chủ của các DN-VN tăng lên rõ rệt, cụ thể: ở thời kỳ bao cấp, các DN nói chung và DN-VN nói riêng đều hoạt động dưới sự quản lý và can thiệp khá sâu của Nhà nước: đầu vào và đầu ra của sản phẩm đều có địa chỉ cụ thể. Hiện nay, mọi hoạt động của các DN đều do chủ đầu tư quyết định, tự chịu trách nhiệm trước pháp luật.

- Giá nguyên nhiên vật liệu nhập khẩu phục vụ đầu vào của DN giảm, dẫn đến chi phí sản xuất hàng hóa tại Việt Nam giảm, điều này rất có ý nghĩa đối với các DN-VN khi nền sản xuất hàng hóa Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu; giúp các DN Việt Nam thuận lợi hơn trong việc đưa hàng hóa thâm nhập vào thị trường thế giới. Việt Nam được hưởng Quy chế Tối huệ quốc tại trên 160 nước trên thế giới nên nhiều ngành hàng, mặt hàng được miễn giảm thuế, xóa bỏ hạn ngạch. Đây chính là nguyên nhân cơ bản tác động tích cực đến hoạt động xuất khẩu của các DN-VN; sự cạnh tranh trên thị trường tăng, tạo động lực thúc đẩy các DN-VN Việt Nam đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ chi phí để nâng cao sức cạnh tranh... Nhiều DN nhỏ, vừa như: Bitis, Kinh Đô... trước đây chỉ là tổ hợp, nay trở thành các tập đoàn kinh tế có hàng hóa xuất khẩu đi nhiều nước trên thế giới.

3. Khó khăn

- Đội ngũ chủ DN, giám đốc và cán bộ quản lý DN-VN còn nhiều hạn chế về kiến thức và kỹ năng quản lý. Số lượng DN-VN có chủ DN, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn cao và năng lực quản lý tốt chưa nhiều. Một bộ phận lớn chủ DN và giám đốc DN tư nhân chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh và quản lý, còn thiếu kiến thức kinh tế - xã hội và kỹ năng quản trị kinh doanh, đặc biệt là yếu về năng lực kinh doanh quốc tế.

- Năng suất lao động thấp, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm cao làm yếu khả năng cạnh tranh của các DN-VN. So sánh giữa sản phẩm trong nước với các nước như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia, Phili-

pines,... thì các sản phẩm sản xuất của các DN Việt Nam có giá thành cao hơn từ 1,58 đến 9,25 lần mặc dù giá nhân công lao động thuộc loại thấp so với các nước trong khu vực.

- Nhận thức và sự chấp hành luật pháp còn hạn chế. Một số khá lớn DN VN còn chưa chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật, đặc biệt là các quy định về thuế, quản lý tài chính, quản lý nhân sự, chất lượng hàng hoá và sở hữu công nghiệp. Tình trạng các DN VN bị các cơ quan chức năng phân nần, xử phạt vi phạm các chế độ về thuế, tài chính còn phổ biến. Nguyên nhân của tình trạng vi phạm pháp luật trong lĩnh vực này cũng là do việc nhận thức, hiểu biết của DN về luật pháp còn nhiều hạn chế. Tâm lý làm ăn chuôi vẩn còn khá phổ biến.

- Sự yếu kém về thương hiệu đã góp phần làm yếu khả năng cạnh tranh. Hầu hết các DN VN ở Việt Nam chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế. Nhiều DN ở Việt Nam, đặc biệt là các DN VN chưa có chiến lược xây dựng thương hiệu, chưa tạo được uy tín về chất lượng sản phẩm và dịch vụ, do đó khả năng cạnh tranh còn yếu. Theo số liệu khảo sát của VCCI, chỉ có gần 10% số doanh nghiệp là thường xuyên tìm hiểu thị trường nước ngoài và trong số này chủ yếu là các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu; Khoảng 42% doanh nghiệp tìm hiểu thị trường nước ngoài không thường xuyên và khoảng 20% doanh nghiệp, chủ yếu là các DN VN, không có các hoạt động tìm hiểu thị trường nước ngoài.

- Việc mở cửa thị trường dẫn đến cạnh tranh tăng lên, các DN Việt Nam không chỉ cạnh tranh trong nước mà còn phải cạnh tranh cả trên thị trường thế giới. Theo cam kết gia nhập WTO, nhiều khoản trợ cấp hoặc có tính chất trợ cấp của Chính phủ cho một số ngành trước đây buộc phải bãi bỏ. Chẳng hạn, các ưu đãi về vốn, về tín dụng, các khoản hỗ trợ lãi suất để phát triển sản xuất kinh doanh đối với ngành dệt may, ưu đãi thuế theo tỷ lệ nội địa hóa đối với ngành cơ khí, thường xuất khẩu theo thành tích xuất khẩu đối với thị trường mới và mặt hàng mới... đã phải bãi bỏ ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

- Quy mô của DN Việt Nam chủ yếu là vừa và nhỏ, năng lực tài chính yếu kém, kỹ năng và kiến thức chuyên sâu về quản lý trong môi trường cạnh tranh

quốc tế còn có hạn, các DN lại thiếu sự liên kết và chỉ tham gia được vào các khâu có giá trị gia tăng thấp nhất trong chuỗi giá trị toàn cầu đối với hầu hết các ngành hàng. Vì vậy, mặc dù nhiều ngành hàng của chúng ta đứng thứ hạng cao trong xuất khẩu như hồ tiêu, điều, gạo, cà phê, cao su, hàng dệt may... nhưng do chúng ta chưa tham gia được vào các khâu có giá trị gia tăng cao nên buộc phải lệ thuộc vào các trung gian thương mại nước ngoài. Ngoài ra, năng lực nghiên cứu và thiết kế, khả năng đổi mới công nghệ của hầu hết các DN còn rất hạn chế, lực lượng lao động có trình độ cao không đủ đáp ứng nhu cầu phát triển.

- Các DN đang phải đối mặt với những quy định về thực thi quyền sở hữu trí tuệ, tuân thủ các quy định về nhãn mác và xuất xứ hàng hóa, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Mặc dù các hàng rào phi thuế quan đã được cắt giảm đối với một số mặt hàng và một số thị trường, như hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt may vào thị trường Hoa Kỳ và EU..., nhưng chúng ta vẫn phải đối mặt với các hàng rào kỹ thuật mới ngày càng tinh vi hơn theo các quy định riêng của một số nước. Các mặt hàng thủy sản và nông sản xuất khẩu của Việt Nam vẫn bị cản trở bởi những quy định về an toàn vệ sinh thực phẩm ngày càng khắt khe hơn. Những mặt hàng công nghiệp chế biến và cơ khí luôn phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá như hàng dệt may, giày dép, xe đạp, nan hoa, lò xo...

- Thách thức lớn đối với hầu hết các ngành hàng còn là ở chỗ sự phát triển của một số ngành thuộc lĩnh vực kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội chưa theo kịp tốc độ tăng trưởng kinh tế. Các ngành giao thông, các lĩnh vực dịch vụ công của Việt Nam cũng chưa phát triển khiến cho các DN phải trả giá dịch vụ cao hơn, làm giảm năng lực cạnh tranh.

- Một trong những thách thức đối với hầu hết các ngành hàng là chúng ta phải xử lý vấn đề rất khó khăn và luôn chứa đựng mâu thuẫn giữa một bên là mở cửa, giảm thuế để hạ giá thành đầu vào cho sản xuất và để người tiêu dùng được tiếp cận với hàng hóa giá rẻ với một bên là bảo vệ sản xuất trong nước. Tuy nhiên, nhiều ngành sản xuất không tranh thủ cơ hội này để phát triển sản xuất và cải tiến công nghệ mà chỉ trông chờ vào chính sách bảo hộ, vì vậy khi thực hiện cam kết gia nhập WTO thì hàng hóa của những ngành này luôn có giá cao hơn so với đối thủ cạnh tranh nên khó tiêu thụ cả ở thị trường trong và ngoài nước.

4. Một số giải pháp để tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức

- *Thứ nhất:* Bồi dưỡng khả năng kinh doanh quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế của DN-VVN bằng việc phát triển năng lực quản lý chiến lược và tư duy chiến lược cho đội ngũ giám đốc và cán bộ kinh doanh trong các DN-VVN, cần chú trọng đặc biệt những kỹ năng: phân tích kinh doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, lý thuyết và quản trị chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý.

- *Thứ hai:* Tăng cường vai trò của các hiệp hội, các câu lạc bộ giám đốc và các tổ chức chuyên môn đối với sự phát triển của các DN-VVN. Hiệp hội phải có đủ điều kiện và năng lực để đại diện cho các hội viên trong các quan hệ trong nước và quốc tế, cung cấp thông tin thị trường và xúc tiến thương mại, tham gia giải quyết các tranh chấp thương mại và tư vấn cho cơ quan quản lý nhà nước về những vấn đề chính sách có liên quan đến ngành hàng.

- *Thứ ba:* Trong điều kiện hội nhập các DN phải chuyển từ mô hình DN làm tất các công đoạn của chuỗi giá trị gia tăng sang các khâu có giá trị gia tăng cao, đồng thời cần chủ động tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu đối với các ngành hàng.

- *Thứ tư:* tăng cường hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu cho DN và nhãn hiệu sản phẩm để nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm hàng hóa. Nhiều mặt hàng nông sản như cà phê, hồ tiêu, gạo và thủy sản hiện còn xuất khẩu ở dạng thô và hàng dệt may chủ yếu là hàng gia công nên không có thương hiệu ở trong hệ thống phân phối của nước ngoài.

- *Thứ năm:* cần xây dựng chuẩn mực văn hóa kinh doanh trong cộng đồng DN, trong đó thân thiện với cộng đồng và thân thiện với môi trường là hai nội dung cốt lõi. Nếu văn hóa kinh doanh của các DN và doanh nhân được nâng cao sẽ tăng được sức mạnh cộng đồng các DN và doanh nhân, hạn chế được tình trạng chộp giật trong kinh doanh và hạn chế được những hành vi làm ảnh hưởng xấu hình ảnh hàng hóa của Việt Nam.

- *Thứ sáu:* Chính phủ cần thành lập một số tổ chức hỗ trợ tư vấn (bằng những hình thức đa dạng) trong các lĩnh vực, ngành nghề khác nhau, giúp các DN-VVN nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm, có thêm một tiềm lực mới trong công cuộc hội nhập quốc tế. Hỗ trợ tư vấn về thiết bị, công nghệ mới hiện đại, thích hợp và cung cấp thông tin công nghệ,

thị trường cho các DN-VVN, tạo lập và phát triển thị trường công nghệ, tạo điều kiện để các DN này tăng cường cạnh tranh trong sản xuất, chế biến sản phẩm.

Ngoài những nhóm giải pháp trên, Nhà nước cũng cần tập trung vào công tác quy hoạch, hoàn thiện chính sách và thể chế kinh doanh theo hướng minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ cho các DN cũng như các ngành hàng trong khuôn khổ các biện pháp hỗ trợ cho phép của WTO. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để tham gia hội nhập một cách hiệu quả nhất. Với những giải pháp đồng bộ và nỗ lực của các bộ, các ngành, các DN chắc chắn chúng ta sẽ thực hiện thành công chủ trương chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng và Nhà nước.

5. Kết luận

Năm năm gia nhập WTO chưa đủ dài nhưng cũng đủ để chúng ta nhìn nhận rõ những điểm mạnh, điểm yếu của nền kinh tế nói chung và sự hội nhập của hệ thống DN-VVN nói riêng; bóc tách rõ ràng những tác động của WTO đối với nền kinh tế, rõ ràng, câu chuyện chọn mô hình phát triển như thế nào để thực sự phù hợp với một quốc gia đang phát triển như Việt Nam là vấn đề chúng ta cần có sự đầu tư, nghiên cứu thêm, chính vì vậy bài toán về hội nhập kinh tế vẫn rất cần có sự đóng góp của các nhà khoa học, nhà quản lý, doanh nghiệp để kinh tế Việt Nam tiến sâu hơn vào nền kinh tế thế giới mà sự cạnh tranh đang ngày càng khốc liệt.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Văn Thanh, Thành viên WTO thứ 150 bài học từ các nước đi trước, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2007.
- [2]. Bùi Tất Thắng, Chuyển dịch cơ cấu ngành kinh tế ở Việt Nam, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2006.
- [3]. Toàn bộ các văn kiện cam kết của Việt Nam gia nhập WTO, NXB Lao Động-Xã Hội, 2006.
- [4]. Luật doanh nghiệp năm 2005, NXB Thống kê, 2005.
- [5]. Viện Khoa học xã hội Việt Nam-Viện Kinh tế Việt Nam "Tổng kết 30 năm kinh tế Việt Nam 1975- 2005", NXB Khoa học Xã hội, 2007.
- [6]. Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2011.
- [7]. Viện Thông tin khoa học xã hội, Kinh tế tư nhân Việt Nam sau hai thập kỷ đổi mới - thực trạng & những vấn đề, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2005.