

VIỆN NGHIÊN CỨU QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG
TRUNG TÂM THÔNG TIN – TƯ LIỆU

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

MỤC LỤC

I. Nhận thức chung về Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	2
1. Khái niệm và đặc điểm của Doanh nghiệp nhỏ và vừa	2
2. Cách thức phân loại DNNVV	4
3. Các ưu điểm và nhược điểm của loại hình DNNVV	6
4. Vai trò của các DNNVV	8
II. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước	12
1. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Nhật Bản	12
2. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Hàn Quốc	14
3. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Đài Loan.....	16
III. Phát triển DNNVV ở Việt Nam.....	18
1. Chủ trương và chính sách phát triển DNNVV	18
2. Thực trạng phát triển DNNVV ở Việt Nam	20
3. Xu hướng phát triển DNNVV ở Việt Nam	27
4. Một số khuyến nghị nhằm phát triển khu vực DNNVV ở Việt Nam..	29
4.1 . Về phía Nhà nước	29
4.2 . Về phía các hiệp hội	33
4.3 . Về phía các DNNVV	35

I. Nhận thức chung về Doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1. Khái niệm và đặc điểm của Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là đối tượng doanh nghiệp đặc trưng của nền kinh tế. Việc định nghĩa rõ doanh nghiệp nào là nhỏ và vừa rất linh hoạt và tùy thuộc vào từng quốc gia, từng khu vực kinh tế. Thông thường sẽ có những mức giới hạn cho một doanh nghiệp để được coi là nhỏ và vừa. Khi vượt qua giới hạn đó, doanh nghiệp vượt cấp trở thành doanh nghiệp lớn, thành các tập đoàn kinh tế.

Theo cách hiểu chung nhất, DNNVV là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ bé về mặt vốn, lao động hay doanh thu. DNNVV có thể chia thành ba loại cũng căn cứ vào quy mô đó là doanh nghiệp siêu nhỏ (micro), doanh nghiệp nhỏ (small) và doanh nghiệp vừa (medium). Theo tiêu chí của Ngân hàng Thế giới (WB), doanh nghiệp siêu nhỏ là doanh nghiệp có số lượng lao động dưới 10 người, doanh nghiệp nhỏ có số lượng lao động từ 10 đến dưới 50 người, còn doanh nghiệp vừa có từ 50 đến 300 lao động. Tuy nhiên, ở mỗi nước, người ta có tiêu chí riêng để xác định DNNVV.

Các nước thuộc cộng đồng Châu Âu truyền thống có cách định nghĩa về DNNVV của riêng họ, ở Đức các DNNVV được định nghĩa là những doanh nghiệp có số lao động dưới 500 người, trong khi đó ở Bỉ là 100 người,... Nhưng cho đến nay cộng đồng Châu Âu đã bắt đầu có khái niệm về DNNVV chuẩn hóa hơn, theo đó: DNNVV là các doanh nghiệp có ít hơn 250 lao động tồn tại dưới bất kỳ hình thức pháp lý và cơ cấu sở hữu nào. Doanh nghiệp từ 1- 9 lao động là doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp có dưới 50 lao động thì được coi là doanh nghiệp nhỏ và những doanh nghiệp có dưới 250 lao động được coi là doanh nghiệp vừa.

Ở Mỹ doanh nghiệp nhỏ được định nghĩa là những doanh nghiệp có dưới 100 lao động và doanh nghiệp vừa là những doanh nghiệp có số lao động dưới 500 người.

Theo WIPO (World Intellectual Property Organization) các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, quy mô nhỏ và vừa có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trên cả góc độ kinh tế và vai trò xã hội. Ngay trong khối EU, các doanh nghiệp này chiếm tới 99% tổng số doanh nghiệp, tạo ra 65 triệu việc làm và đóng góp 40% đến 50% trong tổng GDP hàng năm. Quan trọng hơn, doanh nghiệp cỡ nhỏ và siêu nhỏ là những cái nôi nuôi dưỡng tinh thần khởi nghiệp và sáng tạo. Trong một số

khu vực kinh tế, DNNVV chiếm vai trò quan trọng trong công cuộc cải tạo và là động lực phát triển của nền kinh tế.

Tại Việt Nam, Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV đã đưa ra định nghĩa: DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, được chia thành ba cấp: Siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bản cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên), cụ thể như sau:

Bảng 1: DNNVV theo pháp luật tại Việt Nam

Doanh nghiệp	Siêu nhỏ	Nhỏ		Vừa	
Tiêu chí	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
Nông, lâm nghiệp và thủy sản	< 10 người	< 20 tỷ đồng	từ 10 - 200 người	từ 20 - 100 tỷ đồng	từ 200 - 300 người
Công nghiệp và xây dựng	<10 người	< 20 tỷ đồng	từ 10 - 200 người	từ 20 - 100 tỷ đồng	từ 200 - 300 người
Thương mại và dịch vụ	< 10 người	< 10 tỷ đồng	từ 10 - 50 người	từ 10 - 50 tỷ đồng	từ 50 - 100 người

Nguồn: Nghị định số 56/2010/NĐ-CP

Từ các cách hiểu trên về DNNVV có thể thấy được một số đặc điểm chung nhất của các DNNVV đó là:

- *Về phạm vi hoạt động:* DNNVV thường hướng vào những lĩnh vực phục vụ trực tiếp đời sống, những sản phẩm có sức mua cao, dung lượng thị trường lớn, nên huy động được các nguồn lực xã hội, các nguồn vốn còn tiềm ẩn trong dân.

- *Về vốn:* DNNVV có nguồn vốn hạn chế, việc khởi sự và mở rộng quy mô đầu tư, đổi mới công nghệ, thiết bị được thực hiện chủ yếu bằng một phần vốn tự có và tín dụng không chính thức. Từ đó cũng dẫn đến những hạn chế về công nghệ và máy móc thiết bị, do chi phí đầu tư công nghệ mới và kỹ thuật hiện đại cao, vượt quá khả năng của các doanh nghiệp

- *Về lao động:* DNNVV sử dụng số lao động hạn chế, các lao động của DNNVV có trình độ chuyên môn khác nhau.

2. Cách thức phân loại DNNVV

Trên thế giới, định nghĩa về DNNVV được hiểu và quy định khác nhau tùy theo từng nơi. Do đó các tiêu chí phân loại cũng được áp dụng theo nhiều cách khác nhau. Tuy nhiên, các tiêu chí phân loại DNNVV được phân thành hai nhóm chính: Các tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng.

- Nhóm tiêu chí định tính dựa trên những đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp như 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 vấn đề nhưng thường khó xác định trên thực tế. Do đó chúng thường được dùng làm cơ sở để tham khảo trong kiểm chứng mà ít được sử dụng để phân loại trong thực tế.

- Nhóm tiêu chí định lượng thường dựa vào các tiêu chí như số lao động, giá trị tài sản hay vốn, doanh thu, lợi nhuận. Trong đó:

+ *Số lao động*: có thể là lao động trung bình trong danh sách, lao động thường xuyên, lao động thực tế. Tuy nhiên, trên thực chỉ tiêu về số lao động bình quân trong năm của doanh nghiệp chỉ là con số dự kiến và cũng không bắt buộc người thành lập doanh nghiệp phải kê khai nên cũng không có căn cứ để phân loại doanh nghiệp sau đăng ký kinh doanh. Hơn nữa, tiêu chí về số lao động bình quân là một tiêu chí có tính “động” rất lớn do hiện tượng lao động mùa vụ rất phổ biến và số lao động này thay đổi công việc thường xuyên nên gây nhiều khó khăn trong việc xác định DNNVV.

+ *Tài sản hay vốn*: có thể là tổng giá trị tài sản (hay vốn), tài sản (vốn) cố định, giá trị tài sản còn lại,...;

+ *Doanh thu*: có thể là tổng số doanh thu/năm, tổng giá trị gia tăng/năm (hiện nay có xu hướng sử dụng chỉ số này).

Trong các nước APEC tiêu chí được sử dụng phổ biến nhất là số lao động. Còn một số tiêu chí khác thì tùy thuộc vào điều kiện của từng nước. Tuy nhiên sự phân loại theo quy mô lại thường chỉ mang tính tương đối và phụ thuộc vào nhiều yếu tố như:

Một là, trình độ phát triển kinh tế của một nước. Trình độ phát triển càng cao thì trị số các tiêu chí càng tăng lên. Ở một số nước có trình độ phát triển kinh tế thấp thì các chỉ số về lao động, vốn để phân loại DNNVV sẽ thấp hơn so với các nước phát triển.

Hai là, tính chất ngành nghề. Do đặc điểm của từng ngành, có ngành sử dụng nhiều lao động, có ngành sử dụng ít lao động,... do đó cần tính đến tính

chất này để có sự so sánh, đối chứng trong phân loại các DNNVV giữa các ngành với nhau. Trong thực tế, ở nhiều nước, người ta thường phân chia thành hai đến ba nhóm ngành với các tiêu chí phân loại khác nhau.

Ba là, đặc điểm địa lý. Các vùng lãnh thổ có trình độ phát triển khác nhau nên số lượng và quy mô doanh nghiệp cũng khác nhau.

Bảng 2: Tiêu chí phân loại DNNVV ở một số nước

Tên nước	Tiêu chí DNNVV
Australia	- Sản xuất: dưới 100 lao động - Phi sản xuất: dưới 20 lao động
Mỹ	- Doanh nghiệp nhỏ: dưới 100 lao động - Doanh nghiệp vừa: 100 – 500 lao động
Nhật Bản	- Sản xuất: dưới 300 lao động hoặc dưới 100 triệu Yên - Dịch vụ: dưới 50 lao động hoặc dưới 10 triệu Yên
Đức	- Dưới 500 lao động
Đài Loan	- Công nghiệp, xây dựng: Vốn góp dưới 40 triệu NT\$, dưới 300 lao động - Khai khoáng vốn góp dưới 40 triệu Đài tệ, dưới 500 lao động. - Thương mại, vận tải và dịch vụ khác: dưới 40 triệu Đài tệ doanh thu, dưới 50 lao động
Hàn Quốc	- Sản xuất, khai thác, vận tải: Số lao động nhỏ hơn 300 người; - Xây dựng: Số lao động nhỏ hơn 200 người; - Thương mại và dịch vụ: Số lao động nhỏ hơn 20 người
Malaysia	- Nông nghiệp: Số lao động ít hơn 50 người, doanh thu nhỏ hơn 5.000.000 MYR - Sản xuất và dịch vụ: Số lao động ít hơn 150 người, doanh thu nhỏ hơn 25.000.000 MYR - Công nghệ Thông tin: Số lao động ít hơn 50 người, doanh thu nhỏ hơn 5.000.000 MYR

Nguồn: Tổng hợp thông tin

3. Các ưu điểm và nhược điểm của loại hình DNNVV

DNNVV có những lợi thế rõ ràng, đó là khả năng thỏa mãn nhu cầu có hạn trong những thị trường chuyên môn hóa, khuynh hướng sử dụng nhiều lao động với trình độ lao động kỹ thuật trung bình, thấp, đặc biệt là rất linh hoạt, có khả năng nhanh chóng thích nghi với các nhu cầu thay đổi của thị trường. DNNVV có thể bước vào thị trường mà không thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp lớn (do quy mô doanh nghiệp nhỏ), sẵn sàng phục vụ ở những nơi xa xôi nhất, những khoảng trống nhỏ và vừa trên thị trường mà các doanh nghiệp lớn không đáp ứng vì các mối quan tâm của họ đặt ở các thị trường có khối lượng lớn. DNNVV là loại hình sản xuất có địa điểm sản xuất phân tán, tổ chức bộ máy gọn nhẹ nên có nhiều điểm mạnh:

- Dễ dàng khởi sự, bộ máy doanh nghiệp gọn nhẹ và năng động, nhạy bén với thay đổi của thị trường. Trong một chừng mực nào đó, so với các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn, đây là một ưu thế rõ rệt của các DNNVV. Doanh nghiệp chỉ cần một số vốn hạn chế, mặt bằng không lớn, các điều kiện sản xuất đơn giản là có thể bắt đầu hoạt động. Vòng quay sản phẩm nhanh nên có thể sử dụng vốn tự có, hoặc vay mượn dễ dàng. Bộ máy tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt dễ quản lý, dễ quyết định. Các DNNVV là những doanh nghiệp bám sát thị trường nhất. Đồng thời do tính chất linh hoạt cũng như quy mô nhỏ của nó, doanh nghiệp có thể dễ dàng phát hiện thay đổi nhu cầu của thị trường, nhanh chóng chuyển đổi hướng kinh doanh, phát huy tính năng động sáng tạo, tự chủ, nhạy bén, trong lựa chọn thay đổi mặt hàng. Từ đó doanh nghiệp sẽ tạo ra sự sống động trong phát triển kinh tế.

- Về mặt quản lý, so với những bộ máy công kênh, nhiều tầng nấc ở các tập đoàn lớn, việc ra các quyết định kinh doanh của những DNNVV không cần “thỉnh thị” nhiều cấp, nên khi gặp khó khăn, có thể nhanh chóng giải quyết. Với cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, số lượng nhân viên tương đối ít sẽ đảm bảo sự thống nhất trong các quyết sách từ lãnh đạo cho đến nhân viên. Từ đó, quá trình triển khai và thực hiện các kế hoạch kinh doanh cũng sẽ dễ dàng hơn và thành công cũng dễ đến với họ hơn. Thực tế, bắt đầu từ những năm 90 của thế kỷ XX, nhiều doanh nghiệp lớn trong một số lĩnh vực như vận tải, giáo dục, dịch vụ, du lịch...trên toàn cầu có xu hướng điều chỉnh và phân chia thành các doanh nghiệp nhỏ để tăng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

- Sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới, lĩnh vực có mức độ rủi ro cao. Các DNNVV có mức vốn đầu tư nhỏ, sử dụng ít lao động nên có khả năng mạo hiểm và sẵn sàng mạo hiểm. Bên cạnh đó, các DNNVV có động cơ để đi vào các lĩnh vực mới này, do tính chất nhỏ bé về quy mô nên khó cạnh tranh với các

doanh nghiệp lớn trong sản xuất dây chuyền, sản xuất hàng loạt. Các DNNVV thường phải dựa vào lợi nhuận thu được từ các cuộc kinh doanh mạo hiểm.

- Dễ dàng đổi mới trang thiết bị, đổi mới công nghệ, hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp. DNNVV có vốn kinh doanh ít nên đầu tư vào các tài sản cố định cũng ít, do đó dễ tiến hành đổi mới trang thiết bị khi điều kiện cho phép. Đồng thời DNNVV cũng tận dụng được lao động dồi dào để thay thế vốn. Với chiến lược phát triển, đầu tư đúng đắn, sử dụng hợp lý các nguồn lực của mình, các DNNVV có thể đạt được hiệu quả kinh tế - xã hội cao, cũng như có thể sản xuất được hàng hóa có chất lượng tốt và có sức cạnh tranh trên thị trường ngay cả khi điều kiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có nhiều hạn chế.

- Chủ động và linh hoạt về giá cả. Nhờ cơ cấu gọn nhẹ, giá thành được coi là một trong những vũ khí lợi hại nhất của các DNNVV nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường luôn “thiên biến vạn hoá”. Trong khi các tập đoàn lớn vất vả với những kế hoạch cắt giảm chi phí để hạ giá thành, thì các DNNVV liên tục đưa ra nhiều mức giá linh hoạt khác nhau phù hợp với túi tiền của mọi khách hàng.

Tuy nhiên, bên cạnh các ưu điểm như đã nói ở trên, DNNVV vẫn còn tồn tại rất nhiều các điểm yếu. Các hạn chế của DNNVV đến từ hai nguồn. Các hạn chế khách quan đến từ thực tế bên ngoài, và các hạn chế đến từ chính các doanh nghiệp.

- Hạn chế đầu tiên và cũng là lớn nhất của các DNNVV đó là quy mô nhỏ, vốn ít, do đó các doanh nghiệp này thường lâm vào tình trạng thiếu vốn trầm trọng mỗi khi muốn mở rộng thị trường, hay tiến hành đổi mới, nâng cấp thiết bị, đầu tư công nghệ mới, đặc biệt là các công nghệ đòi hỏi vốn lớn, từ đó ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và tính cạnh tranh trên thị trường.

- Khả năng quản lý hạn chế, các chủ doanh nghiệp thường là những người tự đứng ra thành lập và vận hành doanh nghiệp. Họ vừa là nhà người quản lý doanh nghiệp, vừa tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất nên mức độ chuyên môn trong quản lý không cao. Đôi khi, việc tách bạch giữa các bộ phận không rõ ràng, những người quản lý các bộ phận cũng thường tham gia trực tiếp vào các quá trình sản xuất. Phần lớn những người chủ doanh nghiệp đều không được đào tạo một cách bài bản tại các khóa quản lý chính quy, thậm chí là chưa qua một khóa đào tạo nào.

- Hạn chế trong đào tạo công nhân và chủ doanh nghiệp, thiếu bí quyết và trợ giúp kỹ thuật, không có kinh nghiệm trong thiết kế sản phẩm, thiếu đầu tư cho nghiên cứu và phát triển,... nói cách khác là không đủ năng lực sản xuất để đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, khó nâng cao được năng suất và hiệu quả kinh doanh.

- Thiếu trợ giúp về tài chính và tiếp cận thị trường dẫn đến việc các DNNVV thường tỏ ra bị động trong các quan hệ thị trường.

- Khả năng công nghệ thấp do không đủ tài chính cho nghiên cứu triển khai, nhiều doanh nghiệp có những sáng kiến công nghệ tiên tiến nhưng không đủ tài chính cho việc nghiên cứu triển khai nên không thể hình thành công nghệ mới hoặc bị các doanh nghiệp lớn mua lại với giá rẻ.

- Do tính chất nhỏ và vừa nên các doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc thiết lập và mở rộng quan hệ hợp tác với các đơn vị kinh tế bên ngoài địa phương doanh nghiệp đó hoạt động cũng như khó khăn trong việc thiết lập vị trí vững chắc trên thị trường. Khả năng tiếp cận thị trường kém, đặc biệt với thị trường quốc tế. Nguyên nhân chủ yếu là do hạn chế về khả năng tài chính cho các hoạt động quảng bá và các doanh nghiệp cũng chưa có các khách hàng truyền thống. Thêm vào đó, quy mô thị trường của các doanh nghiệp loại này thường bó hẹp trong phạm vi địa phương, việc mở rộng ra các thị trường mới là rất khó khăn.

4. Vai trò của các DNNVV

Nhiều nghiên cứu và thực tế đã chỉ ra rằng chính các DNNVV là một động lực quan trọng thúc đẩy phát triển và đổi mới kinh tế - xã hội. Sự xuất hiện của các DNNVV đã thực sự định nghĩa lại những mảng thị trường hoàn toàn mới, khởi đầu cho những làn sóng sáng tạo - đổi mới không ngừng không chỉ cho quốc gia mà cả thế giới. Ngay cả nước Mỹ - một quốc gia với những tập đoàn khổng lồ thì họ vẫn luôn dành những ưu tiên vô cùng đặc biệt với nhóm DNNVV - bởi họ hiểu, nước Mỹ phát triển từ chính loại hình doanh nghiệp này.

Mặc dù còn những yếu kém, các DNNVV đã phấn đấu phát huy các thế mạnh của mình, đảm nhận những vai trò sau:

Một là, đóng góp quan trọng vào GDP và tốc độ tăng trưởng kinh tế. DNNVV ngày càng đóng góp nhiều hơn vào tổng GDP do số lượng doanh nghiệp ngày càng lớn và phân bố rộng khắp trong hầu hết các ngành, lĩnh vực. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng sản xuất của khu vực DNNVV cũng thường cao hơn so với các khu vực doanh nghiệp khác.

Sự phát triển mạnh mẽ của các DNNVV đã khơi dậy sức sản xuất rất lớn và giải quyết được một số lượng lớn lao động xã hội kể cả ở các vùng sâu vùng xa. Năng lực sản xuất hàng hóa của thành phần kinh tế này tăng mạnh, đóng góp đáng kể vào GDP. Theo đánh giá của WB các DNNVV đang chiếm khoảng 60% GDP và 70% lực lượng lao động tại những nước có tổng thu nhập quốc dân từ 100 –

500 USD/năm/người, đóng góp 50% GDP và chiếm 65% lực lượng lao động tạo các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD).

Hai là, góp phần làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Việc nhiều doanh nghiệp, chủ yếu là DNNVV được thành lập tại các vùng nông thôn, vùng núi, vùng sâu vùng xa sẽ làm giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp và tăng tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ. Điều này giúp cho việc chuyển dịch cơ cấu của toàn bộ nền kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp, tăng tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ.

Ba là, làm tăng hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Sự gia đời của các DNNVV đã làm tăng tính cạnh tranh của nền kinh tế. Với sự tồn tại của nhiều doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành, lĩnh vực sẽ làm giảm tính độc quyền và buộc các doanh nghiệp phải chấp nhận cạnh tranh, phải liên tục đổi mới để có thể tồn tại và phát triển. Với tính linh hoạt của mình các DNNVV cũng tạo ra những áp lực cạnh tranh thậm chí với cả các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn xuyên quốc gia. Đồng thời, do có quy mô nhỏ nên các DNNVV dễ dàng điều chỉnh hoạt động (xét về mặt lý thuyết), từ đó làm cho nền kinh tế năng động hơn.

Bốn là, cung cấp cho xã hội một khối lượng hàng hóa đáng kể về cả chất lượng, số lượng và chủng loại. Các DNNVV thu hút một lượng lớn lao động và tài nguyên của xã hội để sản xuất ra hàng hóa. Để có thêm sức cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp và tập đoàn lớn, hàng hóa của các doanh nghiệp này nói chung thiên về sự đa dạng về chất lượng và chủng loại, tạo cho người tiêu dùng có nhiều cơ hội được chọn lựa. DNNVV còn có vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất, lưu thông hàng hóa, cung ứng dịch vụ,... trong nền kinh tế.

Năm là, đóng góp vào ngân sách nhà nước: Với một lực lượng doanh nghiệp hùng hậu hoạt động sản xuất kinh doanh, giá trị mà nó mang lại cho nền kinh tế là rất lớn, là nguồn thu cho Ngân sách nhà nước thông qua các chính sách quản lý, điều hành của Nhà nước như chính sách thuế,... Ngoài ra, DNNVV là lực lượng chủ yếu của các doanh nghiệp tư nhân, do đó loại hình doanh nghiệp này có đóng góp không nhỏ cho ngân sách nhà nước mỗi năm. So với ngân sách trung ương, thì đóng góp của các doanh nghiệp dân doanh trong nguồn thu của ngân sách địa phương còn lớn hơn nhiều.

Sáu là, các DNNVV giữ vai trò ổn định nền kinh tế: Các DNNVV tham gia vào quá trình sản xuất, giảm tải cho các doanh nghiệp lớn, đẩy hiệu quả đến mức cao nhờ khả năng tập trung hóa. Điền kín vào những khe thị trường mà các

doanh nghiệp lớn còn bỏ ngỏ, sẵn sàng tham gia thế chỗ khi có mảng thị trường được nhường lại. Vì thế, DNNVV còn được ví là “thanh giảm sốc” cho nền kinh tế.

Nhiều DNNVV còn đóng vai trò là vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn, thúc đẩy quá trình chuyên môn hóa và phân công lao động trong ngành sản xuất, làm tăng hiệu quả của chính các DNNVV cũng như của các doanh nghiệp hợp tác. Từ đó, tạo nên ngành công nghiệp và dịch vụ phụ trợ quan trọng, DNNVV tập trung chuyên môn hóa vào sản xuất một vài chi tiết được dùng để lắp ráp thành một sản phẩm hoàn chỉnh.

Bảy là, đóng góp vào xuất khẩu. Một phần không nhỏ các DNNVV tham gia vào các ngành nghề có khả năng xuất khẩu cao như dệt may, thủy sản, thủ công mỹ nghệ,... vì vậy, các DNNVV là lực lượng rất quan trọng trong việc tăng cường xuất khẩu. Một số ngành nghề, đặc biệt là ngành nghề thủ công, ngành nghề truyền thống, sản phẩm xuất khẩu chủ yếu do các DNNVV đảm nhiệm.

Tám là, tạo ra nhiều việc làm mới, giảm bớt áp lực về việc làm và thất nghiệp. Sự xuất hiện ngày càng nhiều các DNNVV ở các thành phố, địa phương, các vùng nông thôn góp phần giải quyết vấn đề lao động dôi dư, nhàn rỗi trong xã hội và ổn định kinh tế - xã hội.

Các DNNVV thường phân tán nên chúng có thể đảm bảo cơ hội việc làm cho nhiều vùng địa lý và nhiều đối tượng lao động đặc biệt là với các vùng sâu, vùng xa, vùng chưa phát triển kinh tế, với các đối tượng lao động có trình độ tay nghề thấp. Nhờ vậy chúng vừa giải quyết thất nghiệp vừa góp phần giảm dòng người di chuyển về thành phố tìm việc làm.

Ngoài ra, do tính linh hoạt, uyển chuyển dễ thích ứng với các thay đổi của thị trường của các DNNVV. Trong trường hợp có biến động xảy ra, các doanh nghiệp lớn sẽ đối phó khá chậm chạp do bộ máy khá lớn. Họ sẽ gặp nhiều khó khăn trong hoạt động, sau đó sẽ phải sa thải bớt lao động để cắt giảm chi phí đến mức có thể tồn tại và phát triển được điều kiện cung lớn hơn cầu. Trong khi đó do khả năng linh hoạt, có thể thích ứng nhanh với thay đổi của thị trường, các DNNVV vẫn có thể tồn tại được mà không phải sử dụng đến biện pháp cắt giảm lao động.

Bảng 3: Tỷ trọng thu hút lao động và tạo ra giá trị gia tăng của các DNNVV ở một số nước Châu Á

Nước	Thu hút lao động (%)	Giá trị gia tăng (%)
Singapore	35,2	26,6
Malaysia	47,8	36,4
Hàn Quốc	37,2	21,1
Nhật Bản	55,2	38,8

Nguồn: *Albert Bery, Các hoạt động kinh doanh nhỏ và vừa dưới tác động của tự do hóa thương mại và tỷ giá: Kinh nghiệm của Canada và Mỹ La Tinh, 1996*

Chín là, đóng góp vào quá trình tăng tốc độ áp dụng công nghệ mới. Với sự linh hoạt của mình, các DNNVV là người đi tiên phong trong việc áp dụng các phát minh mới về công nghệ cũng như các sáng kiến về kỹ thuật. Do áp lực cạnh tranh nên các DNNVV thường xuyên phải cải thiện công nghệ, tạo sự khác biệt để có thể cạnh tranh thành công.

Mười là, DNNVV là trụ cột của kinh tế địa phương. Nếu như doanh nghiệp lớn thường đặt cơ sở ở những trung tâm kinh tế của đất nước, thì DNNVV lại có mặt ở khắp các địa phương và là người đóng góp quan trọng vào thu ngân sách, vào sản lượng và tạo công ăn việc làm ở địa phương. Ngoài ra, các DNNVV còn là tiền đề để tạo ra một môi trường văn hóa kinh doanh mang tính kinh tế thị trường, tạo ra những nhà kinh doanh giỏi.

Về mặt xã hội, các DNNVV góp phần tích cực cho quá trình tái phân phối thu nhập và bình đẳng xã hội, vừa thúc đẩy làm tăng tầng lớp trung lưu có thu nhập khá, vừa làm giảm người nghèo và tỷ lệ người nghèo trong xã hội.

Với ý nghĩa và vai trò như vậy, việc nuôi dưỡng DNNVV có ý nghĩa rất quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế. Trên thực tế, sự quan tâm này được hầu hết các quốc gia khẳng định trong điều kiện kinh tế cạnh tranh, đặc biệt với những nền kinh tế đang phát triển.

II. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước

1. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Nhật Bản

Tại Nhật Bản, loại hình DNNVV đóng vai trò hết sức quan trọng, được coi là lực lượng không thể thay thế ngay cả hiện tại và trong tương lai. Các đặc trưng của các DNNVV đáng chú ý là: DNNVV là vệ tinh của các doanh nghiệp lớn, nhận thầu lại công việc của những doanh nghiệp lớn; Các doanh nghiệp được tổ chức theo các giai tầng doanh nghiệp mẹ (tập đoàn), doanh nghiệp con. Trong đó các doanh nghiệp con có sự gắn bó mật thiết, lâu dài, có hợp đồng dài hạn, liên tục với doanh nghiệp mẹ; Các DNNVV ở Nhật Bản phần lớn thuộc các ngành nghề truyền thống, nhưng luôn luôn có sự kết hợp giữa những tính cách truyền thống dân tộc với kỹ thuật, công nghệ hiện đại; Các DNNVV ở Nhật Bản luôn luôn phổ cập trình độ kỹ thuật và công nghệ hiện đại.

Vai trò của các DNNVV Nhật Bản thể hiện ở phần đóng góp to lớn của chúng về sản lượng hàng hóa, dịch vụ, tạo ra nhiều việc làm và đào tạo tay nghề cho người lao động. Số lượng DNNVV thường biến động, nhưng xu hướng số lượng doanh nghiệp loại này ngày càng tăng. Năm 1991, các DNNVV ở Nhật Bản chiếm 99,1% số doanh nghiệp thuộc các ngành công nghiệp và sử dụng 79,2% lao động trong các ngành đó. Riêng ngành công nghiệp chế tạo, các DNNVV chiếm 99,5% số doanh nghiệp, 73,8% số lao động và 51,8 giá trị hàng hóa đem bán.

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

Nội dung của chính sách hỗ trợ DNNVV của Chính phủ Nhật Bản được thể hiện ở một số mặt sau:

Cải cách pháp lý: Luật cơ bản về DNNVV mới được ban hành năm 1999 hỗ trợ cho việc cải cách cơ cấu để tăng tính thích nghi của DNNVV với những thay đổi của môi trường kinh tế - xã hội; tạo tính thuận lợi cho việc tái cơ cấu doanh nghiệp. Các Luật tạo thuận lợi cho thành lập doanh nghiệp mới và hỗ trợ DNNVV đổi mới trong kinh doanh, khuyến khích mạnh mẽ việc thành lập các doanh nghiệp 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 hỗ trợ cho việc tăng cường sức cạnh tranh trong lĩnh vực bán lẻ thông qua công nghệ thông tin và xúc tiến các lĩnh vực bán hàng. Hệ thống hỗ trợ cũng được thiết lập nhằm hạn chế sự phá sản của các DNNVV,...

Hỗ trợ về vốn: Hỗ trợ có thể dưới dạng các khoản cho vay thông thường với lãi suất cơ bản hoặc các khoản vay đặc biệt với những ưu đãi theo các mục tiêu chính sách; Hệ thống hỗ trợ tăng cường cơ sở quản lý các DNNVV ở từng khu vực, các khoản vay được thực hiện tùy theo từng điều kiện của khu vực thông qua một quỹ được góp chung 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 doanh nghiệp nhỏ (kế hoạch cho vay Marukei) được áp dụng với các doanh nghiệp 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 làm giảm các vụ phá sản của DNNVV.

Các chính sách hỗ trợ các DNNVV của Nhật Bản được phân thành hai nhóm chính. Một là, hỗ trợ tăng cường năng lực kinh doanh của các DNNVV. Hai là, hỗ trợ cho việc thay đổi cơ cấu doanh nghiệp.

Có thể nói, các DNNVV là tế bào sống đầu tiên của nền kinh tế Nhật Bản, chính phủ Nhật đã có nhiều chương trình để giúp DNNVV giải quyết các vấn đề này sinh trong quá trình phát triển. Năm 1980, Liên đoàn doanh nghiệp nhỏ được thành lập, với chức năng chính là thực hiện là toàn bộ các chính sách giúp đỡ DNNVV. Thúc đẩy việc hiện đại hóa và nâng cấp cơ cấu DNNVV; nâng cao khả năng của DNNVV nhờ phát triển công nghệ kỹ thuật; Giúp đỡ DNNVV trong các nỗ lực hoạt động kinh doanh quốc tế; giúp DNNVV đào tạo nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, Liên đoàn các doanh nghiệp nhỏ của Nhật còn thực hiện các chức năng sau: Hướng dẫn và tài trợ cho các dự án nâng cấp doanh nghiệp; Đào tạo cán bộ công nhân tại Học Viện quản lý và công nghệ DNNVV; Cung cấp dịch vụ thông tin, nâng cấp kỹ thuật và hỗ trợ cho việc quốc tế hóa của DNNVV; Điều hành hệ thống hỗ trợ lẫn nhau của các doanh nghiệp nhỏ; Điều hành hệ thống hỗ trợ lẫn nhau nhằm ngăn chặn phá sản trong các DNNVV.

2. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Hàn Quốc

Trong những năm 1970 Hàn Quốc chưa có các chính sách quan tâm nhiều đến các DNNVV. Tuy nhiên từ đầu những năm 1980, Hàn Quốc đã điều chỉnh chính sách để khuyến khích DNNVV phát triển, qua đó DNNVV trở thành những doanh nghiệp vệ tinh cung cấp bán thành phẩm cho các tập đoàn lớn. Hàn Quốc đã chú trọng đến các chính sách liên kết hợp tác phát triển và chính sách này đã phát huy rõ hiệu quả. Cụ thể là để thúc đẩy liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp lớn, Hàn Quốc đã chỉ định một số doanh nghiệp lớn yêu cầu phải mua linh kiện từ các DNNVV mục tiêu. Chính phủ đã ban hành luật xúc tiến doanh nghiệp hỗ trợ chỉ định một số ngành công nghiệp cũng như một số sản phẩm trong các ngành công nghiệp này là sản phẩm phụ trợ. Luật yêu cầu các doanh nghiệp lớn phải mua các sản phẩm đã chỉ định này từ bên ngoài chứ không được tự sản xuất. (Số lượng sản phẩm được chỉ định tăng từ 41 sản phẩm năm 1979 lên 1.553 sản phẩm năm 1984 và sau đó giảm dần xuống 1.053 năm 1999-do hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á 1997-1998). Sau cuộc khủng hoảng này, cho đến tận những năm 2000, Chính phủ Hàn Quốc bắt đầu xác định công cuộc đổi mới là trọng tâm của chính sách quốc gia. Để tạo ra nhiều đổi mới hơn trong các ngành công nghiệp, Hàn Quốc đã xúc tiến các chính sách thân thiện với doanh nghiệp cũng như các chính sách củng cố hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn và DNNVV. Chính phủ Hàn Quốc tập trung đầu tư cải thiện những mặt yếu kém của các DNNVV, nhằm tăng tính cạnh tranh thông qua việc khuyến khích các doanh nghiệp loại này đổi mới cơ cấu quản lý và vận hành. Chính sách thuế và hỗ trợ tài chính trở thành công cụ đắc lực mà chính phủ sử dụng để hỗ trợ DNNVV. Tại Hàn Quốc, hệ thống hỗ trợ tài chính cho DNNVV bao gồm hệ thống bảo lãnh tín dụng trực thuộc Ngân hàng Trung ương (BoK) và các cơ cấu tài chính khác thuộc chính phủ. Cho đến hiện nay hệ thống hỗ trợ tài chính cho DNNVV được phân theo ba kênh chính gồm: Quỹ bảo lãnh tín dụng Hàn Quốc (KCGF), Quỹ bảo lãnh tín dụng công nghệ Hàn Quốc và Quỹ bảo lãnh tín dụng địa phương (LCGF).

Hàn Quốc đề ra chính sách nhằm thực hiện chiến lược tăng cường hỗ trợ phù hợp với đặc tính của từng giai đoạn tăng trưởng. Chính sách này tập trung vào 3 giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp: Khởi nghiệp - Nuôi dưỡng thúc đẩy tăng trưởng - Tăng trưởng, toàn cầu hóa.

- *Linh hoạt hóa khởi nghiệp*: Bằng các chính sách như tăng cường đào tạo nguồn nhân lực, cải thiện cơ chế quản lý, đơn giản hóa thủ tục rút ngắn thời gian thành lập, hỗ trợ vốn khởi nghiệp, mặt bằng và thuế (ưu tiên cho các doanh

ngành mao hiểm). Chính phủ đã định hướng lĩnh vực ưu tiên phát triển là các ngành công nghiệp chế tạo, hình thành loại hình “thung lũng Silicon Hàn Quốc” cho DNNVV, hỗ trợ 50% chi phí trang thiết bị và giảm thuế doanh thu, sử dụng tài sản, đất...

- *Nuôi dưỡng và thúc đẩy tăng trưởng*: Chính sách giúp các DNNVV có kinh phí hỗ trợ từ Nhà nước để nghiên cứu đổi mới công nghệ phù hợp với ngành và phạm vi hoạt động, đồng thời có thể tiếp nhận và ứng dụng nhanh những thành tựu của nghiên cứu mới vào hoạt động hiện hữu. Chính sách thương mại hóa sản phẩm gắn liền với chủ trương thực hiện các hợp đồng mua sản phẩm của Chính phủ và các tập đoàn công nghiệp lớn, trong đó có phần hỗ trợ bảo lãnh tín dụng và thiết kế mẫu mã thích nghi với thị trường.

- *Tăng trưởng - toàn cầu hóa*: Là nhóm giải pháp nhằm ổn định nguồn nhân lực, củng cố điều kiện làm việc và xây dựng năng lực cạnh tranh toàn cầu. Để ổn định nguồn nhân lực cho DNNVV, gắn tương lai DNNVV với tương lai của các trường đại học và nền kinh tế, Chính phủ đã có chủ trương thay đổi nhận thức của giới lao động về hoạt động và hướng phát triển của DNNVV, bằng các giải pháp hữu hiệu như: ưu tiên cho sinh viên các trường đại học thực tập tại DNNVV (có cộng thêm điểm), bổ sung vào chương trình đào tạo các môn học về DNNVV; khuyến khích DNNVV tăng cường thu nhận chuyên gia nước ngoài.

Tuy nhiên DNNVV của Hàn Quốc trong những năm gần đây cũng hoạt động kém hiệu quả. Theo đánh giá của các chuyên gia, thứ nhất là do chậm thay đổi và thiếu năng lực chuyển đổi môi trường kinh doanh. Nguyên nhân này có yếu tố tự thân doanh nghiệp thiếu năng lực kinh tế và quản lý nhưng cũng có sự thiếu phối hợp chung giữa các DNNVV với các tập đoàn lớn. Điều này có vai trò quan trọng bởi từ lâu, các DNNVV của Hàn Quốc đã vận hành theo hướng vệ tinh cung cấp phụ kiện cho các lĩnh vực xương sống của nền kinh tế, chính vì vậy họ phụ thuộc nhiều vào phương hướng phát triển của các tập đoàn lớn. Thêm vào đó, do các nguyên tắc tài chính ngặt nghèo, các ngân hàng không đầu tư nỗ lực nhằm hỗ trợ DNNVV tăng cường năng lực kinh doanh, đổi mới mặt hàng mà chỉ tập trung quản lý rủi ro, khiến hiệu quả của dòng vốn vay không được phát huy tối đa. Nguyên nhân thứ hai là hệ thống hỗ trợ tài chính công đã không vận hành hiệu quả. Để kích thích các DNNVV khôi phục hoạt động và lấy lại đà tăng trưởng, làm động lực ổn định cho tăng trưởng kinh tế, các chuyên gia kinh tế Hàn Quốc đề xuất Chính phủ thực hiện thêm những biện pháp như đa dạng hóa các hình thức hợp tác giữa các tập đoàn kinh tế lớn với các DNNVV, tăng thêm những hình thức

hoạt động của ngân hàng trong tổng thể hệ thống dịch vụ tài chính; cải thiện hệ thống bảo lãnh tín dụng thông qua việc sử dụng các thủ tục bảo lãnh gián tiếp.

3. Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Đài Loan

Cấu trúc công nghiệp Đài Loan hoàn toàn ngược với Hàn Quốc. Sự khác biệt nằm ở cấu trúc ngành, đặc biệt là cấu trúc doanh nghiệp. Vào giữa những năm 1960 và 1980, Đài Loan chỉ tăng mạnh về số DNNVV, nhưng không tăng số lượng nhân viên trong mỗi doanh nghiệp, trong khi ở Hàn Quốc số nhân viên tăng lên, nhưng số doanh nghiệp thì giới hạn và phân biệt theo tổ chức sản xuất. Ở Đài Loan chẳng hạn như công nghiệp giấy dếp, sản xuất được phân chia theo nhiều giai đoạn cho các DNNVV thì ở Hàn Quốc những công đoạn này đều được doanh nghiệp lớn thực hiện. Trái với Hàn Quốc, chính phủ Đài Loan không can thiệp sâu vào các quyết định của các doanh nghiệp lớn và DNNVV nhưng đóng vai trò chất xúc tác thông qua hỗ trợ tài chính. Hệ thống Hạt nhân – Vệ tinh được triển khai năm 1984, gồm 3 mối liên kết. (1) Nhà cung cấp linh phụ kiện và nhà lắp ráp – (2) Người sử dụng hạ nguồn và nhà cung cấp nguyên vật liệu chính – (3) Doanh nghiệp phụ trợ và thương gia. Chính phủ trợ giúp các liên kết này thông qua hỗ trợ kỹ thuật tư vấn quản lý và hỗ trợ tài chính. Các doanh nghiệp hạt nhân có trách nhiệm phối hợp, giám sát và cải tiến hoạt động của các doanh nghiệp vệ tinh của mình. Các doanh nghiệp hạt nhân tham gia hệ thống này vì được trợ cấp tài chính, còn các doanh nghiệp vệ tinh tham gia vì muốn nâng cao hiệu quả sản xuất. Hệ thống này góp phần chia sẻ thông tin và tạo ra cơ chế để chính phủ thực thi các chính sách của mình.

Đặc tính trong mối quan hệ thị trường của các DNNVV Đài Loan được thực hiện theo mối liên kết ngang và ở Hàn quốc là mối liên kết dọc. Do đó khả năng cạnh tranh của DNNVV Đài Loan cao hơn, bởi chi phí tiếp cận thị trường và chi phí sử dụng thị trường ở Đài Loan thấp hơn so với Hàn Quốc. Các DNNVV Đài Loan nổi trội ở mức độ chuyên môn hóa, điều này có nghĩa nhiều DNNVV Đài Loan chỉ chuyên sâu vào các khâu sản xuất chuyên môn, riêng biệt. Mức độ chuyên môn hóa càng cao thì mức độ phân chia lao động trong công nghiệp càng rõ ràng và độc lập. Các DNNVV Đài Loan phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trong một môi trường kinh doanh bình đẳng, qua thời gian sức cạnh tranh của các DNNVV Đài Loan đã tốt lên rất nhiều, phát triển lớn mạnh rất nhanh. Tuy ban đầu chỉ là các DNNVV, nhưng sau này nhiều doanh nghiệp đã lớn lên và trở thành các tập đoàn tầm cỡ quốc tế, mà Acer là một minh chứng điển hình. Đối với Đài Loan, cho dù hầu hết chỉ là các DNNVV, nhưng do được tổ chức, liên kết và hợp tác rất tốt, các hiệp hội phát huy được vai trò, nên các doanh

ng nghiệp của nước này đã tạo ra được sự liên kết và tập trung cao (dense cluster) do vậy cũng đã phát huy được lợi thế kinh tế nhờ quy mô, sử dụng nguồn lực hiệu quả, tạo ra giá trị gia tăng cao hơn cho nền kinh tế.

DNNVV được chính phủ Đài Loan quan tâm giúp đỡ nhiều trong quá trình hình thành và phát triển. Sự trợ giúp của chính phủ đối với DNNVV theo các lĩnh vực cơ bản sau:

Thứ nhất, tạo mọi điều kiện thuận lợi để DNNVV phát triển bằng cách đảm bảo cơ sở pháp lý cho DNNVV hoạt động thuận lợi trong môi trường luôn thay đổi, nhất là sau khi Đài Loan gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Để bảo vệ sở hữu trí tuệ của DNNVV, Đài Loan đưa ra hình thức ký hợp đồng giữa các doanh nghiệp với Hội luật gia và các công ty tư vấn pháp lý lớn. Các trung tâm thông tin, tổ chức dịch vụ Internet được thành lập để luôn công bố những hỏi đáp về các vấn đề liên quan đến hoạt động của DNNVV với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm khả năng mới. Để tạo điều kiện cho DNNVV hoạt động tốt, Đài Loan hình thành mạng lưới cung cấp các dịch vụ công, hoàn thiện cơ chế cho phép các doanh nghiệp chỉ phải tiếp cận “một cửa” ở các cơ quan công quyền. Nếu cần, doanh nghiệp còn được giúp đỡ khẩn cấp, được chính quyền hỗ trợ tài chính hay huy động vốn kịp thời. Hàng năm, Đài Loan công bố “Sách trắng về DNNVV”, phân tích các điều kiện hoạt động của DNNVV, trong đó đề cập đến nhiều thông tin cần cho hoạt động của DNNVV.

Thứ hai, tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV ra đời và phát triển, hoàn thiện cơ chế trợ giúp mọi hoạt động đổi mới và kinh doanh. Cung cấp dịch vụ từ nhiều nguồn cho công tác kế hoạch hóa hoạt động của DNNVV (như từ quỹ đầu tư mạo hiểm, từ ngân hàng và từ các công ty đầu tư,...), giúp đỡ tiếp thị và tìm kiếm thị trường. Khuyến khích tổ chức các trung tâm khởi nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh, hỗ trợ các trung tâm này phối hợp hoạt động nghiên cứu khoa học công nghệ với các viện khoa học thuộc trường đại học tại địa phương. Hiện nay, hoạt động của các trung tâm khởi nghiệp phục vụ doanh nghiệp là thế mạnh trong sự nghiệp phát triển kinh tế của Đài Loan.

Thứ ba, giúp đỡ các DNNVV tiếp cận mạng lưới thông tin hiện đại, phục vụ quản lý sản xuất kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận mạng Internet, thương mại điện tử, áp dụng rộng rãi công nghệ thông tin hiện đại vào quản lý chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp. Ở Đài Loan, ngay cả các doanh nghiệp nhỏ cũng được sử dụng mạng viễn thông quốc tế, cho phép hình thành mẫu chuẩn các DNNVV trong nền kinh tế.

Thứ tư, hỗ trợ nâng cao chất lượng sản phẩm, hiệu quả sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của DN. Đài Loan còn tổ chức các khóa học về phương pháp quản lý hiện đại cho DNNVV. Hoàn thiện hệ thống tài chính – tín dụng, cho vay thế chấp, tổ chức lại công tác kế toán và kiểm toán cho phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế, phối hợp hoạt động giữa hệ thống quỹ tín dụng và các quỹ tương hỗ, củng cố sự giúp đỡ lẫn nhau giữa doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa. Hàng năm Đài Loan cũng tổ chức những hoạt động bình chọn và tôn vinh những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và có nhiều đóng góp cho cộng đồng. Đây là biện pháp khuyến khích kịp thời để các DNNVV nỗ lực nâng cao chất lượng và năng lực cạnh tranh của mình.

III. Phát triển DNNVV ở Việt Nam

1. Chủ trương và chính sách phát triển DNNVV của Chính phủ Việt Nam

Xác định được vai trò quan trọng và sự cần thiết của loại hình DNNVV trong quá trình phát triển kinh tế xã hội, Chính phủ Việt Nam đã khẳng định *“Phát triển DNNVV theo phương châm tích cực, vững chắc, nâng cao chất lượng, phát triển về số lượng, đạt hiệu quả kinh tế, góp phần tạo nhiều việc làm, xoá đói, giảm nghèo, đảm bảo trật tự, an toàn xã hội; phát triển DNNVV gắn với các mục tiêu quốc gia, các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội phù hợp với điều kiện của từng vùng, từng địa phương, khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn, làng nghề truyền thống; chú trọng phát triển DNNVV ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế – xã hội khó khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các DNNVV do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật ... làm chủ doanh nghiệp; ưu tiên phát triển một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh cao.”* Từ quan điểm đó, Chính phủ đã có nhiều chính sách, giải pháp nhằm trợ giúp DNNVV phát triển nhanh về số lượng, nâng cao hiệu quả hoạt động, đồng thời tăng cường năng lực cạnh tranh, đảm bảo hội nhập quốc tế, tạo việc làm, phát huy mọi nguồn lực đầu tư phát triển, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và ổn định xã hội. Qua đó hệ thống pháp luật, môi trường kinh doanh đang dần được cải thiện và có thay đổi tích cực. Các DNNVV được hưởng nhiều chính sách ưu đãi và bình đẳng hơn trong quá trình phát triển.

Các chủ trương về phát triển DNNVV của Chính phủ trong thời gian qua được thể hiện ở những mặt sau đây:

- Điều chỉnh chính sách, văn bản pháp luật liên quan đến phát triển DNNVV phù hợp với từng giai đoạn phát triển kinh tế xã hội: Năm 2001, Chính phủ đã

ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV, đây là văn bản đầu tiên khẳng định nhất quán trong chính sách trợ giúp DNNVV, là cơ sở pháp lý và định hướng quan trọng để các bộ, ngành, địa phương xây dựng và triển khai chính sách trợ giúp DNNVV. Năm 2006, Chính phủ ban hành Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg về kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2006-2010, xác định rõ vai trò của các cơ quan quản lý nhà nước trong việc xây dựng các mục tiêu và phát triển DNNVV, các nhiệm vụ chủ yếu và các nhóm giải pháp... Năm 2009, Chính phủ ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV nhằm thay thế Nghị định số 90/2001/NĐ-CP. Năm 2010 Chính phủ ban hành Nghị quyết số 22/NQ-CP bao gồm 6 biện pháp lớn về việc triển khai thực hiện Nghị định số 56/2009/ND-CP. Theo kế hoạch, đến cuối tháng 8/2010 nghị định 78 của Chính phủ chính thức có hiệu lực các DNNVV có điều kiện thuận lợi hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn ODA cho các dự án đầu tư phát triển.

- Ban hành các nhóm giải pháp hỗ trợ về tài chính¹ nhằm tăng cường khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng và huy động các nguồn lực hỗ trợ tài chính cho DNNVV. Điều chỉnh chính sách tiền tệ để kiểm soát hoạt động tín dụng theo hướng tập trung phục vụ các nhu cầu vốn đối với các lĩnh vực sản xuất, xuất khẩu. Chính phủ cũng đã xem xét việc thành lập Quỹ phát triển DNNVV, Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV,... Các Chính sách này của Chính phủ đã có tác động tích cực và thiết thực đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, đặc biệt đã giúp nhiều DNNVV vượt qua được giai đoạn khó khăn, duy trì sản xuất, bảo đảm việc làm cho người lao động.

- Ban hành các nhóm giải pháp nhằm hỗ trợ về mặt bằng sản xuất. Trong thời gian qua, Chính phủ đã tiến hành rà soát, điều chỉnh quy hoạch sử dụng đất, công khai diện tích đất, tổ chức giải phóng mặt bằng nhằm tạo quỹ đất cho các DNNVV thuê hoặc dành quỹ đất để xây các cụm, khu công nghiệp,... tạo thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Ban hành giải pháp nhằm hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV bao gồm các nội dung hỗ trợ như: Đẩy mạnh trợ giúp doanh nghiệp đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật; Trợ giúp phát triển nguồn

¹ Năm 2009, DNNVV là khu vực DN bị tác động rõ nhất từ cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế toàn cầu. Nhằm tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy DN sản xuất kinh doanh, Chính phủ đã ban hành chính sách hỗ trợ lãi suất và miễn, giảm, giãn thuế cho DNNVV.

nhân lực, chú trọng nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp; Hỗ trợ về xúc tiến mở rộng thị trường, khuyến khích tham gia cung ứng sản phẩm dịch vụ công; Hỗ trợ thông tin và tư vấn về các vấn đề có liên quan đến DNNVV.

- Đẩy mạnh cải cách hành chính² tạo thuận lợi cho các DNNVV về các mặt như thủ tục đăng ký kinh doanh, đăng ký thuế, và các thủ tục có liên quan theo hướng “một cửa liên thông” đảm bảo về mặt thời gian và tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Hoạt động đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp được cải cách mạnh mẽ, từ chỗ xin phép được kinh doanh sang đăng ký với chính quyền về sự tồn tại của pháp nhân doanh nghiệp. Các cá nhân, nhà đầu tư có quyền thành lập và tiến hành đăng ký kinh doanh trong tất cả các ngành nghề pháp luật không cấm. Hiện tại, các DNNVV khởi sự kinh doanh dễ dàng hơn nhiều so với những năm trước đây. Hầu hết các địa phương đã hình thành cơ chế một cửa liên thông trong việc cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, đăng ký thuế và đăng ký con dấu đối với doanh nghiệp. Nhờ đó, thủ tục, thời gian và chi phí liên quan thành lập doanh nghiệp đã thật sự được cắt giảm.

Có thể thấy, các chính sách của Chính phủ được thay đổi một cách linh hoạt, phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội từng giai đoạn đã có tác động tích cực tới sự phát triển của cộng đồng DNNVV.

2. Thực trạng phát triển DNNVV ở Việt Nam

Như trên đã phân tích, DNNVV có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội, là khu vực đầu tàu trong tạo việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư, phát triển và đóng góp cho ngân sách Nhà nước. Thời gian qua, các DNNVV được hình thành và phát triển rộng khắp ở cả thành thị và nông thôn, ở hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực. Có thể nói, các DNNVV Việt Nam là khu vực khai thác và huy động các nguồn lực, tiềm năng tạo cơ hội cho đông đảo dân cư có thể tham gia và tạo ra thị trường cạnh tranh lành mạnh hơn.

DNNVV Việt Nam đã có những bước tiến vượt bậc cả về số lượng và chất lượng. Các DNNVV hiện nay đã chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp cả nước,

² Chính phủ, các Bộ, ngành, các cấp đang đẩy mạnh thực hiện Đề án Đơn giản hóa thủ tục hành chính trên các lĩnh vực quản lý Nhà nước giai đoạn 2007 – 2010 (Gọi tắt là Đề án 30). Cho đến nay, theo báo cáo giám sát của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về cải cách thủ tục hành chính, thời gian qua các bộ ngành, địa phương đã đơn giản hóa được 30% thủ tục hành chính. Trong tổng số 5.421 thủ tục hành chính được rà soát, đã bãi bỏ 480 thủ tục hành chính, thay thế 192 thủ tục hành chính, sửa đổi bổ sung trên 4.000 thủ tục hành chính.

đóng góp đến trên 40% GDP giải quyết việc làm cho khoảng hơn 50% lao động. Đây được coi là thành tựu nổi bật nhất của các DNNVV trong quá trình phát triển.

Từ cuối năm 2007 cho đến nay nền kinh tế Việt Nam chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng số lượng DNNVV đăng ký vẫn tăng. Tính đến hết năm 2009, đã có gần 85.000 doanh nghiệp đăng ký tăng gần 30% so với năm 2008. Chỉ tính riêng tháng 5/2010, có thêm 33.982 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới, nâng tổng số DNNVV lên 496.101 doanh nghiệp; vốn đăng ký gần 2.313.857 tỷ đồng (khoảng 121 tỷ USD); ngoài ra khoảng 3,7 triệu hộ kinh doanh nhỏ trên cả nước.

Sự phát triển tích cực của khu vực DNNVV đã góp phần không nhỏ trong việc phát triển cân đối giữa các vùng, miền, địa phương, làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, và góp phần ổn định tình hình kinh tế, chính trị, an sinh xã hội. Tuy nhiên, DNNVV vẫn còn nhiều khó khăn, hạn chế mang tính đặc trưng và lâu dài ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh và phát triển. Các khó khăn của DNNVV được thể hiện trên những mặt sau:

Một là, về chính sách của Chính phủ: Mặc dù Chính phủ đã có nhiều chính sách, giải pháp tạo điều kiện phát triển kinh doanh cho DNNVV, nhưng vẫn còn một số vấn đề tồn tại như: Tính minh bạch của chính sách chưa cao, các chính sách chậm đi vào thực tế, hoặc bị “biến tướng” khi thực hiện,... Ngoài ra, các DNNVV còn rất tốn thời gian và chi phí không chính thức cho các khâu làm thủ tục hành chính, giấy tờ,... Các khó khăn này đã tồn tại từ lâu song vẫn chưa giải quyết được.

Hai là, về tài chính: Tình trạng thiếu vốn hoặc không có vốn mở rộng sản xuất kinh doanh là hiện tượng khá phổ biến của các DNNVV. Hầu hết các doanh nghiệp hiện nay đều than phiền về khả năng tiếp cận nguồn vốn chính thức. Trong thời gian qua, lãi suất cho vay đã được các ngân hàng hạ xuống (khoảng dưới 13%/năm), nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng có thể vay được. Trong khi đó các ngân hàng chỉ tập trung cho các khách hàng truyền thống, các doanh nghiệp lớn vay. Thực tế hiện nay có đến 75% tổng số DNNVV của Việt Nam phải đi vay vốn từ những nguồn phi chính thức với lãi suất có thể lên tới 5-6%/tháng để tồn tại và phát triển.

Thêm vào đó, tình hình tài chính chung của nước ta đang khó khăn nên các ngân hàng thương mại đã hạn chế các khoản cho vay trung và dài hạn mà quan tâm nhiều đến khoản vay ngắn hạn để quay vòng vốn nhanh hơn và tích lũy được cho xã hội. Một số ngân hàng thương mại cổ phần lớn còn đang tập trung rà soát

dư nợ và hạn chế, lựa chọn khách hàng cho vay mới. Các hình thức hỗ trợ của Nhà nước đối với DNNVV như quỹ hỗ trợ trợ và bảo lãnh tín dụng cũng chưa thực sự hiệu quả.

Ngoài ra, bản thân các DNNVV Việt Nam cũng còn nhiều hạn chế, thiếu hiểu biết trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay. Do hạn chế trong hoạt động kế toán doanh nghiệp nên hầu hết các doanh nghiệp đều không minh bạch về số liệu, không chính xác trong hồ sơ vay vốn, thiếu kế hoạch sản xuất kinh doanh hiệu quả, thiếu chiến lược phát triển doanh nghiệp và thiếu tài sản thế chấp,... Từ đó, gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc thẩm định hồ sơ vay vốn. Một hạn chế khác của các DNNVV Việt Nam đó là, nhận thức và hiểu biết về các nguồn tài chính bên ngoài của DNNVV còn hạn chế. Hầu hết các doanh nghiệp muốn có thêm vốn kinh doanh đều chỉ nghĩ đến các nguồn vốn từ ngân hàng. Tuy nhiên, bên cạnh nguồn vốn ngân hàng còn có các nguồn vốn khác như cho thuê tài chính, bao thanh toán, và quỹ đầu tư mạo hiểm.

Ba là, về mặt bằng sản xuất: Hiện nay, DNNVV thường phải thuê của Nhà nước, của các tổ chức, cá nhân khác với chi phí rất cao hoặc dùng ngay chính đất đang ở để tổ chức sản xuất kinh doanh. Ngay cả khi doanh nghiệp có mặt bằng sản xuất thì việc lo đủ các thủ tục cần thiết để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng để có thể thế chấp, cầm cố cũng đòi hỏi phải tốn nhiều thời gian, công sức và tiền bạc.

Chính sách đất đai của Chính phủ cũng có nhiều bất cập, gây không ít khó khăn cho các DNNVV. Nếu doanh nghiệp đi thuê đất của Nhà nước ở những nơi được gọi là ưu đãi thì lại mất rất nhiều thời gian, hơn nữa các khu vực đất đai mà Nhà nước có thể cho thuê được không nhiều. Thực tại đang tồn tại một nghịch lý là DNNN vẫn đang nhận được rất nhiều ưu ái về đất đai, không ít DNNN dùng chính đất của mình cho thuê lại. Ngược lại DNNVV thường có quy mô nhỏ, địa bàn hoạt động hẹp, năng lực không cao nên nếu có lập dự án để thuê đất của Nhà nước cũng không đủ điều kiện để đáp ứng.

Ngoài ra, việc công bố quy hoạch đất đai nhưng không được triển khai trong một thời gian dài cũng như nhiều quy hoạch đất đai không được công khai minh bạch, làm ảnh hưởng tới tâm lý ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, những thủ tục liên quan đến đất đai còn rườm rà và chưa rõ ràng, đặc biệt là những quy định khác nhau ở các địa phương, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc thuê đất sản xuất kinh doanh. Nhiều địa phương đã tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận đất đai, mặt bằng sản xuất thông qua việc thực hiện các chính sách hỗ trợ phát triển các khu, cụm công nghiệp, làng nghề. Tuy

nhiên thực tế các cụm công nghiệp thì chưa hoàn chỉnh và không thu hút được DNNVV, cụ thể cho đến hiện nay tỷ lệ lấp đầy mới chỉ được khoảng 26%.

Từ hạn chế về vốn, doanh nghiệp lại càng khó tìm kiếm được mặt bằng sản xuất, khó khăn của DNNVV như cái vòng luẩn quẩn, thiếu vốn doanh nghiệp không thể thuê hoặc mua được đất làm mặt bằng sản xuất, không có đất tức là không có tài sản thế chấp ngân hàng để vay vốn...

Bốn là, về nguồn nhân lực: Với số lượng hàng vạn doanh nghiệp mới được thành lập hàng năm và hàng vạn doanh nghiệp đang hoạt động và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh thì yêu cầu về nguồn nhân lực của các DNNVV là rất lớn. Yêu cầu ngày càng cao của DNNVV về trình độ chuyên môn và kỹ năng đối với người lao động gần như không được đáp ứng. Chất lượng đội ngũ lao động thấp khiến doanh nghiệp phải dành thêm kinh phí để đào tạo lại lao động trước khi đưa vào sử dụng.

Trong những năm vừa qua, mặc dù Nhà nước đã quan tâm hơn đến các chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV nhưng do kinh phí thực hiện các chương trình còn hạn chế, chất lượng và nội dung đào tạo chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu. Bản thân các DNNVV cũng chưa thực sự quan tâm và nhận thức đúng đắn và đầy đủ tầm quan trọng của việc đào tạo và nâng cao năng lực quản trị cho doanh nghiệp

Ngoài ra, sự không ổn định về vốn, mặt bằng sản xuất mà DNNVV không dám mạnh dạn đầu tư mở rộng sản xuất. Do đó, quy mô của doanh nghiệp lại càng khó tăng lên và đây cũng chính là một trong những lý do mà doanh nghiệp không thể giữ chân lao động hay thu hút lao động có tay nghề cao. Về lâu dài, chính sách quy hoạch đào tạo nguồn lao động cũng cần được nghiên cứu kỹ. Các doanh nghiệp cần phải khắc phục được những hạn chế về chất lượng và tay nghề lao động bởi đây còn là một trong những yếu tố quyết định đến việc thu hút đầu tư từ các tổ chức trong và ngoài nước vào doanh nghiệp.

Năm là, một trong những hạn chế nổi bật của khu vực DNNVV là trình độ quản trị điều hành doanh nghiệp thấp. Mặc dù thời gian gần đây, chất lượng quản trị điều hành trong các doanh nghiệp đã được cải thiện đáng kể nhưng nhìn chung vẫn còn nhiều yếu kém, bất cập. Phần lớn DNNVV có quy mô nhỏ, chủ yếu thành lập từ ý tưởng của một cá thể hoặc một nhóm bạn bè hay trên cơ sở góp vốn của nhiều người trong gia đình, họ hàng người chủ sở hữu thường đồng thời là giám đốc, quản lý, quản đốc... Do vậy hình thức quản trị điều hành còn mang nặng tính gia đình, tập trung vào một vài người. Và hệ quả là không phát

huy tính tự chủ, sáng tạo của nhân viên. Rất ít doanh nghiệp sử dụng được nguồn trí lực của cán bộ nhân viên. Lãnh đạo đưa ra đề án rồi tự quyết định luôn; những người cùng làm trực tiếp ít dám can thiệp... Tính kỷ luật tại các DNNVV cũng chưa cao, mang tính chất chống đối. Chính vì vậy, các DNNVV thường gặp khó khăn với các vấn đề từ quản lý tài chính tới quản lý nhân sự, tới nâng cao doanh thu, đa dạng hóa sản phẩm và sản xuất kinh doanh hiệu quả.

Thực tế nguyên nhân khả năng tiếp cận nguồn vốn kém cũng không hoàn toàn do chính sách mà bản thân nhiều DNNVV quá yếu về năng lực, trình độ. Thể hiện ở phương án sản xuất của DNNVV không đảm bảo, doanh nghiệp không biết lập và thuyết trình phương án sản xuất kinh doanh, không có báo cáo tài chính minh bạch, không có phương án trả nợ để có thể thuyết phục phía ngân hàng.

Ngoài ra DNNVV hoạt động thường có tầm nhìn ngắn hạn, chạy theo lợi nhuận tức thời, chỉ sản xuất những gì mình có, ít quan tâm đến nhu cầu thị trường,... Nhiều doanh nghiệp chưa có chiến lược xây dựng thương hiệu, chưa tạo được uy tín về chất lượng sản phẩm và dịch vụ. Chính vì những yếu kém này mà rất nhiều các DNNVV Việt Nam chưa xây dựng được thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế.

Có thể nói, hội nhập quốc tế đã buộc các doanh nghiệp phải nâng cao khả năng cạnh tranh để đủ sức đứng vững trên thương trường. Năng lực của các nhà quản lý doanh nghiệp là một trong những nhân tố quan trọng nhất có ảnh hưởng quyết định đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Doanh nhân cần có những năng lực tổng hợp và ở mức độ cao hơn hẳn những năm trước; trong đó cần đặc biệt chú trọng bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng về xây dựng và phát triển thương hiệu, về chiến lược cạnh tranh. Thêm vào đó, hạn chế về chất lượng, khả năng cạnh tranh mà sự yếu kém của DNNVV còn thể hiện ở năng suất lao động thấp, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm cao làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

So sánh giữa sản phẩm trong nước với các nước như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia... thì các sản phẩm sản xuất của các doanh nghiệp Việt Nam có giá thành cao hơn từ 1,58 - 9,25 lần, mặc dù giá nhân công lao động thuộc loại thấp so với các nước trong khu vực. Đặc biệt là sự hạn chế về khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp, một yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo dựng tiếng nói chung cho cả khối doanh nghiệp lại ít được chú trọng.

Sáu là, kết cấu hạ tầng: Kết cấu hạ tầng Việt Nam hiện nay không đáp ứng được nhu cầu của các DNNVV, đặc biệt là hạ tầng về giao thông (đường sắt,

đường bộ, cầu, cảng) còn kém. Sự phát triển của kết cấu hạ tầng không theo kịp sự phát triển của kinh tế và dòng vốn đầu tư nước ngoài. Sự yếu kém của kết cấu hạ tầng gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp, như làm tăng chi phí kinh doanh, mất thời gian trong quá trình vận chuyển,... qua đó làm ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Bảy là, xúc tiến mở rộng thị trường trong và ngoài nước. Thị trường nội địa với hơn 86 triệu dân có nhu cầu ngày càng cao thực sự đã mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho các DNNVV. Tuy nhiên do thị phần cho hàng hóa của các DNNVV chịu ảnh hưởng rất lớn bởi các hàng hóa ngoại nhập, nhất là hàng hóa Trung Quốc với giá rẻ, đa dạng về chủng loại, mẫu mã. Các sản phẩm và dịch vụ của DNNVV cung cấp tuy đã có nhiều tiến bộ về chất lượng, nhưng mới chỉ đáp ứng được một phần hạn chế yêu cầu của người tiêu dùng. Đây thực sự là một thách thức của các DNNVV trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Khả năng tiếp cận thị trường quốc tế của các DNNVV còn rất nhiều hạn chế, do khối lượng sản phẩm do các DNNVV sản xuất ra còn manh mún, chất lượng thấp khó đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, chủ yếu là để tiêu dùng trong nước, thậm chí trong phạm vi hẹp. Thị trường xuất khẩu tuy được mở rộng nhưng nói chung còn hạn hẹp, đa số hợp đồng đều là ngắn hạn, theo thời vụ, thiếu tính ổn định.

Tám là, công nghệ lạc hậu, năng suất lao động thấp: Cũng như đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, các DNNVV phải đối mặt với tình trạng máy móc thiết bị cũ kỹ lạc hậu, đây là tác nhân chủ yếu làm cho năng suất lao động thấp, chất lượng sản phẩm hạn chế và giá thành cao. Theo thống kê thì hệ thống máy móc, thiết bị ở Việt Nam lạc hậu khoảng 15 – 20 năm trong ngành điện tử, 20 năm đối với ngành cơ khí, 70% công nghệ dệt, sợi, nhuộm đã sử dụng 20 năm. Tỷ lệ đổi mới trang thiết bị trung bình hàng năm chỉ ở mức 5% - 7% so với mức 20% của thế giới. Tình trạng công nghệ, máy móc lạc hậu làm chi phí tiêu hao vật tư nhiều gấp 1,5 lần mức trung bình của thế giới, năng suất lao động thấp làm tăng giá thành sản phẩm, làm hạn chế khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và trên thế giới³. Nhiều DNNVV còn phải sử dụng những thiết bị cũ kỹ mà DNNN đã loại bỏ. Trong tình hình cạnh tranh khốc liệt, đây là một vấn đề hết sức khó khăn với DNNVV.

Chín là, yếu kém về liên kết. DNNVV gồm nhiều các DN bán lẻ, cửa hiệu, nhà hàng, kinh tế hộ gia đình,... các DNNVV không có liên hệ nhiều với các tập đoàn

³ So với Thái Lan, trình độ công nghệ của Việt Nam tụt hậu khoảng 25-30%, chi phí đầu vào cao hơn 30 – 50% so với các nước ASEAN.

công nghiệp lớn như Intel, Honda, Canon,... Đóng góp của các DNNVV cho sự phát triển mới chỉ ở mức độ xã hội, có ý nghĩa trong việc tạo công ăn việc làm. Nhận thức và hiểu biết của các DNNVV này về chuỗi giá trị toàn cầu còn hạn chế, có rất ít DNNVV có thể tham gia vào chuỗi sản xuất hoặc hoạt động, sản xuất các sản phẩm phụ trợ chuyên nghiệp. Do đó yêu cầu đặt ra, cần phải tập trung vào các DN sản xuất công nghiệp, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, để bắt kịp xu thế toàn cầu hóa, thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Mười là, thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh ở Việt Nam còn kém phát triển, mới trong giai đoạn khởi đầu. nhận thức và trình độ của các doanh nhân Việt Nam còn nhiều hạn chế, phần lớn các chủ doanh nghiệp chưa được đào tạo cơ bản, thiếu kinh nghiệm. Đây có thể coi là một sự thiệt thòi cho các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các DNNVV. Các loại dịch vụ phát triển kinh doanh là một trong những đầu vào quan trọng của doanh nghiệp, tác động mạnh mẽ đến hoạt động của doanh nghiệp. Các dịch vụ này bao gồm: đào tạo, kế toán, tài chính, thuế, năng lực kỹ thuật, tiếp thị, thông tin thị trường,...

Dịch vụ phát triển kinh doanh mới bắt đầu phát triển ở Việt Nam khoảng 10 năm trở lại đây. Hiện nay, dịch vụ này chỉ chiếm một tỷ lệ rất khiêm tốn trong tổng sản phẩm quốc nội – khoảng 1%, mức tăng trưởng thấp chỉ đạt khoảng 1-2%/năm. Ở những nước phát triển như Singapore các loại dịch vụ này đóng góp tới 15% tổng sản phẩm quốc nội.

Ngoài các yếu tố trên, cần phải kể đến các yếu tố khác tác động đến DNNVV. Trong nền kinh tế hội nhập quốc tế, DNNVV của Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng, tác động từ thị trường thế giới như lạm phát, nền kinh tế lâm vào bất ổn, tăng trưởng giảm tốc... Khủng hoảng tài chính bắt đầu trong năm 2008 đã đẩy phần lớn các DNNVV vào tình trạng khó khăn. Lạm phát với mức độ cao làm lãi suất ngân hàng tăng lên rất cao. Lạm phát và thắt chặt tín dụng trong năm 2008 đã đẩy lãi suất cho vay trung bình tăng từ khoảng 11% đến 20% một năm khiến cho DNNVV khó có thể hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi, thậm chí hoặc hòa vốn được. Lạm phát cũng làm cho giá cả của các yếu tố đầu vào biến động khôn lường, giá cả tiêu dùng tăng cao, đời sống đại đa số nhân dân khó khăn, sức mua của thị trường giảm mạnh. Tỷ giá hối đoái biến động bất thường, đặc biệt với những ngoại tệ mạnh đã làm cho các doanh nghiệp có liên quan đến xuất nhập khẩu bị tác động mạnh mẽ và trở nên bấp bênh. Những yếu tố đó đã tác động mạnh vào các DNNVV và đẩy hàng loạt các DNNVV vào tình trạng khó khăn, không còn chủ động được trong việc kiểm soát tình hình kinh doanh

3. Xu hướng phát triển DNNVV ở Việt Nam

Với vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, việc đẩy mạnh phát triển DNNVV là một yêu cầu mang tính tất yếu. Sự xuất hiện của các DNNVV tại Việt Nam đã làm thay đổi về công nghệ, tổ chức, trong quá trình sản xuất và cấu trúc doanh nghiệp Việt Nam. Chính phủ cũng đã tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho DNNVV thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước kết hợp với nguồn lực bên ngoài cho đầu tư và phát triển. Tuy nhiên, trong quá trình toàn cầu hóa diễn ra sâu sắc và sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ đòi hỏi sự phát triển DNNVV ở nước ta cần phải chú trọng đến các xu hướng sau:

- **Phát triển DNNVV theo xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế sâu sắc.** Hội nhập kinh tế đặt ra cho DNNVV nhiều cơ hội và thách thức, qua đó, doanh nghiệp có thể mở rộng thị trường tăng thêm các cơ hội kinh doanh, được đối xử bình đẳng trong hoạt động thương mại quốc tế và giải quyết tranh chấp, tiếp thu công nghệ và khả năng quản lý hiện đại. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phải đối mặt cạnh tranh gay gắt của hàng hóa nhập khẩu, đối mặt với doanh nghiệp nước ngoài có năng lực tài chính và công nghệ cao hơn, đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường hàng hóa xuất khẩu... Mặt khác, quá trình tự do hóa kinh tế quốc tế và ảnh hưởng tăng lên của toàn cầu hóa dẫn đến thay đổi cấu trúc thị trường trong nước và cấu trúc doanh nghiệp. Do đó muốn phát triển DNNVV cần phải nhận thức rõ được các yếu xu hướng sau:

- *Phát triển các DNNVV theo xu hướng tăng cường mối quan hệ với các doanh nghiệp lớn, tham gia vào quá trình sản xuất toàn cầu:* Trong nền kinh tế hiện đại các doanh nghiệp lớn thường xây dựng các mối quan hệ với các DNNVV dưới hình thức các hợp đồng phụ. Theo đó, các doanh nghiệp lớn sẽ sử dụng các sản phẩm hoặc dịch vụ mà các DNNVV cung cấp.

- *Phát triển DNNVV theo xu hướng tăng cường chuyên môn hóa và đẩy mạnh sự hợp tác giữa các DNNVV với nhau, đặc biệt tại các Cụm công nghiệp:* Các cụm công nghiệp (industrial cluster) hiện được nhiều nước đang phát triển tạo lập và phát triển nhằm khuyến khích các hoạt động kinh tế mang tính khu vực và để củng cố năng lực cạnh tranh toàn cầu. Kinh nghiệm của nước ngoài cho thấy các DNNVV hoạt động hiệu quả nhất khi chúng hoạt động theo cụm và nhóm vì khi đó giữa chúng phát triển các mối liên kết ngang và dọc, đồng thời thông qua các hợp đồng phụ sẽ hình thành nên một mạng lưới các mối quan hệ chính thức và không chính thức, giúp khai thác được thế mạnh về tính linh hoạt

và năng động của các doanh nghiệp. Qua đó DNNVV có thể hạn chế nhược điểm về quy mô và năng lực nếu đứng riêng một mình. Trong một số trường hợp, nhà nước cần phát triển các DNNVV ở thượng nguồn để tạo cơ hội cho các doanh nghiệp hạ nguồn hay các doanh nghiệp cung ứng sản phẩm phụ trợ phát triển. Cần nhấn mạnh rằng, nếu những biện pháp này thành công thì dần dần nền kinh tế sẽ không còn phụ thuộc vào các ngành sản xuất và xuất khẩu sản phẩm thô, qua đó giảm bớt sự phụ thuộc vào các doanh nghiệp xuyên quốc gia.

- *Phát triển DNNVV theo hướng cân bằng giữa thị trường xuất khẩu và thị trường nội địa* Cho dù Việt Nam đã gặt hái được không ít những thành tựu trong lĩnh vực xuất khẩu, nhưng đẩy mạnh phát triển thị trường trong nước mới là điểm nhấn trong việc chuyển hướng chiến lược phát triển thương mại của Việt Nam trong những năm tới⁴. Những năm qua, các doanh nghiệp do quá chú trọng vào thị trường xuất khẩu, không quan tâm đúng mức thị trường trong nước, cho nên xuất khẩu tăng nhanh, trong khi thương mại nội địa tụt dốc nhanh chóng. Các doanh nghiệp Việt Nam đang mất dần lợi thế trên “sân nhà” và để thị trường nội địa rơi vào tay các doanh nghiệp nước ngoài.

Tuy nhiên, để có thể đa dạng hóa và tăng trưởng cao, các DNNVV cũng cần định hướng xuất khẩu, đặc biệt là trong mục tiêu hội nhập nhằm khắc phục điểm yếu về quy mô. Nhờ có hội nhập, tính tự chủ của các DNNVV tăng lên. Sự cạnh tranh trên thị trường thế giới tăng, tạo động lực thúc đẩy các DNNVV Việt Nam đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ chi phí sản xuất, để có thể cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài.

• *Phát triển DNNVV trong bối cảnh khoa học kỹ thuật và công nghệ phát triển cao.* Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, đòi hỏi các DNNVV phải chuẩn bị tốt để có thể tham gia vào thị trường và cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác trong nước và trên thế giới. Trong khi đó, phần lớn các DNNVV Việt Nam lại không nhận thức được đầy đủ về tầm quan trọng của công nghệ trong quá trình cạnh tranh. Nhiều cuộc điều tra do Hiệp hội DNNVV tiến hành cho thấy, khi được hỏi về các khó khăn, phần lớn các doanh nghiệp đều cho rằng họ thiếu vốn và khó khăn về thị trường. Tuy nhiên, điều quan trọng

⁴ Năm 2009 xuất khẩu nước ta giảm mạnh do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, nhưng nhờ thị trường trong nước mà tăng trưởng kinh tế bị ảnh hưởng ít hơn. Từ thực tế này có thể khẳng định, chiến lược phát triển thương mại trong 10 năm tới nên tập trung vào thị trường trong nước.

là đằng sau sự khó khăn về thị trường là một loạt các vấn đề trong đó cốt yếu là công nghệ, cải tiến công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo uy tín chất lượng các doanh nghiệp lại không nghĩ tới. Hiện tại các DNNVV Việt Nam rất thiếu thông tin về những vấn đề liên quan đến phát triển công nghệ. Một bộ phận lớn những người chủ của các DNNVV chưa có thói quen tìm kiếm, thu thập, sử dụng thông tin để ra các quyết định. Họ thường điều hành và định hướng phát triển doanh nghiệp theo cách “copy”. Không ít các đơn vị trong số họ hiện khó khăn về phương tiện, nhân lực làm công nghệ thông tin, thường lúng túng trong đề xuất ý tưởng, tìm kiếm và lựa chọn công nghệ cho cải thiện sản xuất kinh doanh, thiếu nhân lực khoa học công nghệ. Do đó, định hướng khoa học công nghệ trong giai đoạn tới là một vấn đề quan trọng cần xem xét một cách thỏa đáng.

- ***Phát triển DNNVV trong sự hòa hợp giữa công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ:*** Hiện nay, vấn đề về ít việc làm và thu nhập từ công việc không đủ ở nước ta trong lĩnh vực nông nghiệp là khá rõ nét. Điều đó dẫn đến vòng luẩn quẩn, từ sự ít việc làm và khả năng sản xuất kém, thu nhập thấp và nhu cầu giới hạn. Để có thể thoát khỏi vòng luẩn quẩn này cần một động lực, qua đó sự hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn và phát triển công nghiệp hiện đại cùng với kinh doanh dịch vụ phải tự phân bổ được, tạo động lực tương trợ lẫn nhau. Các lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp, dịch vụ có thể đóng vai trò lớn tạo việc làm cho lao động dư thừa, lao động bị mất hoặc thiếu việc làm do bị thu hồi đất tại các khu vực nông thôn, chẳng hạn như sản xuất đầu vào và tiếp tục gia công nguyên liệu nông nghiệp. Trong giai đoạn tới, việc phát triển DNNVV cần phải đảm bảo sự phát triển cân đối giữa các ngành, các vùng,... trên cả nước.

4. Một số khuyến nghị nhằm phát triển khu vực DNNVV ở Việt Nam

Để thúc đẩy sự phát triển của DNNVV trong thời gian tới cần chú ý đến các điểm sau đây:

4.1. Về phía Nhà nước

Sự hỗ trợ phát triển của Nhà nước phải tập trung vào việc nâng cao điều kiện cho các DNNVV phát triển, tạo công ăn việc làm, tăng trưởng kinh tế, tạo động lực tích cực thúc đẩy cho các sản phẩm và các lĩnh vực dịch vụ quốc gia. Đặc biệt là việc thực hiện các chiến lược thích ứng phù hợp để hỗ trợ doanh nghiệp và kế hoạch cấu trúc kinh doanh đó là yếu tố cần thiết cho cạnh tranh thành công trên thị trường thế giới.

Sự hỗ trợ của Nhà nước cho các DNNVV phải đặt ra mục đích chương trình rõ ràng, không chỉ hỗ trợ một vài doanh nghiệp ngẫu nhiên mà những doanh nghiệp có tiềm năng trong lâu dài, tạo được việc làm và có khả năng cạnh tranh cần phải được hỗ trợ. Bên cạnh đó, cần hỗ trợ cho các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực có khả năng phát triển tốt, ở đâu doanh nghiệp có thể tham gia như là một nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ, hoặc doanh nghiệp xuất khẩu chuyên nghiệp trong sự biến động không ngừng của nền kinh tế. Sự hỗ trợ của Nhà nước cần tập trung ở những nơi có lỗ hổng trong hệ thống sản phẩm quốc gia, mà doanh nghiệp có thể đáp ứng được, ví dụ như trong lĩnh vực công nông nghiệp hoặc dịch vụ, từ đó có được định hướng kinh doanh. Điều này nên được phân tích và thảo luận kỹ và có chiến lược cụ thể.

Trong giai đoạn tới, Chính phủ cần tiếp tục hỗ trợ mạnh mẽ cho các DNNVV trên các mặt chủ yếu sau đây:

Một là, đổi mới và hoàn thiện thể chế đối với DNNVV bao gồm: thể chế về đầu tư; thể chế về đất đai; thể chế về vốn; thể chế về công nghệ; thể chế về thuế,... Bên cạnh đó, cần cụ thể hóa pháp luật về thương mại; hoàn thiện các quy định về chế độ kế toán – báo cáo tài chính. Chính phủ cần tiếp tục đổi mới đăng ký kinh doanh đối với các doanh nghiệp. Tiếp tục rà soát các văn bản do các bộ, ngành, địa phương ban hành, bãi bỏ các giấy phép kinh doanh không cần thiết; đẩy mạnh cải cách hành chính ở các khâu có liên quan, tạo thuận lợi hơn nữa cho các DNNVV.

Hai là, hỗ trợ các DNNVV tiếp cận các nguồn vốn. Do yếu thế về quy mô nên các doanh nghiệp rất khó tiếp cận vốn. Để hỗ trợ các doanh nghiệp này cần đẩy nhanh việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sở hữu nhà cho các doanh nghiệp để có những giấy tờ cần thiết thế chấp vay vốn. Sớm hình thành quỹ đầu tư vốn hoặc đầu tư mạo hiểm của địa phương từ nhiều nguồn khác nhau như ngân sách Nhà nước, đầu tư nước ngoài, từ các doanh nghiệp hoặc các tổ chức tài chính,...

Ba là, hỗ trợ về mặt bằng sản xuất. Nhà nước và chính quyền các cấp cần hoàn thiện quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội, quy hoạch đất đai, quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng, quy hoạch phát triển các khu công nghiệp,... và công khai cho các doanh nghiệp biết để chủ động kế hoạch kinh doanh. Ngoài ra, các cấp chính quyền cần tháo gỡ những khó khăn trong thủ tục cấp đất, thuê đất, giải phóng mặt bằng,...

Bốn là, hỗ trợ về đào tạo nguồn nhân lực. Chất lượng nguồn nhân lực có ý nghĩa lớn để tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tự thân các doanh nghiệp khó có thể đáp ứng các nhu cầu này. Để có thể hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc đào tạo nguồn nhân lực cần có sự liên kết giữa các doanh nghiệp với các cơ sở đào tạo. Doanh nghiệp chủ động đề xuất nhu cầu, các cơ sở đào tạo xây dựng chương trình, nội dung đào tạo phù hợp. Nhà nước cần có cơ chế tài chính hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động đào tạo, có chính sách khuyến khích mở rộng các hình thức đào tạo tại doanh nghiệp. Tạo điều kiện và khuyến khích hình thành các trung tâm đào tạo tại tất cả các trình độ...

Năm là, Nhà nước cần thúc đẩy sự hình thành và phát triển các loại thị trường một cách đồng bộ và hiệu quả, bao gồm các thị trường đầu vào, như đất đai, lao động, vốn, dịch vụ phát triển kinh doanh,... đến các thị trường hàng hóa, dịch vụ đầu ra. Điều quan trọng là đảm bảo cho thị trường ổn định, hạn chế và giảm thiểu tác hại của những biến động thị trường, tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp, xử lý vi phạm quy luật thị trường làm hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không bình đẳng, cạnh tranh trái luật.

Sáu là, hỗ trợ về cung cấp thông tin cho doanh nghiệp. Để hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần rất nhiều thông tin trong và ngoài nước như: thông tin về thị trường, thông tin về pháp luật, chính sách, thông tin về công nghệ,... Để giúp doanh nghiệp có thông tin, cần có sự hỗ trợ từ phía các cơ quan nhà nước, các tổ chức,... Hình thức hỗ trợ có thể là hình thành các cơ sở dữ liệu cung cấp thông tin cho doanh nghiệp, phát triển “Chính phủ điện tử”. Ngoài ra, cần tổ chức cho các doanh nghiệp tiếp xúc với các cơ quan chức năng, các tổ chức xúc tiến thương mại. Khuyến khích hình thành các tổ chức cung cấp thông tin.

Bảy là, Chính phủ tăng cường hỗ trợ về hợp tác, mở rộng liên kết giữa các doanh nghiệp để nâng cao sức cạnh tranh; tùy từng địa phương, khu vực với các đặc thù ngành nghề, tùy từng công doanh nghiệp với quy mô, năng lực và khả năng riêng, để có thể hỗ trợ, tổ chức, xây dựng và sử dụng các mô hình liên kết cho hợp lý, chẳng hạn như sự liên kết các nhóm doanh nghiệp nhỏ, hợp tác xã hay tổ hợp sản xuất, ở các nơi mà thường có các ngành nghề thủ công truyền thống, những nơi mà doanh nghiệp thường sản xuất các hàng hóa tiêu dùng chất lượng thấp cho thị trường địa phương. Với những doanh nghiệp có khả năng sản xuất cao hơn, sản phẩm không những phục vụ cho thị trường địa phương mà còn đáp ứng được nhu cầu trong nước và thay thế hàng hóa nhập khẩu thì các doanh nghiệp nên phát huy sản xuất, tăng sản lượng sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm.

Đặc biệt nên quy hoạch các nhóm doanh nghiệp này vào các vùng công nghiệp, có mặt bằng sản xuất lớn.

Thêm vào đó sự liên kết DNNVV với doanh nghiệp lớn là một lợi thế cần được phát huy và nhân rộng bởi qua sự liên kết này chi phí giao dịch sẽ được giảm đi, chẳng hạn như qua trao đổi thông tin về khách hàng và các thủ tục hoặc qua quá trình học hỏi khi thực hiện các hợp đồng lớn. Do vậy các chính sách cho DNNVV Việt Nam sẽ cần thiết phải tập trung vào nâng cao sức cạnh tranh, kết nối với chuỗi giá trị toàn cầu, trở thành một bộ phận trong dây chuyền sản xuất thế giới. Thông qua các doanh nghiệp nước ngoài hoặc FDI các DNNVV có thể trở thành một bộ phận của chuỗi cung cấp toàn cầu chẳng hạn như trở thành nhà sản xuất của Intel, Honda, Canon,... Mặc dù giá trị gia tăng thấp khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, các DNNVV Việt Nam chỉ mới gia công, sản xuất các linh kiện, chi tiết,... nhưng phải chấp nhận giai đoạn này. Bởi thực tế trình độ, năng lực sản xuất của DNNVV chúng ta hiện nay còn thua xa so với các nước trên thế giới. Khi DNNVV trở thành đối tác sản xuất của các doanh nghiệp lớn trên thế giới, các DNNVV sẽ học được công nghệ sản xuất những sản phẩm, chi tiết cụ thể... Quan trọng là các DNNVV phải năng động, chịu khó học hỏi, làm chủ công nghệ, tránh bị lún sâu vào sản xuất đơn điệu, phát huy sáng kiến, cố gắng xây dựng thương hiệu riêng của mình.

Tám là, hỗ trợ phát triển thị trường dịch vụ kinh doanh đối với các DNNVV. Xây dựng và phát triển đội ngũ các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh chuyên nghiệp, có chất lượng cao. Bên cạnh đó, tăng cường điều kiện tiếp cận thị trường này một cách dễ dàng hơn cho các DNNVV.

Ý nghĩa của thị trường dịch vụ kinh doanh cho sự tăng trưởng của các DNNVV trong những năm gần đây sẽ được thế giới tiếp nhận, đánh giá cao. Không những tại các nước công nghiệp mà các nước đang phát triển. Tạo việc làm mới và chất lượng sản phẩm nâng cao xuất hiện trước hết bởi yếu tố dịch vụ, quan hệ kinh doanh. Kế toán, tư vấn, phòng thí nghiệm, cơ quan chứng nhận và các nhà phân tích thị trường đã trở thành yếu tố quan trọng của một hệ thống sản xuất cạnh tranh.

Mức độ phát triển thị trường của từng dịch vụ phát triển kinh doanh cũng rất khác nhau. Dịch vụ quảng cáo và khuyến mãi cũng như các dịch vụ thông tin trên internet hiện đã thu hút được rất nhiều các doanh nghiệp sử dụng. Thị trường các dịch vụ kế toán và kiểm toán, dịch vụ pháp lý, dịch vụ liên quan tới máy tính, tới tổ chức và tham gia hội chợ, phần mềm thông tin quản lý đã tiếp cận được một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp. Tuy nhiên, các dịch vụ như đào

tạo, dịch vụ tư vấn, nghiên cứu thị trường, thiết kế sản phẩm, quản lý chất lượng và môi trường hiện nay rất ít doanh nghiệp sử dụng đến. Thực tế triển vọng tăng trưởng của thị trường phát triển kinh doanh tại Việt Nam hết sức sáng sủa. Động lực phát triển thị trường này sẽ là các doanh nghiệp mới được thành lập. Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng các dịch vụ này sẽ tăng theo sự phát triển kinh tế của Việt Nam, nhờ số lượng doanh nghiệp ngày một tăng và nhờ việc có nhiều hơn doanh nghiệp muốn sử dụng các dịch vụ phát triển kinh doanh để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và đảm bảo khả năng cạnh tranh một cách hiệu quả hơn. Vì vậy, việc phát triển thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh là hết sức cần thiết, là một giải pháp quan trọng để phát triển doanh nghiệp.

4.2. Về phía các hiệp hội

Trong những năm gần đây, các hiệp hội doanh nghiệp đã tích cực triển khai các hoạt động hỗ trợ các doanh nghiệp thành viên phát triển. Hoạt động của các Hiệp hội ngày càng phong phú hướng tới chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm sử dụng các công cụ hiện đại như tổ chức hội thảo, đào tạo, tư vấn, xúc tiến thương mại. Hoạt động của các hiệp hội đã tạo ra được niềm tin với các DNNVV và góp phần vào sự phát triển của DNNVV. Một số Hiệp hội đã mở rộng mạng lưới hoạt động tới các địa phương bằng việc thành lập các chi nhánh tại các địa phương (Hiệp hội DNNVV Việt Nam, Hiệp hội DNNVV ngành nghề nông thôn Việt Nam, Hiệp hội làng nghề Việt Nam, Hiệp hội Doanh nghiệp trẻ,...).

Hiện nay, ở Việt Nam có khoảng hơn 200 hiệp hội nghề nghiệp. Hầu hết các Hiệp hội kinh doanh đều được hình thành đối với từng ngành nghề kinh doanh cụ thể, ví dụ như hải sản, giày dép, may mặc hoặc nhựa,... một số hiệp hội kinh doanh được hình thành theo địa phương. Nhiều Hiệp hội kinh doanh cho đến nay đã khẳng định được sự phát triển của mình. Tuy nhiên, quan điểm về các hiệp hội kinh doanh vẫn còn khá mới mẻ ở Việt Nam, nhiều hội nghề nghiệp còn mang tính hình thức, chưa thực sự hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp. Các tổ chức hiệp hội chưa làm tốt vai trò cầu nối giữa thị trường, các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh với các DNNVV. Thay vì giới thiệu các nhà cung cấp dịch vụ có chất lượng cao và với giá cả hợp phù hợp cho các doanh nghiệp thì nhiều hiệp hội tự mình đứng ra tổ chức các dịch vụ đó. Và kết quả là các hiệp hội trở thành đối thủ cạnh tranh với các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh khác trên thị trường, trong nhiều trường hợp giá cả dịch vụ do tổ chức, hiệp hội đưa ra cho các thành viên cao hơn của các nhà cung cấp dịch vụ khác.

Do vậy, trong thời gian tới các hiệp hội cần phải học hỏi và tìm ra hướng đi tốt nhất để phát triển hoạt động của mình, phải nâng cao hơn nữa vai trò của

mình trong việc hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua các khó khăn, thử thách chẳng hạn như: tiếp cận thông tin của các thị trường nước ngoài, trao đổi kinh nghiệm, cung cấp thông tin, tìm kiếm hợp đồng, tìm kiếm bạn hàng, mở rộng thị trường, tổ chức các khóa đào tạo. Các Hiệp hội kinh doanh và các hiệp hội ngành nghề cần xây dựng các nguyên tắc và quy định về các tiêu chuẩn chuyên nghiệp và đạo đức kinh doanh đối với tổ chức của mình và tất cả các thành viên phải tuân thủ nguyên tắc và quy định đó. Việc tổ chức các khóa đào tạo và các hoạt động khác của các tổ chức hiệp hội sẽ khuyến khích các thành viên của họ cải thiện chất lượng của mình. Những biện pháp này sẽ làm tăng uy tín của các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh cũng như làm tăng lòng tin của các khách hàng sử dụng dịch vụ do các hiệp hội cung cấp.

Như vậy, trong thời gian tới các tổ chức hiệp hội cần chú trọng vào những điểm sau đây:

- Các tổ chức hiệp hội phải là người đại diện để thúc đẩy và bảo vệ quyền lợi hợp pháp, chính đáng của cộng đồng doanh nghiệp và người sử dụng lao động trong các quan hệ ở trong nước và quốc tế. Thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp, doanh nhân, sự liên kết giữa các doanh nghiệp, Hiệp hội doanh nghiệp, xúc tiến và hỗ trợ các hoạt động thương mại, đầu tư, hợp tác, khoa học - công nghệ và các hoạt động kinh doanh khác của các doanh nghiệp ở Việt Nam và nước ngoài.

- Tổ chức các diễn đàn, đối thoại, các cuộc tiếp xúc giữa doanh nghiệp, người sử dụng lao động với các cơ quan Nhà nước để trao đổi thông tin và ý kiến về các vấn đề liên quan đến doanh nghiệp và môi trường kinh doanh.

- Tổ chức đào tạo bằng những hình thức thích hợp để phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp, giúp các doanh nhân nâng cao kiến thức, năng lực quản lý và kinh doanh.

- Tổ chức các hoạt động tuyên truyền, vận động các doanh nghiệp thực hiện nghiêm chỉnh pháp luật, nâng cao trách nhiệm xã hội, đạo đức và văn hoá kinh doanh, xây dựng quan hệ lao động thuận hòa, bảo vệ môi trường và tham gia các hoạt động xã hội khác phù hợp với mục tiêu của Hiệp hội.

- Tiến hành các hoạt động xây dựng, quảng bá và nâng cao uy tín doanh nghiệp, doanh nhân, hàng hoá, dịch vụ của Việt Nam; thúc đẩy các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh; hỗ trợ doanh nghiệp phát triển quan hệ kinh doanh và đầu tư ở trong và ngoài nước. Giúp đăng ký và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và chuyển giao công nghệ ở Việt Nam và nước ngoài; Giúp các doanh nghiệp trong và ngoài nước giải quyết bất đồng, tranh chấp thông qua thương lượng, hoà giải.

- Tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư nhằm phát triển doanh nghiệp.

- Tập hợp, nghiên cứu ý kiến của các doanh nghiệp để phản ánh, kiến nghị và tham mưu các vấn đề về pháp luật, chính sách kinh tế - xã hội nhằm cải thiện môi trường kinh doanh.

- Tham gia xây dựng và thực hiện các chiến lược phát triển kinh tế xã hội và hội nhập kinh tế quốc tế. Điều tra, khảo sát các doanh nghiệp để tham mưu trong công tác xây dựng kế hoạch chính sách phát triển doanh nghiệp.

4.3 . Về phía các DNNVV

Để nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNNVV ngoài sự hỗ trợ của Chính phủ, các hiệp hội ngành nghề, cần có một sự nỗ lực rất lớn, các biện hữu hiệu từ chính bản thân các doanh nghiệp. Theo đó, nâng cao năng lực của doanh nghiệp nói chung và của các DNNVV nói riêng phải được đặt ra trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu và hội nhập kinh tế quốc tế sâu sắc. Do vậy, các giải pháp từ phía doanh nghiệp cần phải bắt đầu từ thị trường, gắn với nhu cầu của thị trường qua đó đáp ứng các đòi hỏi ngày càng cao của thị trường. Điều này đặt ra cho các doanh nghiệp nhiệm vụ đánh giá lại các chiến lược của mình, bao gồm chiến lược phát triển doanh nghiệp, chiến lược sản phẩm, chiến lược phát triển nguồn nhân lực, ... Việc đánh giá năng lực doanh nghiệp nhằm đánh giá mức độ đáp ứng thị trường, khả năng cạnh tranh của từng doanh nghiệp, từng sản phẩm trong điều kiện hiện nay.

Các DNNVV không nên chỉ nhìn vào những bất lợi của mình, mà cần thấy được những lợi thế về quy mô của loại hình doanh nghiệp này. Với quy mô không lớn, các doanh nghiệp có tính năng động cao hơn, dễ dàng thay đổi thiết bị - công nghệ hơn, dễ chuyển hướng kinh doanh hơn. Đây chính là các lợi thế mà các doanh nghiệp cần phải tận dụng để điều chỉnh cơ cấu và hoạt động của mình nhằm thích nghi với quá trình cơ cấu lại nền kinh tế hiện nay.

Như vậy, để phát triển hiệu quả bản thân các DNNVV cần chú ý tới những điểm sau đây:

Một là, để giảm thiểu các bất lợi về vốn và lao động, các doanh nghiệp cần lựa chọn đúng vị trí phù hợp với mình trong phân công lao động xã hội, chọn những khâu, những địa điểm, những sản phẩm có thể cạnh tranh thành công. 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,...

Hai là, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực nội tại của doanh nghiệp. Nội lực của các doanh nghiệp được nâng cao trên cơ sở nâng cao trình độ quản trị kinh doanh (nhân sự, tài chính và kỹ thuật), trình độ tay nghề của nguồn nhân lực, trình độ thiết bị - công nghệ, mức độ sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vật tư – nguyên liệu cho việc sản xuất kinh doanh... Thực chất đây là quá trình nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm giá thành sản phẩm, sản xuất hàng hóa đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Bốn là, với điểm xuất phát thấp, năng lực cạnh tranh không cao, các doanh nghiệp Việt Nam chắc chắn sẽ không đủ sức chống chọi với những doanh nghiệp lớn, các tập đoàn, doanh nghiệp xuyên quốc gia. Vì vậy, muốn tồn tại phải tăng cường các mối liên kết kinh tế. Để liên kết tốt cần phải tập hợp lại vào trong một tổ chức kinh doanh mạnh, như hiệp hội ngành hàng, hay hiệp hội theo địa phương, lãnh thổ để phối hợp hoạt động.

Để mở rộng các mối liên kết kinh tế, các doanh nghiệp trên từng vùng lãnh thổ cần phải chủ động tham gia hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn với các DNNVV thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Kinh nghiệm của nhiều nước cho thấy giữa các doanh nghiệp lớn và DNNVV có thể có mối quan hệ cộng sinh chứ không chỉ là cạnh tranh và tiêu diệt lẫn nhau. DNNVV có thể làm nhà thầu phụ cho doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp lớn có thể giúp các DNNVV hoạch định chiến lược phát triển doanh nghiệp, chiến lược sản phẩm, đào tạo nhân lực, công nghệ... Việc liên kết giữa các doanh nghiệp sẽ làm tăng sức cạnh tranh của tất cả các doanh nghiệp và cũng làm gia tăng cơ hội tồn tại và thành công của mỗi doanh nghiệp.

Năm là, các DNNVV cần nghiên cứu lựa chọn mô hình phù hợp. Hiện nay, các DNNVV Việt Nam được tổ chức theo nhiều mô hình khác nhau (hộ kinh tế cá thể đến doanh nghiệp một chủ tư nhân, hợp tác xã, doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp cổ phần,...). Các mô hình này có lợi thế là chủ động và linh hoạt. Tuy nhiên, các mô hình này cũng có những hạn chế lớn về khả năng huy động vốn, tính minh bạch, công khai tài chính. Do vậy, các doanh nghiệp cần cân nhắc để lựa chọn mô hình thực sự phù hợp với mình.

Bên cạnh các giải pháp đó, doanh nghiệp cũng cần phối hợp chặt chẽ với Nhà nước, các tổ chức xã hội thực hiện hiệu quả việc nâng cao trình độ nguồn nhân lực trong doanh nghiệp. Bao gồm cả đội ngũ lao động và quản lý doanh nghiệp. Đây được coi là yếu tố quyết định đến thành công của doanh nghiệp. Để nâng cao trình độ nguồn nhân lực, biện pháp chủ yếu vẫn là tăng cường đào tạo,

đào tạo lại dưới nhiều hình thức như: theo học các chương trình chính khóa cơ bản, đào tạo tại chức, tổ chức hội thi tay nghề, cung cấp thông tin cần thiết,...

Doanh nghiệp cũng cần chú trọng đổi mới thiết bị, công nghệ trong doanh nghiệp. Đây là cơ sở để doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm và qua đó cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do hạn chế về vốn nên các doanh nghiệp cần cân nhắc, lựa chọn công nghệ nào, thiết bị gì phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp mình. Các DNNVV cần đẩy mạnh ứng dụng thành tựu khoa học và công nghệ vào sản xuất, khuyến khích các hoạt động cải tiến, hợp lý hóa sản xuất, sáng chế và thậm chí các nghiên cứu khoa học liên quan.

Cuối cùng, các doanh nghiệp cần chú ý tới việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có DNNVV chưa ý thức được đúng mức tầm quan trọng của việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Sức cạnh tranh của một doanh nghiệp có thể được nâng cao một cách nhanh chóng nếu tạo được môi trường văn hóa tích cực, lành mạnh, dân chủ. Văn hóa doanh nghiệp nhiều khi là tài sản vô hình, làm tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Do đó, xây dựng văn hóa là một việc làm cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp trong bối cảnh hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo thường niên Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2008;
2. Chris Hall and Charles Harvie, A Comparison of the Performance of SMEs in Korea and Taiwan: Policy Implications for Turbulent Times, 2003;
3. Đinh Tuấn Minh, Các khu công nghiệp của Việt Nam ở đâu trong hệ thống tạo mới Quốc gia?, Trung tâm nghiên cứu kinh tế và chính sách – VEPR;
4. Innovation Policies in South Korea and Taiwan, By Sören Eriksson Associate Professor Economic Geography. JIBS/IHH Box 1026 SE-551 11 Jönköping Sweden;
5. Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30 tháng 6 năm 2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;
6. Nghị quyết số 22/NQ-CP ngày 05 tháng 05 năm 2010 về việc triển khai nghị định số 56/2009/NĐ-CP;
7. PGS. Đỗ Đức Định, Kinh nghiệm và cảm nang phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới, Nhà xuất bản Thống kê, 1999;
8. Thực trạng của các Doanh nghiệp nhỏ và vừa 6 tháng đầu năm 2009 và những vấn đề đặt ra, Tạp chí Kinh tế doanh nghiệp Số 6, 2009;
9. TS. Lê Xuân Bá, TS. Trần Kim Hào, TS. Nguyễn Hữu Thắng, Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, 2006;
10. Website www.vnep.org.vn;
11. Website www.vneconomy.com;
12. Website www.vietnamnet.vn
13. Một số nguồn khác trên báo chí, tạp chí và internet.