LỰA CHỌN GIẢI PHÁP HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM VƯỢT QUA KHỦNG HOẢNG

Hoàng Đình Phi*

Ở Việt Nam, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm hơn 95% trên tổng số 400.000 doanh nghiệp (DN) có đăng ký nộp thuế tính đến hết 12/2011. Do khủng hoảng kinh tế - tài chính toàn cầu 2008-2011, cùng với nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, giai đoạn 2011-2012 có khoảng 200.000 DN đã phải dừng hoạt động, giải thể hay phá sản. Nhiều nghiên cứu, hội thảo, diễn đàn đang đề cập tới việc phải "tập trung sức mạnh quốc gia để 'cứu' doanh nghiệp Việt Nam". Nhưng nên cứu những DN nào, theo tiêu chí nào và cứu bằng cách nào lại là bài toán chưa có lời giải. Trong khuôn khổ bài viết này tác giả tập trung giới thiệu một số cơ sở lý luận có liên quan tới việc lựa chọn giải pháp hỗ trợ các DNNVV vượt qua khủng hoảng và phát triển bền vững.

1. Cách tiếp cận

Từ tháng 2/2012 đến tháng 4/2012 trên nhiều diễn đàn trao đổi về thực trạng và giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng, các chuyên gia kinh tế đã giành khá nhiều thời gian để luận bàn về các chính sách hỗ trợ cho DN trong đó có chủ yếu là các DNNVV vượt qua giai đoạn khó khăn hiện nay để tồn tại và tiếp tục phát triển. Chuyên gia ngân hàng tiếp cận theo cách tính toán chi phí đầu vào và chi phí đầu ra của ngân hàng, doanh nghiệp và đưa ra nhận định cơ bản rằng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng trong năm 2010-2011 ở mức trung bình, vì vậy để vượt qua khó khăn thì các DN cần phải chủ động tính toán lại chiến lược, không thể chờ ngân hàng giảm lãi cho vay. Các chuyên gia thuế cho rằng dù có hạ mức thuế nhu nhập DN xuống thì trong giai đoạn hiện nay đa số các DNNVV cũng không có lãi để nộp thuế; dư địa để Nhà nước hỗ trợ các DN không có nhiều, do đó, các DN cần phải xem xét và điều chỉnh các chiến lược của mình. Hiệp hội DNNVV Việt Nam đề nghị Nhà nước sớm ban hành các chính sách giãn thuế, miễn giảm thuế, hạ lãi suất cho vay và cho rằng các ngân hàng thương mại cần tiết giảm chi phí hoạt động và giảm lãi cho vay đối với DNNVV. Nhiều chủ DN thì lo lắng vì chủ trương cắt giảm đầu tư công, chi phí lãi vay cao, thị trường bất động sản đóng băng, nhu cầu trong nước và xuất khẩu suy giảm... đang làm suy yếu khả năng cạnh tranh vốn đã yếu kém của các DNNVV.

Trước tình hình khó khăn của các DNNVV, đại diện Bộ Tài chính nhận định rằng muốn tìm ra giải pháp hữu hiệu thì cần thiết phải có cơ sở khoa học để đánh giá một cách khách quan các điều kiện và tiêu chí hỗ trợ cho DN. Đây là vấn đề vô cùng khó, song có thể có lời

* Hoàng Đình Phi, Tiến sĩ, Chủ nhiệm Bộ môn Quản trị Công nghệ, Đại học Kinh tế, ĐHQGHN.

giải nếu các bên cùng thống nhất một số quan điểm và cùng sử dụng một số công cụ để xác định các tiêu chí cơ bản mà một DNNVV phải đáp ứng trước khi nhận được sự hỗ trợ từ ngân sách Nhà nước.

2. Quan điểm vì lợi ích quốc gia

Trong lịch sử kinh tế thế giới, Mỹ là quốc gia đã thực hiện rất nhiều các cuộc giải cứu (rescue) hay cứu trợ (bailout) với giá trị hàng trăm tỷ đô la cho các DN như: hỗ trợ ngành công nghiệp ô tô cuối 1970 đầu 1980; ngành hàng không năm 2001; tiếp tục cứu trợ cho GM, Ford, Fannie và Freddie... trong giai đoạn khủng hoảng 2008-2010. Cho đến nay, vẫn còn nhiều tranh luận về lý do và hiệu quả của các gói cứu trợ này. Song về thực chất các gói cứu trợ này được thực hiện chủ yếu thông qua biện pháp tài chính với hình thức chính phủ cho vay vốn hoặc cấp vốn cho DN khó khăn thông qua hệ thống ngân hàng và thị trường chứng khoán. Mục đích chính là hỗ trợ các DN chủ lực trong một số ngành kinh tế quan trọng, có thương hiệu hàng trăm năm, gắn với lịch sử và văn hóa Mỹ, có năng lực công nghệ nổi trội và khả năng cạnh tranh quốc tế, có tác động quan trọng tới việc đảm bảo việc làm với số lượng lớn và đóng góp lớn cho ngân sách. Câu chuyện cứu trợ cho DN của Mỹ đã giúp cho các chủ DN, chính phủ, người lao động và tất cả các bên liên quan đều có lợi ở các mức độ khác nhau.

Tương tự như mục tiêu cứu trợ DN ở các nước khác nhau trên thế giới, khi được giúp đỡ hay hỗ trợ trong các trường hợp khẩn cấp thì các DN và chủ DN của VN sẽ có lợi, có thêm động lực và nguồn lực để vượt qua khó khăn, tồn tại và tiếp tục tận dụng cơ hội mới để phát triển; các doanh nhân hay các cổ đông lớn chi phối quyền sở hữu các DNNVV có cơ hội bảo toàn vốn và tiếp tục quản trị công ty; người lao động tiếp tục có việc làm; nhà nước tiếp tục thu được các khoản phí và thuế; nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng linh hoạt và được kết nối tốt hơn thông qua số lượng lớn các DNNVV; an ninh và trật tự xã hội được đảm bảo... Nếu có hàng triệu người thất nghiệp cộng với hàng triệu thanh niên đến tuổi lao động thiếu việc làm thì cả xã hội và nền kinh tế sẽ rơi vào vùng cực kỳ nguy hiểm. Như vậy, bên cạnh lý do giúp các chủ DN và DNNVV tồn tại và phát triển vì lợi nhuận thì việc Nhà nước hỗ trợ DN trong các trường hợp khẩn cấp theo các tiêu chí rõ ràng còn mang lại nhiều lợi ích quan trọng khác cho Chính phủ, người dân, người tiêu dùng và cả nền kinh tế. Vấn đề quan trọng tiếp theo vẫn là làm sao xây dựng được bộ tiêu chí cùng quy trình hỗ trợ cho các DNNVV cho phù hợp với luật pháp Việt Nam, mang lại lợi ích thiết thực cho cộng đồng và nhân dân, không trái với các quy định của WTO và đảm bảo tính công bằng, minh bạch, hiệu quả và hiệu lực của các chính sách liên quan. Như vậy, cần phải thống nhất quan điểm vì lợi ích quốc gia khi ban hành và thực thi các chính sách và giải pháp hỗ trợ các DNNVV trong giai đoạn hiện nay, bởi vì khi thực hiện một giải pháp hỗ trợ nào đó dù là trực tiếp hay gián tiếp thì ngân sách Nhà nước cũng phải chi ra hoặc giảm thu một số tiền nhất định.

3. Các tiêu chí cơ bản mà DNNVV cần phải đáp ứng

(1) Là DN thuộc nhóm các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực cần được ưu tiên hỗ trợ

Điều kiện đầu tiên là một DN cỡ nhỏ hay cỡ vừa đang gặp khó khăn do khủng hoảng muốn được hưởng chính sách hỗ trợ có sử dụng ngân sách nhà nước thì cần phải đáp ứng được các tiêu chí phân loại DN theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP (ngày 30/6/2009).

Bảng 1: Phân loại DNNVV của Việt Nam

Khu vực	DN siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 đến 200	từ trên 20 đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 đến 300
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 đến 200	từ trên 20 đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 đến 300
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 đến 50	từ trên 10 đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 đến 100

Nguồn: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009.

Xác định được các tiêu chí ưu tiên hỗ trợ là một việc làm tương đối phức tạp và đòi hỏi các nhà hoạch định và thực thi chính sách hỗ trợ phải thực sự công tâm. Bởi vì, trên thực tế một số chính sách hỗ trợ tài chính của Nhà nước đã bị lợi dụng và nhiều DN không đủ tiêu chuẩn đã móc nối để "được hỗ trợ". Theo Bảng 1 thì nhóm 1 là các DNNVV hoạt động sản xuất và kinh doanh trong lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản. Đây là nhóm được ưu tiên nhất trong tất cả các chính sách phát triển của Nhà nước vì có liên quan trực tiếp tới đời sống văn hóa và tinh thần của hơn 80% dân số Việt Nam - những nông dân đang sinh sống trong khu vực nông nghiệp và nông thôn. Trong nhóm 2 là các DN công nghiệp và xây dựng thì các DN xây dựng và kinh doanh bất động sản thuộc nhóm không ưu tiên, vì đa số các DN này chạy theo nhu cầu thị trường và lợi nhuận, tự quyết định đầu tư, vay tới 60-70% vốn ngân hàng cho các dự án, dùng nhiều đòn bẩy tài chính, đầu cơ đất đai... chủ yếu tìm kiếm siêu lợi nhuận. Các DN tham gia sản xuất vật liệu xây dựng bằng đất nung, khai thác tài nguyên gỗ-đất-đá-cát-sỏi... ít nhiều gây ô nhiễm môi trường cũng khó có thể thuộc diện ưu tiên hỗ trợ. Trong nhóm 3 là các DN thương mại và dịch vụ thì cần ưu tiên các DN phân phối của Việt Nam đang kinh doanh bán buôn và bán lẻ các sản phẩm cho ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản. Các DN, các siêu thị chuyên kinh doanh hàng nhập khẩu, hàng điện tử tiêu dùng... khó có thể được nằm trong nhóm ưu tiên hỗ trợ.

(2) Là DN dân tộc do doanh nhân dân tộc làm chủ sở hữu và chi phối

Việc cứu trợ hay hỗ trợ các DNNVV về bản chất thực sự là việc hỗ trợ các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nếu các chủ doanh nghiệp và DNNVV này hội đủ các tiêu chí và thực sự gặp khó khăn do khủng hoảng thì cần thiết phải cứu trợ và hỗ trợ một cách có hiệu quả và hiệu lực. Vấn đề là tiêu chí gì và ai có quyền thông qua các tiêu chí này cùng các điều kiện hỗ trợ? Một số tổ chức và nhà nghiên cứu đã đề cập tới các tiêu chí cơ bản của một nhà doanh nhân dân tộc, ví dụ như doanh nhân trẻ dưới 40 tuổi được trao giải thưởng "Sao Đỏ" phải đáp ứng các tiêu chí cơ bản như: mang quốc tịch Việt Nam, có lòng yêu nước, trung thành với tổ quốc, có năng lực quản trị kinh doanh, chấp hành tốt pháp luật, gương mẫu, sản

phẩm/dịch vụ có khả năng cạnh tranh, doanh thu tốt, có lợi nhuận khá, tạo được nhiều việc làm cho người lao động, có đóng góp cho công tác từ thiện nhân đạo, thực hiện tốt trách nhiệm xã hội, trách nhiệm bảo vệ môi trường...

Giả sử Nhà nước, cụ thể là Bộ Kế hoạch và Đầu tư (KH-ĐT) và Bộ Tài chính lấy bộ tiêu chí doanh nhân trẻ "Sao Đỏ" làm bộ tiêu chí để xác định, đánh giá nhu cầu và hỗ trợ một doanh nhân dân tộc dạng làm chủ một doanh nghiệp dân tộc cỡ vừa thì điều gì sẽ xảy ra nếu như sau khi được cứu trợ doanh nhân này lại bán toàn bộ số cổ phần chi phối của mình cho một vài doanh nhân nước ngoài hoặc thành lập mới một doanh nghiệp ở nước ngoài làm công ty mẹ, chi phối vốn, công nghệ, hay thương hiệu và thị phần của công ty con ở trong nước? Nếu DN này đang sở hữu hệ thống công nghệ và thương hiệu có ảnh hưởng tới hàng vạn người nông dân trồng trọt và công nhân chế biến nông sản thì Nhà nước sẽ phải làm gì để bảo vệ hay lấy lại số tiền ngân sách đã bỏ ra để giúp đỡ và cứu trợ cho doanh nhân và doanh nghiệp này trong khủng hoảng?

Quyền lợi luôn đi kèm với nghĩa vụ và trách nhiệm pháp lý. Giả sử, Nhà nước có chính sách khoanh nợ và miễn giảm 100% thuế thu nhập DN trong 5 năm 2011-2015 cho các DNNVV trong các ngành kinh tế quan trọng đã được xác định, đáp ứng đủ các bộ tiêu chí nào đó, thì chắc chắn phải yêu cầu các chủ DN được hỗ trợ làm một bản cam kết có công chứng xác định mức độ duy trì DN, duy trì sản xuất, đảm bảo việc làm cho người lao động sau khủng hoảng, không có quyền chuyển nhượng công nghệ, thương hiệu hay toàn bộ cổ phần và bán lại doanh nghiệp cho bên thứ 3 trong vòng 10 năm sau khi được cứu trợ nếu không được một cơ quan có thẩm quyền cho phép.

(3) Là DN có khả năng cạnh tranh từ mức độ trung bình trở lên

Trong tháng 4/2012, khi thông báo hạ trần lãi xuất huy động vốn xuống 12% một năm nhằm giúp các ngân hàng tăng thanh khoản, tăng tín dụng cho DNVN vay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có yêu cầu các ngân hàng thương mại nói chung tăng cho vay đối với các DN sản xuất và xuất khẩu, đồng thời mở tín dụng có điều kiện cho các DN kinh doanh bất động sản, chứng khoán... Điều kiện được vay vốn tín dụng là các DN Việt Nam đang gặp khó khăn tạm thời do khủng hoảng, do nhu cầu thị trường suy giảm, nhưng vẫn có triển vọng phát triển. Với các điều kiện khuyến nghị chung chung như thế này thì khó có ngân hàng nào có thể tự xây dựng một bộ tiêu chí đánh giá DN để cho vay ưu đãi, và chắc chắn cũng có rất ít các DNNVV có thể tự chứng minh đủ điều kiện để được vay ưu đãi. Thế nào là khó khăn tạm thời? Thế nào là có triển vọng phát triển?

Một DN muốn tồn tại và phát triển phải nhờ vào chính nội lực của DN, tức là khả năng cạnh tranh của DN. Với vai trò xung kích trên mặt trận kinh tế, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và sản phẩm đang giữ một vai trò vô cùng quan trọng, quyết định nhiều nhóm chỉ số đánh giá khả năng canh tranh của quốc gia. Đã là một DN thì cho dù là DN nhỏ hay vừa cũng cần phải có khả năng cạnh tranh ở một mức độ nào đó phù hợp với mục tiêu lợi nhuận mà DN theo đuổi trong một khoảng thời gian nhất định và trong mối tương quan so sánh với các DN cùng loại khác. Thuật ngữ "năng lực cạnh tranh" hay "khả năng cạnh tranh" của DN được sử dụng tương đối rộng rãi, nhưng cho đến nay đa số các nhà quản trị và nhà DN vẫn chưa thống nhất dùng khái niệm nào và nội hàm nào để đánh giá khả

năng cạnh tranh của DN. Khả năng cạnh tranh của một doanh nghiệp là một mức độ mà ở đó, trong các điều kiện của thị trường tự do và công bằng, DN có đủ các năng lực cần thiết để sản xuất ra những sản phẩm và dịch vụ với năng suất cao, chất lượng cao, giá cả cạnh tranh, đáp ứng được các thử thách của thị trường và nhu cầu khách hàng, trong khi vẫn phát triển được thị phần và gia tăng được lợi nhuận (Hoàng Đình Phi (2011).

Khi bàn về tiêu chí hỗ trợ tài chính cho các DNNVV Việt Nam trong giai đoạn khủng hoảng hiện nay, nhiều luật gia và nhà kinh tế có đề xuất phải tiến hành theo dõi, thống kê, đánh giá "sức khỏe" của DN. Đây là một công việc vô cùng khó khăn nếu không muốn nói là không thể. Nếu chỉ theo dõi và tổng hợp các thông tin do DN báo cáo lên cho các cơ quan thống kê cấp quận huyện thì rất khó xác định được tình hình sức khỏe của DN, vì thực tế có chục nghìn DN lập ra không nhằm mục đích sản xuất kinh doanh, có nhiều DN kê khai "lãi thật, lỗ giả"... Chính vì vậy, cần thiết phải sử dụng khái niệm và nội hàm khả năng cạnh tranh doanh nghiệp làm thước đo cơ bản nhất và quan trọng nhất để đánh giá "sức khỏe" của một DN ở bất kỳ thời điểm nào và trong mối tương quan so sánh với bất kỳ DN nào. Vấn đề là ai sẽ đánh giá ai? Các DN tự đánh giá khả năng cạnh tranh của mình để tìm cách tái cấu trúc hay phát triển chiến lược. Nhà đầu tư đánh giá khả năng cạnh tranh của DN để ra quyết định mua cổ phiếu. Các ngân hàng đánh giá khả năng cạnh tranh của DN để cho vay hiệu quả hơn. Các cơ quan nhà nước có thẩm quyền đánh giá khả năng cạnh tranh của DN để áp dụng các chính sách hỗ trợ một cách có hiệu lực. Cơ quan thuế đánh giá khả năng cạnh tranh của DN để xem xét miễn giảm thuế...

Hình 1.Tháp khả năng cạnh tranh doanh nghiệp

Hình tháp khả năng cạnh tranh có 4 phần, xác định 4 nhóm yếu tố nội hàm cấu thành khả năng cạnh tranh của DN. Hình tháp này mang một thông điệp mới là khả năng cạnh tranh của DN cần được xây dựng và phát triển từng bước vững chắc từ nền móng là các nhóm năng lực hay các nguồn lực cần thiết phải có theo nhu cầu sản xuất và kinh doanh các sản phẩm hay các nhóm sản phẩm cụ thể của DN như: năng lực công nghệ, năng lực tài chính, năng lực nguồn nhân lực ... Khả năng cạnh tranh của một DN có cả hoạt động sản xuất và kinh doanh có một số điểm khác biệt so với một DN thương mại hay chuyên làm dịch vụ thu mua và xuất khẩu hàng hóa. Dựa vào Hình 1, có thể dùng các tiêu chí phụ để đánh giá khả năng cạnh tranh của các DN thương mại theo các nhóm ngành cụ thể. Tuy nhiên bài viết này chủ yếu đề cập tới khả năng cạnh tranh của các DNNVV đang tham gia sản xuất trong các ngành công nghiệp và gặp khó khăn do khủng hoảng. Bảng 2 sau đây tổng hợp 15 yếu tố cơ bản để đánh giá khả năng cạnh tranh của một DNNVV hoạt động trong lĩnh vực sản xuất.

Bảng 2: Đánh giá chung về khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

	CÁC YẾU TỐ CƠ BẢN	ĐIỂM: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
1	Năng lực quản trị công ty	
2	Năng lực công nghệ	
3	Năng lực tài chính	
4	Năng lực nguồn nhân lực	
5	Năng lực văn hóa	
6	Năng suất	
7	Chất lượng sản phẩm/dịch vụ	
8	Giá bán sản phẩm	
9	Nhãn hiệu sản phẩm đã đăng ký	
10	Thị phần trong nước	
11	Thị phần xuất khẩu	
12	Uy tín thương hiệu	
13	Doanh thu hàng năm	
14	Lợi nhuận sau thuế hàng năm	
15	Số thuế nộp hàng năm	

Nguồn: Hoàng Dinh Phi, 2008.

Để có thể đánh giá chính xác từng yếu tố cơ bản hay tiêu chí cơ bản trong bảng 2 thì cần phải tiếp tục xây dựng các bộ tiêu chí phụ theo từng ngành công nghiệp và điều này đòi hỏi nhiều thời gian và tốn kém tiền bạc. Tuy nhiên, Bảng 2 có thể được sử dụng để xác định nhanh xem một DNNVV có khả năng cạnh tranh ở mức độ trung bình hay không. Mặc dù tất cả các tiêu chí đều quan trọng, nhưng đối với các DN đang gặp khó khăn do khủng hoảng, hàng tồn kho, thua lỗ... thì các tiêu chí cơ bản từ 1-9 là cơ sở quan trọng để đánh giá khả năng cạnh tranh tối thiểu của một DN. Nếu một DN có các tiêu chí cơ bản từ số 1 đến số 9 được đánh giá ở mức độ dưới trung bình thì rất khó có thể tiếp tục phát triển nếu được hỗ trợ về tài chính. Một DNNVV dù có nhiều vốn, lao động, đất đai, nhưng công nghệ lạc hậu, quản trị công ty không minh bạch, sản phẩm không có nhãn hiệu được đăng ký, sản phẩm làm ra có chất lượng thấp, giá thành cao... thì không thể thể cạnh tranh được với các DN khác trên cùng một sân chơi. Như vậy, một DN nhỏ hay vừa muốn được hưởng các chính sách hỗ trợ tài chính của Nhà nước thì ít nhất phải có khả năng cạnh tranh từ mức độ trung bình trở lên.

4. Một số thách thức mà các DNNVV Việt Nam đang phải đối diện

Nếu tổng hợp các đề tài nghiên cứu và các báo cáo đánh giá trong 10 năm trở lại đây thì có thể đi tới một nhận định chung là đa số các DNNVV đều có khả năng cạnh tranh yếu và trung bình. Rất ít sản phẩm

có thương hiệu Việt chiếm lĩnh được thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu. Đa số các sản phẩm xuất khẩu vẫn là hàng gia công, sơ chế và phụ thuộc nhiều vào cơ chế ưu đãi, tài nguyên thiên nhiên và nhân công giá rẻ. Công nghiệp hỗ trợ và các dịch vụ hỗ trợ phát triển quá chậm không theo kịp yêu cầu sản xuất hàng hóa cho nội địa và xuất khẩu. Trong Bảng 3, khả năng cạnh tranh yếu kém của đa số các DNNVV của VN trải dài qua 11 điểm yếu từ năng lực quản trị công ty đến tài chính, nhân lực, công nghệ, chất lượng, thương hiệu, lợi nhuận.

Bảng 3: Thách thức - Điểm mạnh - Điểm yếu

	THÁCH THỨC ĐỐI VỚI DNNVV VN GIAI ĐOẠN 2012-2020	ĐIỂM MẠNH CỦA ĐA SỐ DNNVV VN	ĐIỂM YẾU CỦA ĐA SỐ DNNVV VN
I.	**Môi trường quốc tế**	1 Tinh thần lập nghiệp cao	1. Năng lực quản trị công ty
1	Thay đổi về đầu tư & thương mại quốc tế	2. Khai thác tài nguyên	2 Năng lực công nghệ
2	Sức ép cạnh tranh từ DN quốc tế, đa quốc gia	3. Quan hệ	3 Năng lực tài chính
3	Khoảng 90% dòng thuế NK Asean về 0% vào 2015		4. Năng lực nguồn nhân lực
4	Nhu cầu khách hàng quốc tế thay đổi		5 Hợp tác DN cùng ngành
II.	**Môi trường trong nước**		6 Năng suất thấp
1	Chính sách tài chính - tiền tệ thắt chặt, thận trọng		7. Chất lượng không ổn định
2	Thể chế, hạ tầng, nguồn nhân lực hạn chế		8. Giá bán khó cạnh tranh
3	Công nghiệp hỗ trợ và dịch vụ hỗ trợ yếu		9. Thị phần nhỏ
4	Chi phí không chính thức		10. Thương hiệu yếu
III.	**Môi trường hoạt động của DN**		11 Lợi nhuận thấp
1	Độc quyền ngành		
2	Lợi ích nhóm		
3	Cạnh tranh không lành mạnh		
4	Hiệp hội ngành nghề yếu		

Nguồn: Tác giả nghiên cứu và tổng hợp

Trên cơ sở Bảng 2 và Bảng 3, nếu làm một bảng liệt kê và đánh giá sơ bộ các yếu tố cấu thành khả năng cạnh tranh của DNNVV theo các chỉ số chính và các chỉ số phụ thì có thể thấy kết quả sơ bộ là đa số các DNNVV của VN đều có khả năng cạnh tranh yếu và trung bình. Điều này đã được chứng minh qua nhiều bộ cơ sở dữ liệu cứng, dữ liệu mềm cùng các nghiên cứu và đánh giá của chuyên gia.

Theo Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam công bố ngày 14/3/2012 thì khả năng cạnh tranh chung của DNVN đều ở mức yếu và trung bình. Trong năm 2011 Việt Nam có 79.014 doanh nghiệp giải thể. Tuy nhiên, nếu tính cả các DNNVV không

có khả năng tiếp tục kinh doanh thì con số thực tế sẽ lớn hơn rất nhiều. Nếu như đầu năm 2011, những doanh nghiệp trong lĩnh vực xây dựng, bất động sản gặp khó khăn do thị trường đóng băng, thì đến đầu năm 2012 hầu như đa số các DN thuộc mọi ngành, nghề đều đứng trước nguy hiểm vì sức mua yếu, hàng tồn kho tăng, chi phí tăng đầu vào tăng...

Theo Báo cáo Cạnh tranh Công nghiệp Việt Nam 2011 của Bộ Công Thương và Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hiệp Quốc thì tuy duy trì được một tỷ lệ xuất khẩu tốt nhưng đa số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vẫn phụ thuộc vào nguồn tài nguyên thiên nhiên và lao động giá rẻ. Nhiều chuyên gia trong nước và quốc tế cho rằng nếu không thay đổi được cơ cấu kinh tế, đặc biệt là cơ cấu các ngành kinh tế công nghiệp, không tự phát triển đưa các năng lực công nghệ cùng công nghệ tiên tiến thì Việt Nam vẫn sẽ phải nhập siêu và khả năng cạnh tranh của DN và cả quốc gia khó có thể nâng cao được. Theo báo cáo thì mặc dù Việt Nam có sự thăng tiến về xếp hạng cạnh tranh công nghiệp, từ bậc 72 lên bậc 58 trong giai đoạn 2005-2009, nhưng nhìn tổng thể vẫn tụt hậu và đứng sau các nước trong khu vực. Việt Nam vẫn chưa có sự dịch chuyển đáng kể trong những ngành sử dụng công nghệ tiên tiến và công nghệ cao để tạo ra các sản phẩm có thương hiệu và có giá trị gia tăng cao theo mẫu hình phổ biến trong khu vực ASEAN, đặc biệt là các nước như Xingapo, Thái Lan, Malaixia, Indônêxia...

5. Lựa chọn giải pháp từ hai phía – Doanh nghiệp và Nhà nước

Đứng trước 12 thách thức cơ bản trong Bảng 3 thì chắc chắn các chủ DNNVV phải tính toán lại cuộc chơi kinh doanh lâu dài, tức là phải chủ động hoạch định và thực thi một chiến lược phát triển bền vững, bởi vì suy cho cùng, quyết định tham gia sản xuất kinh doanh chủ yếu phục vụ cho mục đích tìm kiếm lợi nhuận của nhà doanh nghiệp. Nhà nước và cụ thể là các nhà hoạch định chính sách cũng có thể tham khảo Bảng 2, Bảng 3 và Bảng 4 để thay đổi tư duy và cách làm chính sách hỗ trợ DNNVV.

Các nhà hoạch định chính sách đang đề cập nhiều tới nhóm giải pháp hỗ trợ về tài chính cho DNNVV, bao gồm: yêu cầu các ngân hàng thương mại giảm lãi vay, giãn nợ, gia hạn nợ...; miễn giảm một số dòng thuế kể cả thuế VAT và thuế thu nhập DN; tiếp tục cho vay với lãi xuất ưu đãi đối với các DN sản xuất và xuất khẩu... Đây là một việc làm cần thiết và mang lại hiệu quả cho các DNNVV nếu được thực thi một cách nghiêm túc trên cơ sở các tiêu chí khoa học, trong đó có các tiêu chí như đã trình bày về địa vị pháp lý của một DN dân tộc và khả năng cạnh tranh tối thiểu của DN. Tuy nhiên, tất cả các giải pháp tình thế đều mang tính ngắn hạn và nguồn lực tài chính của quốc gia bao giờ cũng có giới hạn. Hết khủng hoảng này, DN sẽ phải tiếp tục đối diện với các khó khăn và các cuộc khủng hoảng lớn nhỏ khác. Vì vậy, bên cạnh các giải pháp ngắn hạn, Nhà nước và cộng đồng DN cần phải tính toán và lựa chọn các giải pháp mang tính trung hạn và dài hạn để hỗ trợ DNNVV trong việc xây dựng các năng lực cần thiết, nâng cao khả năng cạnh tranh, sẵn sàng đối diện với khó khăn và phấn đấu vì các mục tiêu phát triển bền vững.

Bảng 4: Lựa chọn và thực thi giải pháp

	Điểm yếu	Giải pháp cơ bản của chủ DNNVV Việt Nam	Giải pháp hỗ trợ cơ bản của nhà nước Việt Nam
1	Năng lực quản trị công ty	Tự học, thuê người tài	Đào tạo miễn phí theo chuẩn đầu vào và chuẩn đầu ra...
2	Năng lực công nghệ	Mua, tiếp thu, học, sáng tạo...	Hỗ trợ 100% R&D, dự án KH-CN do DN chủ trì .
3	Năng lực tài chính	50% vốn đầu tư	Bảo lãnh để NH cho vay 50%; miễn, giảm thuế TNDN xuống 10%;
4	Năng lực nguồn nhân lực	Tuyển dụng, đãi ngộ, đào tạo	Hỗ trợ đào tạo theo các tiêu chí đánh giá, cam kết thực thi của doanh nghiệp...
5	Hợp tác DN cùng ngành	Văn hóa Win - win	Cơ chế hiệp hội cấp chứng nhận đủ điều kiện tham gia ưu đãi...
6	Năng suất thấp	Chiến lược sản xuất phù hợp	Hỗ trợ đào tạo và chuyển giao công nghệ...
7	Chất lượng không ổn định	Là chủ công nghệ	Kiểm định miễn phí; chuyển giao công nghệ...
8	Giá bán khó cạnh tranh	Quản trị và điều hành	Kiểm soát cạnh tranh, M&A, chống buôn lậu, hàng rào kỹ thuật ..
9	Thị phần nhỏ	Chiến lược và kỹ năng marketing	Thông tin, xúc tiến thương mại, triển lãm
10	Thương hiệu yếu	Xây dựng, bảo vệ, phát triển	Hỗ trợ 100% phí đăng ký; quảng cáo; mua sắm công...
11	Lợi nhuận thấp	Quy trình quản trị	Miễn giảm thuế có điều kiện

Nguồn: Tác giả nghiên cứu và tổng hợp.

Bảng 4 thử nghiệm một cách tiếp cận từ hai phía trong việc tìm kiếm các giải pháp hỗ trợ và phát triển DNNVV. Trước các thách thức và điểm yếu, một số giải pháp cấp bách hay nhóm giải pháp tham khảo trong Bảng 4 có thể được luận bàn, vận dụng và thực thi tùy theo từng điều kiện và hoàn cảnh thực tế của DN trong các ngành nghề và tại các địa phương khác nhau. Các chính sách cần tập trung vào việc tạo điều kiện thúc đẩy và hỗ trợ DNNVV xây dựng và phát triển khả năng cạnh tranh. Các yếu tố và chỉ số cấu thành khả năng cạnh tranh cần được cân nhắc và tính toán trước khi ban hành bất kỳ một chính sách hỗ trợ nào có sử dụng ngân sách Nhà nước. Sau đây là một số đề xuất về giải pháp hỗ trợ cho các DNNVV Việt Nam trong cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

1. Đẩy mạnh tuyên truyền và tổ chức đào tạo miễn phí về các kỹ năng quản trị cho các chủ DN và nhà quản trị các cấp của DNNVV Việt Nam

Với năng lực quản trị yếu kém, thì dù có cam kết cao đến mấy, các chủ DN và các DNNVV cũng không thể đảm bảo rằng các khoản ưu đãi hay hỗ trợ của Nhà nước về mặt bằng, thuế, chuyển giao công nghệ, xúc tiến thương mại... sẽ được sử dụng một cách hiệu quả và hiệu lực cho việc xây dựng và phát triển các năng lực và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Điều kiện đầu tiên của một nhà doanh nghiệp dân tộc là phải có năng lực và tình yêu với tổ quốc. Vì vậy, các cơ quan và các hiệp hội có trách nhiệm đẩy mạnh tuyên truyền để các chủ DN hiện tại và tương lai sẽ khởi nghiệp và phát triển DN hiểu rằng cần phải học và tự học để có được các kỹ năng cơ bản trước khi làm kinh doanh. Điều này không có gì đáng xấu hổ khi các chủ DNNVV có hàng chục năm kinh nghiệm của Xingapo vẫn thường xuyên được Chính phủ kêu gọi, thúc ép và tài trợ cho việc quay trở lại các trường đại học để tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn về kỹ năng quản trị kinh doanh. Nhiều doanh nhân quốc tế đã có bằng tiến sỹ khoa học các ngành khác, nhưng vẫn đi học thạc sỹ quản trị kinh doanh hay các lớp kỹ năng phát triển doanh nghiệp để thành công hơn trên thương trường.

Nhà nước cần hỗ trợ đào tạo đúng cách và

yêu cầu đúng người đi học. Các nhà quản trị muốn đi học phải đáp ứng một số tiêu chí cơ bản và tốt nhất là có giới thiệu của hiệp hội ngành nghề nơi mà DN là thành viên. Các nhà DN đã tham gia đào tạo hay tự học và tự thi lấy chứng chỉ của các cơ sở đào tạo có uy tín quốc gia mới có đủ điều kiện đầu tiên để được xét cứu trợ và hỗ trợ từ tiền ngân sách nhà nước. Các trường đại học và cơ sở được cấp chứng nhận kiểm định chất lượng quốc gia, mới đủ điều kiện được nhận tiền hỗ trợ từ ngân sách để chi cho việc đào tạo hay tổ chức thi kiểm tra cấp chứng chỉ cho các nhà doanh nghiệp.

2. Nhà nước cần tái hoạch định nguồn lực và các chiến lược phát triển kinh tế bền vững để giúp cho DNVN và các DNNVV có cơ sở định hướng lại chiến lược đầu tư, sản xuất và kinh doanh phù hợp

Từ trước đến nay, Việt Nam đã ban hành rất nhiều chính sách, quy hoạch và chiến lược phát triển các ngành kinh tế quan trọng từ mía đường, tới xi măng, ô tô, sắt thép, cơ khí, dệt may, dày da, chế biến thực phẩm... nhưng mức độ thực hiện không được như mong đợi so với mục tiêu ban đầu. Quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2000-2010 và tầm nhìn tới 2020 là một ví dụ tham khảo tốt vì nếu được thực hiện thành công thì hàng nghìn DNNVV VN có thể có cơ hội phát triển bền vững. Tuy nhiên, do có độ chậm trễ trong qua trình các bộ ngành hoạch định, ban hành và giám sát thực thi các kế hoạch hành động liên quan, mà cho tới nay đa số các ngành công nghiệp hỗ trợ cho các ngành công nghiệp mũi nhọn của Việt Nam đều đang ở trong tình trạng yếu kém. Đã đến lúc Việt Nam cần phải có các chính sách cụ thể và các chiến lược khả thi để phát triển các ngành kinh tế quan trọng nhằm tạo ra sân chơi lớn hơn và giúp định hướng đầu tư và hướng phát triển bền vững cho các DNVN đặc biệt là các DNNVV. Nếu không được định hướng đúng đắn, nhiều DNNVV sẽ tiếp tục mất mát vì có thể bị rơi vào các "bẫy" phong trào do luật chơi khắc nghiệt trên thương trường tạo ra. Ví dụ như: việc đầu tư theo đuôi các DNNN lớn; đầu tư sản xuất vật tư, nguyên liệu, làm gia công cho các DNNN như xây dựng bất động sản, thủy sản, nông sản... để rồi khi cung vượt xa cầu các DNNVV rơi vào khủng hoảng, thua lỗ và phá sản hàng loạt do hàng hóa làm ra tồn đọng, nợ cũ thì không đòi được, vay mới thì không còn tài sản thế chấp...

3. Hỗ trợ các DNNVV từng bước xây dựng và nâng cao năng lực công nghệ

Nếu không có công nghệ tiên tiến, không làm chủ được công nghệ, không biết đổi mới và sáng tạo công nghệ, không biết quản trị công nghệ... thì chắc chắn các DNNVV sẽ thất bại trong cuộc đua cạnh tranh kể cả khi được hưởng các ưu đãi tối đa về đất đai, thuế và tài chính.

Cùng với "Luật chuyển giao công nghệ", "Luật công nghệ cao"... trên các phương tiện thông tin đại chúng hai từ "công nghệ" được nhắc đi nhắc lại rất nhiều, nhưng giải pháp làm thế nào để hiểu, để quản trị và phát triển được các công nghệ và năng lực công nghệ cần thiết làm nền tảng cho DN cạnh tranh bền vững thì khó tìm thấy được. Điều này đặt ra nhu cầu cấp thiết phải tiến hành tuyên truyền và đào tạo nhanh cho các nhà quản trị DNVN về các kiến thức và kỹ năng cơ bản để có thể thực hiện tốt công tác quản trị công nghệ và đổi mới công nghệ. Công việc này chủ yếu thuộc thẩm quyền và nhiệm vụ của Bộ KH-CN, các bộ liên quan, các sở KH-CN các tỉnh thành,VCCI, các hiệp hội ngành nghề, các trường đại học, cao đẳng...

Trong 20 năm qua, nhiều chính sách đã được ban hành để thúc đẩy các DNVN đổi mới công nghệ nhưng kết quả thực tế vẫn còn quá thấp so với mục tiêu ban đầu. Sự thất bại trong việc thực thi chiến lược phát triển công nghiệp ô tô, công nghiệp cơ khí,

công nghiệp phụ trợ... trong thời gian vừa qua cho thấy cần phải rút kinh nghiệm và tập trung thực hiện nhanh và quyết liệt các chính sách và giải pháp đồng bộ thì mới có thể thành công. Mặc dù nguồn lực tài chính của quốc gia có hạn, nhưng việc đầu tư khoảng 0,5% GDP hay 2% tổng chi ngân sách hàng năm cho các chương trình khoa học – công nghệ (KH-CN) cũng không phải là con số nhỏ. Một phần nhỏ của số tiền khoảng 500 triệu đô la Mỹ này nên được chỉ tập trung để hỗ trợ công tác đào tạo nguồn nhân lực quản trị công nghệ cho DN, những người sẽ tiếp tục sáng tạo trong việc huy động các nguồn lực và sử dụng các hỗ trợ của Chính phủ để nhập khẩu thiết kế có bản quyền, triển khai các đề tài R&D tại DN, tìm kiếm và sử dụng các bản quyền đã hết hạn bảo hộ, tiến hành thử nghiệm sản phẩm mới... Nếu nhà quản trị công không có kỹ năng quản trị khoa học và công nghệ cấp nhà nước và nhà quản trị DNNVV không vận dụng các quy trình quản trị công nghệ một cách bài bản, thì chắc chắn hiệu quả sử dụng nguồn vốn ngân sách khoảng 500 triệu đô la Mỹ hàng năm cho các chương trình KH-CN sẽ bị hạn chế.

4. Hỗ trợ các DNNVV xây dựng và nâng cao năng lực tài chính

Việc xây dựng và nâng cao năng lực tài chính là việc làm khó khăn đối với tất cả các DN lớn và nhỏ.. Bên cạnh vốn tự có cùng số kiến thức và kỹ năng được học qua các lớp đào tạo thì các nhà quản trị DNNVV rất cần Nhà nước có chính sách tài chính và thuế ưu đãi lâu dài theo các cam kết và tiêu chí hỗ trợ chặt chẽ. Hiện nay, mặc dù Nhà nước có nhiều chính sách ưu đãi và hỗ trợ DNNVV như việc lập quỹ bảo lãnh tín dụng, yêu cầu các ngân hàng thương mại nhà nước như Agribank tăng cường cho DNNVV vay vốn phục vụ sản xuất và kinh doanh, nhưng trên thực tế, các chủ DNNVV rất khó tiếp cận được các nguồn vốn này vì rất nhiều lý do. Vì vậy, nếu Bộ KH-ĐT và Bộ Tài chính có thể thống nhất được một bộ tiêu chí cơ bản về cứu trợ và hỗ trợ để làm cơ sở cho DNNVV và các ngân hàng thương mại nhà nước thực hiện thì sẽ tạo ra một hành lang pháp lý minh bạch hơn, giúp giảm bớt các nhũng nhiễu hiện nay từ phía ngân hàng và các cơ quan thực hiện chính sách.

Trong giai đoạn khó khăn và cấp bách hiện nay, Chính phủ không thể bơm thêm tiền vào các DN VN đang ốm yếu và có khả năng cạnh tranh quá yếu. Phải có tiêu chí phân loại, đánh giá và điều kiện cứu trợ hay hỗ trợ theo đúng địa chỉ. Nếu một số doanh nhân dân tộc làm chủ các DNNVV đang gặp khó khăn do khủng hoảng, đáp ứng đủ các tiêu chí về doanh nhân và có khả năng cạnh tranh ở mức độ trên trung bình, có công nghệ và thương hiệu hay nhãn hiệu hàng hóa đã được bảo hộ, có thị phần nhất định tại một địa phương hay một vùng... thì các DN này cần phải được Nhà nước bảo lãnh cho khoanh nợ và miễn giảm tất cả các loại thuế trong khoảng 3-5 năm để có thể tiếp tục khôi phục sản xuất, giữ việc làm cho người lao động và tiếp tục gìn giữ các sản phẩm đặc trưng và thương hiệu vùng miền hay thương hiệu quốc gia, tránh tuyệt đối việc các nhãn hiệu và thương hiệu có hàng chục năm phát triển về tay các DN nước ngoài. Bên cạnh đó, Chính phủ nên có chính sách hỗ trợ 100% phí đăng ký nhãn hiệu, 100% chi phí phân tích và kiểm định chất lượng sản phẩm, 100% chi phí chuyển giao bí quyết công nghệ từ các viện nghiên cứu và trường đại học Việt Nam cho các DNNVV...

5. Các chủ DNNVV cần chủ động lựa chọn và thực thi các giải pháp cơ bản để vượt qua khủng hoảng và phát triển theo hướng kết hợp đầu tư gắn với phát triển năng lực công nghệ và tài sản trí tuệ để có thể duy trì khả năng cạnh tranh bền vững

Mặc dù còn nhiều hạn chế về năng lực do

điều kiện khởi nghiệp, do thiếu ưu đãi, chưa được đối xử công bằng... nhưng các DNNVV của Việt Nam vẫn đang phát triển và chắc chắn sẽ đóng vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế của Việt Nam trong trung hạn và dài hạn. Chính vì vậy, trong khi tranh thủ tìm kiếm các nguồn lực như các DNNN đang khai thác, thì chủ DN tìm hiểu về quản trị chiến lược và quản trị công nghệ, tìm cách học hỏi và từng bước vận dụng các quy trình quản trị công nghệ gắn với đổi mới và sáng tạo công nghệ để đảm bảo DN có một tương lai bền vững bằng các sản phẩm có thương hiệu địa phương, thương hiệu vùng hay thương hiệu quốc gia được phát triển và đổi mới liên tục trên nền tảng các năng lực công nghệ.

Các chủ DNNVV cần chủ động vận dụng các quy trình và công cụ quản trị kinh doanh để lựa chọn và thực thi các giải pháp phù hợp giúp DN vượt qua khủng hoảng và tiến tới phát triển bền vững. DNNVV cũng cần đặc biệt chú tới các giải pháp nâng cao năng lực công nghệ và qua đó là phát triển các yếu tố cấu thành khả năng cạnh tranh như đã phân tích và giới thiệu qua Bảng 2 và Bảng 3.

6. Kết luận và khuyến nghị

Trong khuôn khổ một bài viết nghiên cứu, các khái niệm, nội hàm, tiêu chí, bảng biểu và số liệu minh họa chưa thể đáp ứng được nhu cầu vận dụng vào việc ban hành và thực thi các chính sách hỗ trợ DNNVV. Nhà nước và cụ thể là Bộ KH-ĐT, Bộ Tài chính hay các cơ quan liên quan cần thiết phải đặt hàng các trường đại học lớn hay viện nghiên cứu độc lập để các nhà khoa học và chuyên gia nghiên cứu xây dựng các bộ tiêu chí phù hợp cho mục tiêu áp dụng và mức độ áp dụng trong tổng thể chiến lược cứu trợ và hỗ trợ DNNVV. Nên tránh việc giao cho các đơn vị trực thuộc các Bộ ngành hay các cơ quan quản lý có liên quan biên soạn vì rất dễ có thể bị áp đặt các tiêu chí chủ quan, cứng nhắc, thiếu cơ sở khoa học, thiếu thực tế và khó vận dụng. Các DNNVV Việt Nam chắc chắn còn phải đối diện với nhiều cuộc khủng hoảng lớn nhỏ khác. Vì vậy, bên cạnh các chính sách hỗ trợ DNNVV, Nhà nước cần đầu tư cho việc nghiên cứu và xây dựng các bộ tiêu chí đánh giá năng lực, đánh giá khả năng cạnh tranh, tiêu chuẩn và điều kiện để hỗ trợ các DNNVV khi có khủng hoảng, quy trình thực hiện, quy trình đánh giá kết quả thực hiện, khen thưởng và kỷ luật... Chi phí cho việc nghiên cứu và xây dựng các bộ tiêu chí không lớn, nhưng hiệu quả vận dụng sẽ rất lớn và có vai trò vô cùng quan trọng giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho các cơ quan nhà nước, đảm bảo tính công bằng và hiệu quả khi thực hiện và quan trọng hơn là tạo ra nhiều cơ hội phát triển bền vững cho các DNNVV.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bộ Công Thương và Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hiệp Quốc (UNIDO), *Báo cáo cạnh tranh công nghiệp Việt Nam 2011*, công bố 12/2011.

Bộ Công Thương và Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (Mutrap III), *Hội thảo đánh giá tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với kinh tế và thương mại Việt Nam - Khuyến nghị chính sách thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến 2030*, Hà Nội 10/4/2012.

Hoàng Đình Phi (2011), *Quản trị công nghệ*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2011*, công bố 3/2012.