

Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam hiện nay: rào cản và giải pháp tháo gỡ

Kim Ngọc¹

¹ Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam.
Email: kimngoc_vapec@yahoo.com

Nhận ngày 2 tháng 1 năm 2021. Chấp nhận đăng ngày 3 tháng 3 năm 2021.

Tóm tắt: Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội, đóng góp không nhỏ vào tổng sản phẩm quốc nội, tạo công ăn việc làm, ổn định kinh tế... Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực và trên thế giới, phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam còn nhiều hạn chế về quy mô, mức độ đóng góp. Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam chưa thực sự phát huy hết tiềm năng của mình do còn nhiều rào cản nội lực và ngoại lực. Để doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển nhanh, cần có những phân tích, đánh giá và các giải pháp thích hợp.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhỏ và vừa, phát triển, rào cản, Việt Nam.

Phân loại ngành: Kinh tế học

Abstract: Vietnamese small and medium-sized enterprises (SMEs) play an important role in socio-economic development, contributing significantly to the gross domestic product, creating jobs, stabilising the economy... However, compared with other countries in the region and the world, the development of SMEs in Vietnam is still faced with many limitations in terms of scale and extent of contribution. They have not really brought into full play their potential due to various barriers related to internal and external forces. For Vietnamese small and medium-sized enterprises to grow quickly, it is necessary to conduct analysis, assessment and appropriate solutions.

Keywords: Small and medium-sized enterprises, development, barriers, Vietnam.

Subject classification: Economics

1. Mở đầu

Hiện nay, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm tỷ trọng 97% tổng số

doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam, đóng góp tới 45% vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP), 31% vào tổng thu ngân sách và thu hút hơn 5 triệu lao động [6]. Đồng thời,

khu vực DNNVV rất hiệu quả trong việc huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển và thúc đẩy phát triển kinh tế quốc gia, đặc biệt là khu vực kinh tế diễn ra các hoạt động cải tiến, đổi mới sáng tạo và ứng dụng trong sản xuất kinh doanh... tạo sự năng động và cạnh tranh cho nền kinh tế [7]. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực và trên thế giới, DNNVV ở Việt Nam vẫn còn đối mặt nhiều rào cản tiếp cận nguồn vốn, mở rộng sản xuất kinh doanh... để có thể cạnh tranh phát triển, doanh nghiệp nhỏ mãi vẫn nhỏ, số lượng doanh nghiệp từ quy mô nhỏ phát triển đến quy mô vừa vẫn rất ít, chưa kể nhiều doanh nghiệp đã rơi rụng sau vài năm phát triển. Lý giải nguyên nhân doanh nghiệp Việt Nam chậm lớn, các chuyên gia kinh tế cho rằng, những rào cản từ chính nội lực (vốn, kinh nghiệm quản trị...) và ngoại lực (môi trường, chính sách...) đang là lý do khiến DNNVV không thể phát triển mạnh trong thời gian qua. Bài viết này phân tích những rào cản phát triển DNNVV Việt Nam và giải pháp tháo gỡ.

2. Rào cản phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

2.1. Rào cản về quy mô doanh nghiệp

Hiện nay, 97% DNNVV có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, 2% doanh nghiệp quy mô vừa. Các DNNVV Việt Nam phần lớn đi lên từ các mô hình sản xuất gia đình, cá thể nhỏ lẻ, khi có cơ hội kinh doanh thì thành lập doanh nghiệp. Trong khu vực DNNVV cũng có các doanh nghiệp được cổ phần

hóa từ các doanh nghiệp nhà nước trung ương hoặc địa phương. Tỷ trọng các doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc doanh nghiệp quy mô nhỏ được cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước ở hai cấp này là tương đối thấp, trong khi các doanh nghiệp quy mô vừa hoặc doanh nghiệp quy mô lớn trước đây từng là doanh nghiệp nhà nước là những nhóm có tỷ trọng lớn nhất. Số các doanh nghiệp quy mô nhỏ và siêu nhỏ đang có xu hướng gia tăng. Hơn hai phần ba các doanh nghiệp Việt Nam là các doanh nghiệp siêu nhỏ, dưới 10 lao động [3]. Trong những năm gần đây, mặc dù số lượng doanh nghiệp thành lập mới ở Việt Nam liên tục tăng, song khu vực DNNVV đang đứng trước những thách thức quan trọng. Việt Nam đặc biệt thiếu các doanh nghiệp quy mô lớn và doanh nghiệp cỡ vừa. Tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn phải tạm ngừng sản xuất kinh doanh vẫn ở mức cao. Trong giai đoạn 2017-2019, tỷ lệ doanh nghiệp tạm ngừng sản xuất kinh doanh và giải thể so với tổng số doanh nghiệp thành lập mới trung bình hàng năm khoảng 58,1%. Trong đó, năm 2017 là 57,3%; năm 2018 là 67,7%; và 11 tháng đầu năm 2019 là 49,4%. Trong 2-3 năm gần đây, số lượng doanh nghiệp lớn của Việt Nam rất ít, chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ về số lượng (bình quân trong các năm 2000-2014 chiếm 4,04% tổng số doanh nghiệp, từ năm 2008 đến nay khoảng 1%) [4]. Trong khi đó, số lượng các doanh nghiệp cỡ vừa khoảng 21 nghìn doanh nghiệp, chiếm 3,47% tổng số doanh nghiệp. Con số này vẫn còn khá khiêm tốn so với các nền kinh tế khác có khu vực doanh nghiệp phát triển bền vững hơn, trong đó tỷ trọng các doanh nghiệp cỡ vừa thường chiếm từ 5-10% [8].

Đối với các doanh nghiệp được xếp hạng là doanh nghiệp lớn, nhưng quy mô trung bình của các doanh nghiệp lớn trong khu vực tư nhân của Việt Nam cũng nhỏ bé hơn rất nhiều so với mức trung bình tại các quốc gia trong khu vực. Ví dụ, số liệu về các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán, những đại diện tiêu biểu nhất cho các doanh nghiệp tư nhân lớn ở Việt Nam cho thấy, quy mô vốn hóa trung bình của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán của Việt Nam chỉ là 186 triệu USD/ công ty vào năm 2018, thấp hơn rất nhiều so với mức trung bình 1,2 tỷ USD/ công ty tại Philippines; 1,07 tỷ USD/ công ty tại Singapore; 835 triệu USD/ công ty tại Thái Lan; 809 triệu USD/ công ty tại Indonesia; và 553 triệu USD/ công ty tại Malaysia tính đến thời điểm cuối tháng 4/2018. Số lượng các doanh nghiệp từ nhỏ vươn lên quy mô vừa và từ quy mô vừa lên quy mô lớn rất thấp [8].

Do phần lớn doanh nghiệp Việt Nam hiện có quy mô nhỏ nên rất khó tăng năng suất lao động nhờ chuyên môn hóa hay tận dụng được lợi thế quy mô. Mặt khác, vì quy mô nhỏ nên khả năng tích tụ và tập trung vốn để đầu tư, đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất hầu như không có. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cạnh tranh của DNNVV, nhất là trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hiện nay [9]. Quy mô doanh nghiệp quá nhỏ đã tạo ra một khu vực DNNVV kém cạnh tranh. Báo cáo Việt Nam 2035 của Ngân hàng Thế giới nhận định rằng, quy mô quá nhỏ đã cản trở việc tăng năng suất lao động nhờ hiệu quả kinh tế theo quy mô, cản trở quá trình ứng dụng công nghệ và tăng cường đổi mới, sáng tạo [3].

2.2. Rào cản về năng lực khoa học công nghệ

Trình độ công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, DNNVV nói riêng còn lạc hậu, doanh nghiệp tham gia các hoạt động liên quan đến sáng tạo còn hạn chế, chưa tham gia sâu trong chuỗi cung ứng toàn cầu nên chưa tận dụng được tính lan toả của tri thức, công nghệ và năng suất lao động từ các công ty/ tập đoàn xuyên quốc gia vào doanh nghiệp trong nước. Hiện nay, các doanh nghiệp chưa mạnh dạn đầu tư cho ứng dụng và phát triển khoa học công nghệ, đặc biệt công nghệ lõi, công nghệ tiên phong. Chỉ có khoảng 10% tổng số doanh nghiệp đã từng đăng ký hoặc đăng ký thành công 01 bằng sáng chế trong vòng ba năm gần đây. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam khó có thể sở hữu một phát minh sáng chế. Đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào đổi mới công nghệ trung bình chỉ chiếm 0,2-0,3% doanh thu trong khi đó ở Ấn Độ là 5%, Hàn Quốc là 10% [3]. Trên thực tế, sự liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam với các cơ quan nghiên cứu và trường đại học còn yếu. Kết quả điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ cấp độ doanh nghiệp, chỉ có 10,2% doanh nghiệp cho biết có đầu tư vào một số hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D). Trong đó, hầu hết các chi phí nghiên cứu (55%) được dành để phát triển công nghệ mới đối với thị trường doanh nghiệp hoạt động chứ không phải “nghiên cứu tiên phong” - công nghệ mới so với thế giới (43,2% mới với doanh nghiệp; 1,8% mới với thế giới) [2]. Đáng chú ý, khả năng liên kết yếu, năng lực cạnh tranh thấp để có thể xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, tham gia vào các chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu. Đặc biệt, mối liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân

trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNFDI) rất yếu và có nhiều hạn chế. Khảo sát của Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), các công ty Nhật Bản, một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, mua sắm khoảng 32,4% các dịch vụ và sản phẩm đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương trong năm 2016. Con số này thấp hơn nhiều so với các DNFDI của Nhật tại các nước láng giềng, ví dụ như Trung Quốc (67,8%); Thái Lan (57,1%); và Indonesia (40,5%) [8]. Hiện tại, chỉ 21% DNNVV Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu so với 30% của Thái Lan, 46% của Malaysia và chỉ 14% DNNVV đã thành công trong việc thu hút khách hàng hoặc đối tác nước ngoài, mặc dù số lượng FDI được đầu tư trong nước là rất lớn. Tình trạng năng suất thấp và thiếu lao động có tay nghề cao ở các doanh nghiệp trong nước đã làm hạn chế những mối liên kết chuỗi giá trị [8]. Bên cạnh đó, sự liên kết của các DNNVV Việt Nam còn yếu, đặc biệt là có rất ít mối liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Sự hình thành và phát triển của các tập đoàn kinh tế tư nhân ở Việt Nam chủ yếu là sau một giai đoạn tích lũy ngắn, dựa vào vốn tự có và ít được Nhà nước hỗ trợ. Quá trình phát triển theo mô hình tập đoàn của nhóm các tập đoàn kinh tế tư nhân hiện gặp phải một số khó khăn về quản trị, mô hình, do phần lớn phát triển từ quy mô doanh nghiệp gia đình. Các liên kết trong mô hình tập đoàn còn khá đơn giản, chưa triển khai được các hình thức liên kết “mềm” khác thông qua thỏa thuận, hợp tác sử dụng thương hiệu, dịch vụ, kết quả nghiên cứu đổi mới, ứng dụng khoa học, công nghệ chung trong tập đoàn theo nguyên tắc thị trường. Lĩnh vực

hoạt động của các tập đoàn kinh tế và doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân chủ yếu tập trung vào dịch vụ, bất động sản... Vì vậy, còn thiếu vắng một lực lượng doanh nghiệp “đầu tàu” đủ mạnh để có thể dẫn dắt “đoàn tàu” doanh nghiệp Việt Nam tham gia chuỗi sản xuất, chuỗi giá trị trong nước và quốc tế.

2.3. Rào cản về môi trường kinh doanh

Theo kết quả khảo sát về môi trường kinh doanh đối với các DNNVV Việt Nam của VCCI thì vẫn có nhiều vướng mắc, khó khăn trong tiếp cận nguồn lực cho quá trình hoạt động (như tiếp cận vốn, nắm bắt thông tin chính sách, pháp luật, tiếp cận đất đai), gánh nặng về chi phí không chính thức, chất lượng các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh thấp, gánh nặng về thủ tục hành chính.

(i) Tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Do quy mô vốn nhỏ nên các DNNVV không có điều kiện đầu tư nhiều vào nâng cấp, đổi mới máy móc, mua sắm thiết bị công nghệ hiện đại. Trong khi đó, nguồn vốn ngân hàng đóng vai trò quan trọng đối với các DNNVV, nhưng thực tế nhóm doanh nghiệp này rất khó tiếp cận vì thiếu tài sản đảm bảo, năng lực hạn chế... Báo cáo của Công ty nghiên cứu thị trường InsightAsia cho thấy, trong số các khó khăn lớn nhất của DNVVN ở Việt Nam thì khó khăn về vốn được đặt lên hàng đầu. Có 62% số người được hỏi cho rằng, họ gặp khó về nguồn vốn (chủ yếu là để đầu tư nhà xưởng, máy móc...), trong khi 60% số người được hỏi cho rằng, khó khăn nguồn khách hàng đứng thứ hai; khó khăn nhà xưởng cũng có 55% người được khảo sát chọn lựa; và 45% số người được hỏi cho rằng, họ gặp khó pháp lý [10]. Theo thống

kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), khả năng tiếp cận tín dụng của DNNVV qua hệ thống các ngân hàng thương mại còn hạn chế, có đến 70% DNNVV hiện chưa tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Trong đó, hơn 30% DNNVV không thể tiếp cận nguồn vốn ngân hàng và 30% doanh nghiệp khác cho biết, rất khó tiếp cận nguồn vốn này. Gần 70% DNNVV còn lại phải tiếp tục sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vay từ nguồn vốn khác với chi phí rất cao, nhiều rủi ro. Tỷ lệ dư nợ cho DNNVV chiếm trung bình khoảng 22-25% tổng dư nợ cho vay toàn bộ nền kinh tế trong giai đoạn 2012-2017 [11].

Theo Báo cáo đánh giá môi trường kinh doanh năm 2018 của Ngân hàng Thế giới, chỉ số tiếp cận tín dụng của Việt Nam năm 2018 được xếp hạng 29/190 nền kinh tế. Trong 6 tháng đầu năm 2018 (tính đến 30/6/2018), dư nợ tín dụng đối với DNNVV chiếm khoảng 21% dư nợ toàn nền kinh tế. Đến nay vẫn có khoảng 60% DNNVV chưa tiếp cận được nguồn vốn tín dụng của ngân hàng. Bàn về nguồn vốn cho doanh nghiệp, ông Trần Ngọc Liêm, Phó Chủ tịch VCCI tại Thành phố Hồ Chí Minh khẳng định: “Khả năng tiếp cận vốn còn hạn chế, đặc biệt đối với doanh nghiệp nhỏ. Chỉ có 40% doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng” [12]. Hệ lụy của việc thiếu vốn đầu tư, DNNVV không mấy lạc quan về tương lai và chưa có kế hoạch tăng quy mô trong 2 năm tới. Đa phần (51%) các doanh nghiệp siêu nhỏ thiếu thông tin, trong 2 năm tới vẫn hoạt động ở quy mô hiện tại và chưa có ý định “lớn lên” [12].

(ii) Thủ tục hành chính. Gánh nặng về thủ tục hành chính, như: thanh, kiểm tra của các cơ quan nhà nước ở địa phương đối với

các doanh nghiệp ngày càng lớn. Tiếp đón các đoàn kiểm tra, lập đi lập lại những thủ tục rất mất thời gian của doanh nghiệp. Ông Trần Ngọc Liêm khẳng định, sau khi đi vào hoạt động một thời gian khoảng 20% doanh nghiệp siêu nhỏ; 14% doanh nghiệp quy mô nhỏ và doanh nghiệp quy mô vừa nhận thấy, cơ hội thị trường tệ hơn so với cảm nhận. Chính quyền địa phương có cam kết hỗ trợ doanh nghiệp nhưng biến chuyển chưa nhiều, các DNNVV khó tiếp cận thông tin [12]. Kết quả khảo sát 2.600 doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong lĩnh vực chế biến, sản xuất năm 2016 của VCCI cho thấy, có hơn 40% DNNVV vẫn phải chấp nhận những khoản chi không chính thức cho các cơ quan quản lý nhà nước. Trung bình có khoảng 66% doanh nghiệp phải “móc hầu bao” cho các khoản không chính thức, cao hơn 12-15 điểm phần trăm so với giai đoạn 2008-2013 [4].

Theo Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) do VCCI công bố hàng năm, trong giai đoạn 2013-2015, chi phí vay vốn ngân hàng của DNNVV thường cao hơn so với của doanh nghiệp lớn, khoảng 1-2%/năm; tỷ lệ chi phí không chính thức chiếm 64% đối với doanh nghiệp siêu nhỏ, 56% doanh nghiệp nhỏ và 49% doanh nghiệp vừa, trong khi tỷ lệ này ở các doanh nghiệp lớn chỉ là 30% [13]. Chi phí không chính thức này có thể chiếm tới hơn 10% tổng doanh thu của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các rào cản về thể chế, liên quan đến nhiều vấn đề, như: pháp lý tài sản, môi trường cạnh tranh bất bình đẳng, chất lượng đội ngũ công vụ, tính minh bạch và trách nhiệm giải trình của Nhà nước... là những rào cản đối với hoạt động của DNNVV Việt Nam.

So với các quốc gia trong khu vực và thế giới, DNNVV Việt Nam đa phần làm dịch vụ, chỉ khoảng 20% là hoạt động sản xuất; có tới 42% doanh nghiệp có doanh thu hàng năm dưới 1 tỷ đồng và 85% doanh nghiệp hoạt động chính thức có doanh thu dưới 2 tỷ đồng; số lượng doanh nghiệp tư nhân tuy tăng hàng năm nhưng quy mô bình quân của mỗi doanh nghiệp là không lớn [13]. Tỷ lệ trung bình người dân/ doanh nghiệp vẫn ở mức thấp. Hiện nay tỷ lệ này ở khối các nước ASEAN là 80-100 dân/ doanh nghiệp, trong khi đó, ở Việt Nam bình quân 256 người dân mới có một doanh nghiệp. Năng suất lao động thấp, việc thực hiện chưa đầy đủ các chính sách bảo hiểm xã hội (BHXH), bảo hiểm y tế cho người lao động đã làm giảm đi chất lượng công việc trong khu vực DNNVV, do vậy, các doanh nghiệp này càng rơi vào vị thế bất lợi.

Theo Báo cáo PCI 2018, có 15,8% doanh nghiệp cho biết, họ phải chờ hơn 1 tháng hoàn thành đầy đủ các thủ tục và giấy phép cần thiết mới có thể đi vào hoạt động. Con số này sau khi đã giảm tương đối mạnh từ 27,2% năm 2007 xuống 9,8% năm 2014, nhưng có xu hướng gia tăng trong 5 năm trở lại đây. Một chỉ tiêu khác như tỷ lệ doanh nghiệp phải chờ đợi trên 3 tháng mới có đủ giấy phép cần thiết đi vào hoạt động vào năm 2018 là 3%, sau khi giảm từ 6,8% năm 2017 xuống còn 1,92% năm 2014 và cũng đang có dấu hiệu tăng trở lại. Những thủ tục hành chính trong lĩnh vực đất đai, BHXH, quản lý thị trường... tiếp tục là vướng mắc lớn của doanh nghiệp [1], [12].

Ở Việt Nam, ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn chủ đạo của các doanh nghiệp (kể cả vốn ngắn hạn và dài hạn); thị trường chứng khoán đang từng bước là kênh dẫn vốn dài hạn quan trọng nhất của

nền kinh tế song vẫn chưa như kỳ vọng, bởi tồn tại một số hạn chế, ảnh hưởng đến khả năng cung cấp nguồn lực tài chính cho DNNVV. Thị trường cổ phiếu mặc dù cải thiện về quy mô nhưng nguồn vốn đi vào khu vực kinh tế thông qua việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng chưa lớn; thị trường trái phiếu doanh nghiệp phát triển nhanh, nhưng còn hạn chế về quy mô và thiếu bền vững, chủ yếu phát hành qua kênh riêng lẻ và có quy mô nhỏ, khoảng 0,71% GDP so với mức 21,7% GDP của ASEAN5 [1], [12].

(iii) Nguồn nhân lực. Theo kết quả điều tra của VCCI, nguồn nhân lực của DNNVV cũng rất yếu kém, có tới 55,63% số chủ DNNVV hiện nay có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống, trong đó 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp. Vì vậy, việc nắm bắt cơ hội, những cải cách đều không cao và ít hướng tầm nhìn đúng cho sự phát triển đi lên của doanh nghiệp. Còn lực lượng lao động, có tới 75% chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật [15]. Chính vì vậy, các DNNVV có năng lực cạnh tranh thấp, khả năng liên kết yếu. Hiện tại, chỉ có 15% doanh nghiệp tư nhân bán hàng hóa, dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam, 8,4% xuất khẩu sản phẩm trực tiếp và 7,4% xuất khẩu gián tiếp thông qua việc bán hàng cho bên thứ ba [14].

(iv) Chiến lược phát triển. Các DNNVV còn thiếu chiến lược và kế hoạch đầu tư phát triển dài hạn một cách hợp lý, thường tìm kiếm cơ hội đầu tư và lợi ích ngắn hạn. Tính liên kết giữa các doanh nghiệp khu vực kinh tế tư nhân còn yếu, tỷ lệ doanh nghiệp tư nhân có quan hệ làm ăn với các DNFDI và doanh nghiệp nhà nước rất thấp, tương ứng chỉ có 6,9% và 15%. Các doanh

ng nghiệp tư nhân còn yếu kém về quản trị công ty, trình độ công nghệ và hạn chế về chất lượng nguồn nhân lực và khả năng tiếp cận thị trường [5].

Giới chuyên môn nhận định, vào thời điểm lễ ra các ngành sản xuất cần củng cố và các doanh nghiệp Việt Nam cần phát triển vững mạnh để có thể cạnh tranh trên trường quốc tế, thì các DNNVV đang nhỏ đi, cả về quy mô đầu tư và lao động. DNNVV “không chịu lớn”, thậm chí nhỏ đi, là do môi trường kinh doanh tại Việt Nam vẫn thiếu thuận lợi. Khảo sát của VCCI cho thấy, lúc khởi nghiệp chủ doanh nghiệp nào cũng tràn đầy kỳ vọng về tương lai. Tuy nhiên, khi đi vào sản xuất kinh doanh, do vấp phải những vấn đề trên nên rất nhiều doanh nghiệp nản lòng [15].

(v) Thông tin. Những vấn đề như sự hiểu biết về luật pháp, việc nắm bắt thông tin hội nhập kinh tế quốc tế, thông tin về các hiệp định thương mại tự do (FTA) là vô cùng quan trọng vì nó có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh, sự phát triển của doanh nghiệp. Nhưng trên thực tế, không ít doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các DNNVV hiện vẫn chưa được trang bị đầy đủ hiểu biết về những điều này, hoặc thậm chí ít quan tâm về những lợi thế mà FTA, đặc biệt các FTA thế hệ mới mang lại, như: Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), FTA Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA)... Kết quả khảo sát của VCCI cho thấy, tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam hiểu và sẵn sàng tham gia vào các “sân chơi lớn” như Hiệp định CPTPP, EVFTA là chỉ khoảng 20-30%. Hầu hết các doanh nghiệp gần như “mù tịt” về những tác động của các FTA Việt Nam tham gia. Thậm chí, có tới 60-70% doanh nghiệp được khảo sát cho

rằng, các hiệp định này không mấy ảnh hưởng đến họ. Trong đó, năm 2016, đối với FTA Việt Nam - Hàn Quốc, có 33% doanh nghiệp chưa biết và 51% doanh nghiệp chưa hiểu rõ về nội dung của Hiệp định. Tỷ lệ này với CPTPP tương ứng là 12% và 40%; với EVFTA là 17% và 56%. Năm 2018, chỉ có 9% số doanh nghiệp được điều tra biết rõ về các FTA thế hệ mới, 42% hiểu biết ở mức độ trung bình và 49% hiểu biết ở mức độ ít hoặc không hiểu biết gì [13].

3. Giải pháp tháo gỡ

Thứ nhất, hoàn thiện thể chế, chính sách. Để DNNVV phát triển, vấn đề quan trọng hiện nay là Việt Nam cần xác định rõ các chủ trương, định hướng chiến lược phát triển DNNVV trong các văn kiện Đại hội Đảng, các nghị quyết về phát triển kinh tế - xã hội, xây dựng nền kinh tế thị trường của Quốc hội, Chính phủ; xây dựng những chính sách đặc thù để nuôi dưỡng, hỗ trợ DNNVV Việt Nam từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh trên thương trường quốc tế, hình thành được các sản phẩm, thương hiệu Việt mang tầm khu vực và thế giới, tăng cường hợp tác liên kết khu vực doanh nghiệp trong nước và khu vực DNFDI, thúc đẩy các DNNVV tham gia chuỗi giá trị và mạng phân phối toàn cầu, kinh doanh hiệu quả gắn liền với bảo vệ môi trường. Quan trọng nhất, Chính phủ cần tiếp tục đổi mới, hoàn thiện khung chính sách, hành lang pháp lý tạo môi trường kinh doanh thông thoáng, thuận lợi cho DNNVV phát triển, nâng cao nhận thức cho DNNVV thông qua công tác đào tạo, phổ biến, tuyên truyền về các khía cạnh, lĩnh vực cam kết của các FTA... Đặc biệt,

cần có những quy định thông thoáng hơn để DN NVV có thể tiếp cận được các nguồn vốn một cách hợp lý [16].

Thứ hai, tạo môi trường kinh doanh lành mạnh và minh bạch cho các doanh nghiệp cùng hoạt động một cách bình đẳng. Việt Nam cần tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các doanh nghiệp với nhau, Nhà nước không phân biệt doanh nghiệp dựa vào chủ sở hữu. Có nghĩa là mọi doanh nghiệp đều được bình đẳng trong tiếp cận và sử dụng các nguồn lực của đất nước thông qua đấu thầu cạnh tranh công khai. Các tiêu chí chọn thầu ngoài các yếu tố kinh tế mà doanh nghiệp nộp vào ngân sách cần lưu ý yếu tố phát triển bền vững và hiệu ứng tác động xã hội như số lượng việc làm mà doanh nghiệp mang lại.

Thứ ba, hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính phủ cần có cơ chế, chính sách hỗ trợ triển khai có hiệu quả Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa [3].

(i) Cải thiện việc tiếp cận các yếu tố đầu vào cho sản xuất kinh doanh (đất đai, vốn, lao động, công nghệ và điện năng); giảm thời gian, chi phí tuân thủ các thủ tục về thuế, hải quan, bảo hiểm xã hội, xây dựng; rút ngắn thời gian đăng ký quyền sở hữu, sử dụng tài sản, bảo vệ quyền sở hữu tài sản hợp pháp của doanh nghiệp; Chính quyền các tỉnh, thành phố cần chủ động thực hiện các chương trình đối thoại định kỳ với doanh nghiệp, đồng thời nghiên cứu áp dụng các mô hình thực tiễn tốt nhằm cải thiện môi trường kinh doanh; đẩy nhanh tiến độ khuyến khích, nâng cấp hộ kinh doanh lên thành doanh nghiệp. Chính phủ cần có cơ chế hỗ trợ để các hộ kinh doanh tự nguyện chuyển lên doanh nghiệp (hiện nay chủ trương này chưa được hiện thực hóa).

(ii) Tiếp cận nguồn vốn. Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 có hiệu

lực từ ngày 01/01/2018, song quy định về hỗ trợ tiếp cận vốn còn khá khiêm tốn, thiếu cơ sở triển khai trong thực tế. Để giải quyết vấn đề này, Ngân hàng nhà nước cần tiếp tục triển khai quyết liệt các giải pháp nhằm tăng cường quan hệ tín dụng giữa các tổ chức tín dụng với khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng được tiếp cận với nguồn vốn theo đúng quy định của pháp luật; tiếp tục chỉ đạo các ngân hàng thương mại thực hiện nghiêm túc các quy định về lãi suất, áp dụng lãi suất cho vay hợp lý trên cơ sở lãi suất huy động và mức độ rủi ro của khoản vay; cắt giảm, tiết kiệm tối đa các khoản chi phí để có điều kiện giảm lãi suất cho vay nhằm chia sẻ khó khăn với khách hàng, bảo đảm ổn định thị trường tiền tệ. Đa dạng hóa các kênh tiếp cận vốn cho DN NVV. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong thực tế DN NVV tiếp cận vốn từ nhiều nguồn khác nhau nhưng tiếp cận vốn từ các tổ chức tín dụng vẫn là kênh chính và quan trọng đối với DN NVV. Do vậy, để tháo gỡ khó khăn, Chính phủ cần tăng cường hỗ trợ việc cung cấp thông tin, tình hình hoạt động và khả năng chi trả của doanh nghiệp, từ đó, khuyến khích các tổ chức tín dụng liên kết tạo nên một hệ thống dữ liệu về DN NVV, cũng như minh bạch các tiêu chí cần thiết về tiếp cận tín dụng cho doanh nghiệp. Đồng thời, có cơ chế khuyến khích đối với các tổ chức tín dụng thực hiện hiệu quả hỗ trợ tín dụng cho DN NVV; nghiên cứu hình thành thị trường chứng khoán chuyên biệt cho DN NVV, đưa vào vận hành thị trường mua bán nợ; hình thành mạng lưới liên kết giữa doanh nghiệp lớn với DN NVV. Bên cạnh đó, các tổ chức tín dụng cần tăng cường thực hiện hiệu quả các văn bản điều hành của Chính phủ, như: Nghị quyết số 35-NQ/CP về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến 2020; Nghị định số 34/NĐ-CP về thành lập, tổ chức và hoạt

động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; Nghị định số 39/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa...

(iii) Tiếp cận thông tin thị trường, tăng cường xúc tiến thương mại. DNNVV thường gặp khó khăn hơn trong tiếp cận thông tin so với các doanh nghiệp ngoài nhà nước có quy mô lớn. Các DNNVV cũng luôn gặp phải những vấn đề khó khăn trong tiếp cận đất đai và mặt bằng cho sản xuất kinh doanh. Chính phủ cần hỗ trợ DNNVV tiếp cận thị trường, giúp doanh nghiệp đẩy mạnh việc xuất khẩu hàng hóa dịch vụ và đầu tư vào các nước đã ký các hiệp định thương mại và đầu tư, loại bỏ những rào cản gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự tham gia có hiệu quả của doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu. Cần có chính sách cải thiện kết nối giữa các trung tâm chuỗi cung ứng lao động Việt Nam với các đối tác thương mại bên ngoài.

(iv) Hỗ trợ DNNVV đổi mới sáng tạo, hiện đại hóa công nghệ và phát triển nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động. Hiện nay, đa số DNNVV do hạn chế về nguồn lực nên ít đầu tư vào quản trị nội bộ, phát triển nguồn nhân lực. Đây là một trong những nút thắt khó tháo gỡ mà các DNNVV không thể tự thân khắc phục. Chính vì vậy, Chính phủ cần khuyến khích, hỗ trợ DNNVV đầu tư vào các hoạt động R&D, chuyển giao công nghệ tiên tiến. Việt Nam có hiện có 72% DNNVV tìm cách chuyển đổi số tập trung vào nâng cấp phần cứng công nghệ thông tin, công nghệ đám mây và an ninh mạng để đưa sản phẩm và dịch vụ mới ra thị trường, tăng so với mức 32% của năm 2019. Chuyển đổi số của các DNNVV có thể đóng góp 30 tỷ USD vào GDP Việt Nam. Thủ tướng Chính phủ giao Bộ Thông tin và Truyền thông có giải pháp hỗ trợ, thúc đẩy nhanh chuyển đổi số [16];

phát triển nguồn nhân lực cho các DNNVV, tập trung vào nâng cao năng lực quản trị; đẩy mạnh hình thành nhóm doanh nghiệp Việt Nam. Bảo đảm thực thi hiệu quả pháp luật về sở hữu trí tuệ. Phát triển các quỹ hỗ trợ đổi mới sáng tạo và ứng dụng công nghệ. Áp dụng chính sách thuế, hỗ trợ tài chính, tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi phù hợp với hoạt động nghiên cứu, đổi mới, hiện đại hóa công nghệ. Đẩy mạnh thực hiện chiến lược quốc gia về phát triển nguồn nhân lực. Nâng cao chất lượng giáo dục, đào tạo, đặc biệt là đào tạo nghề, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng đủ nhu cầu số lượng và chất lượng nhân lực cho phát triển DNNVV. Tăng cường hợp tác, liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo. Phát triển đào tạo theo nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp và thị trường. Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng và phát triển đội ngũ doanh nhân có trình độ chuyên môn cao, kỹ năng quản lý hiện đại, đạo đức kinh doanh và tinh thần trách nhiệm cao.

Thứ tư, thúc đẩy kết nối DNVVN tham gia chuỗi cung ứng. Để tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, DNNVV cần nâng cao nhận thức, chủ động trang bị kiến thức, tìm hiểu sâu các quy định của WTO, các cam kết trong các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA... từ đó có thể tận dụng cơ hội, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh để doanh nghiệp phát triển. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là doanh nghiệp phải hoạt động sản xuất kinh doanh bài bản, chuyên nghiệp, đúng pháp luật, bắt nhip được những chuẩn mực của khu vực và quốc tế, phải năng động sáng tạo, có kiến thức, có bản lĩnh kinh doanh dám “đương đầu” với hội nhập để vươn ra “biển lớn”. Các doanh nghiệp không chỉ nâng cao chất lượng sản phẩm, mà còn giảm giá thành sản phẩm [16].

Nâng cao năng lực kết nối của DNNVV với những tổ chức trung gian như: hiệp hội doanh nghiệp, trung tâm hỗ trợ xuất khẩu sẽ góp phần thúc đẩy mối quan hệ cung - cầu giữa DNNVV Việt Nam với doanh nghiệp đầu chuỗi cung ứng tại Việt Nam, nâng cao khả năng tham gia chuỗi cung ứng sản xuất của DNNVV. Bên cạnh đó, các DNNVV cần phải chủ động tiếp cận các chính sách hỗ trợ của Chính phủ, bộ ngành và địa phương để nhanh chóng cải thiện quy mô, năng lực, công nghệ, chi phí, giá thành sản phẩm. Chỉ khi cải thiện vấn đề này thì mới có khả năng đáp ứng những đơn hàng số lượng lớn, yêu cầu cao, từ đó dần cải thiện vị trí nhà cung ứng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Các DNNVV cần có chiến lược phù hợp trong việc lựa chọn thị trường, phân khúc thị trường để khai thác, kinh doanh. Chọn lựa phân khúc thị trường phù hợp là một giải pháp và đồng thời cũng là sự chuẩn bị kỹ lưỡng, an toàn cho sự phát triển ổn định của mỗi doanh nghiệp. Mặt khác, mỗi doanh nghiệp cần khai thác hiệu quả các nguồn lực hỗ trợ, thúc đẩy cho sự phát triển, như: các giải pháp hỗ trợ từ nhà đầu tư trong và ngoài nước; các chính sách, kế hoạch hỗ trợ của Nhà nước về nguồn vốn, tài chính, công nghệ, quản trị, kinh doanh... Đồng thời, sự liên minh, liên kết của nhóm doanh nghiệp kinh doanh, hoạt động cùng ngành nghề dưới các hình thức như: hợp tác kinh doanh, liên doanh... cũng là một giải pháp phù hợp nhằm phát huy vai trò, thế mạnh của mình.

Đồng thời, kết nối những DNNVV trong nước với các tập đoàn đa quốc gia thông qua trao đổi thông tin, cải tiến kỹ năng và chuyển giao công nghệ.

Thứ năm, nâng cao năng lực tự thân vận động. Trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hiện nay, để

nâng cao năng lực cạnh tranh, DNNVV cũng cần biết tận dụng tối đa những tiềm lực về vốn, nhân lực, thị trường, văn hóa, kinh nghiệm kinh doanh của doanh nghiệp... Đây chính là sự tự thân vận động quan trọng của mỗi DNNVV trong kế hoạch thực hiện các chiến lược, mục tiêu kinh doanh của mình cùng với các đối thủ khác trên thị trường. Hiểu về đối thủ và cân bằng hài hòa được các lợi ích với đối thủ trong kinh doanh sẽ tạo những cơ hội phát triển ổn định cho các DNNVV. Điều đó đồng nghĩa rằng, các DNNVV cần biết cách giữ mối quan hệ tốt đẹp với các doanh nghiệp lớn trong bối cảnh thị trường cạnh tranh khốc liệt. Đặc biệt, các DNNVV cần minh bạch hoạt động và báo cáo tài chính, nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp, quản lý rủi ro.

4. Kết luận

Trong những năm qua, Việt Nam đã và đang nỗ lực tháo gỡ rào cản nhằm thúc đẩy khu vực DNNVV phát triển. Chính phủ tập trung các chính sách hỗ trợ DNNVV với những nội dung cụ thể, như: phát huy và nâng cao hiệu quả hoạt động DNNVV, các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo; hỗ trợ đẩy mạnh phong trào khởi nghiệp quốc gia; hỗ trợ đổi mới, sáng tạo, hiện đại hoá công nghệ và phát triển nguồn nhân lực có đủ khả năng tham gia mạng sản xuất, chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu... Tuy nhiên, trong thực tế, khu vực DNNVV còn gặp nhiều khó khăn, thách thức. Để DNNVV phát triển nhanh, phát huy được những tiềm năng của mình, vấn đề quan trọng đặt ra với Việt Nam hiện nay là phải thực hiện đồng bộ các giải pháp trên đây.

Tài liệu tham khảo

- [1] Phùng Thế Đông (2019), “Giải pháp hỗ trợ tiếp cận vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam”, Tạp chí *Công Thương*, số 6.
- [2] Võ Đại Lược (2019), “Tái cơ cấu kinh tế Việt Nam”, Tạp chí *Khoa học xã hội Việt Nam*, số 7.
- [3] Kim Ngọc (2019), “Phát triển kinh tế tư nhân ở Việt Nam”, Tạp chí *Khoa học xã hội Việt Nam*, số 8.
- [4] Kim Ngọc (2019), “Rào cản tăng năng suất lao động Việt Nam”, Tạp chí *Kinh tế tài chính Việt Nam*, số 5.
- [5] Đỗ Văn Trường (2017), “Tạo những đột phá mới cho phát triển kinh tế tư nhân ở Việt Nam”, Tạp chí *Tài chính*, số 3.
- [6] Lê Anh Văn (2017), *Đổi mới chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để nâng cao năng lực cạnh tranh*, Viện Nghiên cứu Chiến lược thương hiệu và cạnh tranh.
- [7] Mai Phương (2019), “Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa gắn với tiêu chí tăng trưởng xanh”, <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=44959&idcm=188>, truy cập ngày 20/12/2019.
- [8] Minh Ngọc (2019), “Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam đang đứng trước những thách thức quan trọng”, <http://www.vnmedia.vn/kinh-te/201912/doanh-nghiep-vua-va-nho-viet-nam-dang-dung-truoc-nhung-thach-thuc-quan-trong-08d60c0/>, truy cập ngày 24/12/2019.
- [9] Nhật Minh (2019), “Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt cần làm gì trong bối cảnh hội nhập toàn cầu?”, <https://doanhnghiepv.vn/doanh-nghiep/doanh-nghiep-nho-va-vua-viet-can-lam-gi-trong-boi-can-hoi-nhap-toan-cau/20191209080320192>, truy cập ngày 9/12/2019.
- [10] H.Vũ (2016), “Gỡ rào cản cho doanh nghiệp”, <http://daidoanket.vn/go-rao-can-cho-doanh-nghiep-115043.html>, truy cập ngày 21/10/2019.
- [11] Nguyễn Hữu Tuấn (2020), “Tăng cường khả năng tiếp cận vốn ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa”, <http://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/tang-cuong-kha-nang-tiep-can%C2%A0von-ngan-hang-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua-318062.html>, truy cập ngày 22/1/2020.
- [12] Vân Anh (2020), “Thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam”, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/thuc-trang-nang-luc-can-hanh-tranh-cua-doanh-nghiep-viet-nam-324447.html>, truy cập ngày 18/6/2020.
- [13] Nguyễn Ngọc Hà (2019), “Tham gia FTA thế hệ mới: Lợi thế, thách thức và vấn đề đặt ra cho Việt Nam”, <http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/tham-gia-fta-the-he-moi-loi-the-thach-thuc-va-van-de-dat-ra-cho-viet-nam-309173.html>, truy cập ngày 1/7/2019.
- [14] Trần Thủy (2019), “30 năm chậm lớn, DN tư nhân Việt bé nhỏ nhất Đông Nam Á”, <https://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/da-tu/30-nam-qua-dn-tu-nhan-viet-nam-nho-be-va-yeu-the-603096.html>, truy cập ngày 25/12/2019.
- [15] Nhật Minh (2020), “Chuyển đổi số trong doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể đóng góp vào GDP hàng tỷ USD”, <https://giaoduc.net.vn/kinh-te/chuyen-doi-so-trong-doanh-nghiep-nho-va-vua-co-the-dong-gop-vao-gdp-hang-ty-usd-post212556.gd>, truy cập ngày 23/9/2020.
- [16] “Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh mới”, 2019, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/phan-trien-doanh-nghiep-nho-va-vua-trong-boi-can-hoi-moi-302188.html>, truy cập ngày 20/11/2020.