

Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ như thế nào?

LÊ MINH SƠN

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (Small and Medium Enterprises - SMEs) đóng một vai trò rất quan trọng đối với đa số các nền kinh tế đang phát triển, thậm chí ngay cả đối với các nền kinh tế phát triển như Nhật Bản, Đài Loan. Tại Việt Nam, SMEs chiếm khoảng từ 80-90% số lượng các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp này được xác định là một động lực đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong ngắn hạn và dài hạn. Tuy nhiên sự phát triển các doanh nghiệp này tại Việt Nam đang gặp những cản trở mang tính đặc thù của nền kinh tế Việt Nam. Mục tiêu của bài viết này tập trung phân tích đặc điểm của SMEs tại Việt Nam hiện nay và tác động của khủng hoảng tài chính thế giới đối với các doanh nghiệp này. Bài viết này cho thấy các SMEs Việt Nam có qui mô rất nhỏ, nhưng đóng góp lớn vào GDP, tạo nhiều công ăn việc làm và có tiềm năng phát triển mạnh trong dài hạn. Tuy vậy SMEs Việt Nam rất dễ bị thương tổn đối với những cú sốc từ bên ngoài, đặc biệt là khủng hoảng tài chính thế giới hiện nay.

Tổng quan về SMEs Việt Nam

Sự phát triển của các doanh nghiệp nói chung trải qua những giai đoạn nhất định như khởi nghiệp, phát triển, suy tàn và kết thúc. Những doanh nghiệp trưởng thành như những tập đoàn lớn của thế giới và Việt Nam có thể xuất phát điểm từ những hoạt động kinh doanh rất nhỏ ban đầu. Ở Việt Nam do đặc thù của nền kinh tế đã trải qua thời kỳ chiến tranh và kế hoạch hóa tập trung nên sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân nói chung không liên tục. Môi trường kinh doanh thực sự chỉ bắt đầu từ sau năm 1986, khi vị trí và vai trò của khu vực tư nhân dần dần được xác định và nhận thức đúng đắn. Mặc dù vậy, hiện nay khu vực doanh nghiệp tư nhân mà trong đó SMEs chiếm phần lớn vẫn còn khu vực kinh tế nhà nước trên nhiều phương diện. Cho đến cuối năm 2008, Việt Nam có khoảng 350.000 doanh nghiệp, trong đó khoảng hơn 95% là các SMEs, với qui mô vốn nhỏ hơn 10 tỷ đồng và ít hơn 300 lao động. Tổng số vốn đăng ký của các doanh nghiệp khoảng 86 tỷ USD, trong đó SMEs chiếm tỷ lệ 29% tổng vốn đăng ký. So với các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, khu vực SMEs có mức đóng góp vào GDP khá cao (khoảng 40% GDP) nhưng tính hiệu quả không bằng. Tuy nhiên đóng góp quan trọng của khu vực này là mức hấp thu lao động rất lớn. Khu vực tư nhân hấp thu khoảng 1,4 triệu lao động hàng năm, chiếm khoảng trên 50% lượng lao động làm việc trong các toàn bộ doanh nghiệp, góp phần giảm bớt sự mất cân đối thu nhập và xóa đói giảm nghèo. Trong thời gian qua, các doanh nghiệp này hầu như bị lãng quên một thời gian cho đến khi nền kinh tế đối mặt với những bất ổn như lạm phát cao và tiếp theo là nguy cơ suy thoái, hàng loạt

các SMEs lâm vào khó khăn và khủng hoảng. Do đó việc hiểu rõ tầm quan trọng của khu vực doanh nghiệp này đối với quá trình phát triển kinh tế Việt Nam là rất cần thiết, đặc biệt trong bối cảnh doanh nghiệp này hiện đang đối mặt với những khó khăn trước khủng hoảng tài chính để từ đó có những chính sách hỗ trợ khu vực doanh nghiệp này phát triển bền vững.

Đặc điểm SMEs Việt Nam

Khái niệm SMEs là một khái niệm tương đối. Hai tiêu chí thường dùng để xác định các SMEs là lao động và vốn. Những tiêu chí này thay đổi theo thời gian và không gian. Ở Nhật, doanh nghiệp công nghiệp vừa và nhỏ là những doanh nghiệp có số lao động ít hơn 300 và vốn nhỏ hơn 100 triệu Yên. SMEs ở Đài Loan được xác định là những doanh nghiệp có lao động nhỏ hơn 200 và vốn nhỏ hơn 40 triệu Đô la Đài Loan. Tại Việt Nam, Nghị định 90/NĐ-CP năm 2001 về hỗ trợ SMEs đã chính thức xác định đặc điểm qui mô loại hình doanh nghiệp này. Theo đó SMEs là doanh nghiệp có số lao động nhỏ hơn 300 và vốn ít hơn 10 tỷ đồng. Theo nhiều nghiên cứu so sánh thì qui mô trung bình của SMEs tại Việt Nam nhỏ hơn của các nước đang phát triển như Thái Lan hoặc Indonesia. Do đó nói một cách chính xác thì SMEs ở Việt Nam là những doanh nghiệp nhỏ và vi mô (Small and micro enterprises). Ngoài những đặc điểm về qui mô thì SMEs tại Việt Nam có những đặc điểm riêng biệt. *Thứ nhất*, doanh nghiệp nhỏ chiếm số lượng lớn, số doanh nghiệp có vốn ít hơn 1 tỷ đồng chiếm khoảng 42 %, các doanh nghiệp lớn hơn 10 tỷ đồng chỉ chiếm 13%, còn khoảng giữa (các doanh nghiệp vừa) chiếm tỷ trọng rất nhỏ.¹ Tỷ trọng này tương đối ổn định qua nhiều năm thể hiện sự bất thường trong quá trình phát triển của SMEs tại Việt Nam. *Thứ hai*, chủ các doanh nghiệp này thường có trình độ rất thấp. Theo điều tra của Bộ

¹ Đây là tình trạng 'Khoảng giữa còn trống' theo Báo cáo phát triển Việt Nam của Ngân hàng Thế giới năm 2006.

Kế hoạch và Đầu tư năm 2007, có đến 43,3 % người đứng đầu các doanh nghiệp có trình độ từ trung học phổ thông trở xuống. Rất ít người được đào tạo về kỹ năng quản trị doanh nghiệp, kéo theo nguồn nhân lực trong SMEs thường có chất lượng kém. Mức độ ứng dụng kiến thức quản trị doanh nghiệp của các doanh nghiệp này rất thấp. Đa số SMEs không hiểu được tầm quan trọng của sự đảm bảo chất lượng sản phẩm và giao hàng. Hệ quả là có rất ít SMEs trở thành nhà cung cấp sản phẩm trung gian cho các công ty lớn, đặc biệt là các công ty FDI. *Thứ ba*, đa số các doanh nghiệp này sử dụng công nghệ lạc hậu. Cũng theo điều tra của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) và UNDP năm 2007, phần lớn các doanh nghiệp còn sử dụng dây chuyền công nghệ, máy móc thiết bị đồng bộ của thập niên 1980. *Thứ tư* nhận thức cũng như ứng dụng kiến thức về quản trị tài chính của SMEs rất kém, hệ thống kế toán sơ sài, rất không minh bạch, do đó thường không được kiểm toán. Đây là một cản trở của SMEs khi tiếp cận vốn vay ngân hàng. Nhìn chung SMEs tại Việt Nam vẫn còn mang phong cách quản lý kiểu gia đình đơn giản, ít kiến thức, không muốn hoặc không có khả năng mở rộng qui mô.

SMEs Việt Nam trước khủng hoảng tài chính hiện nay

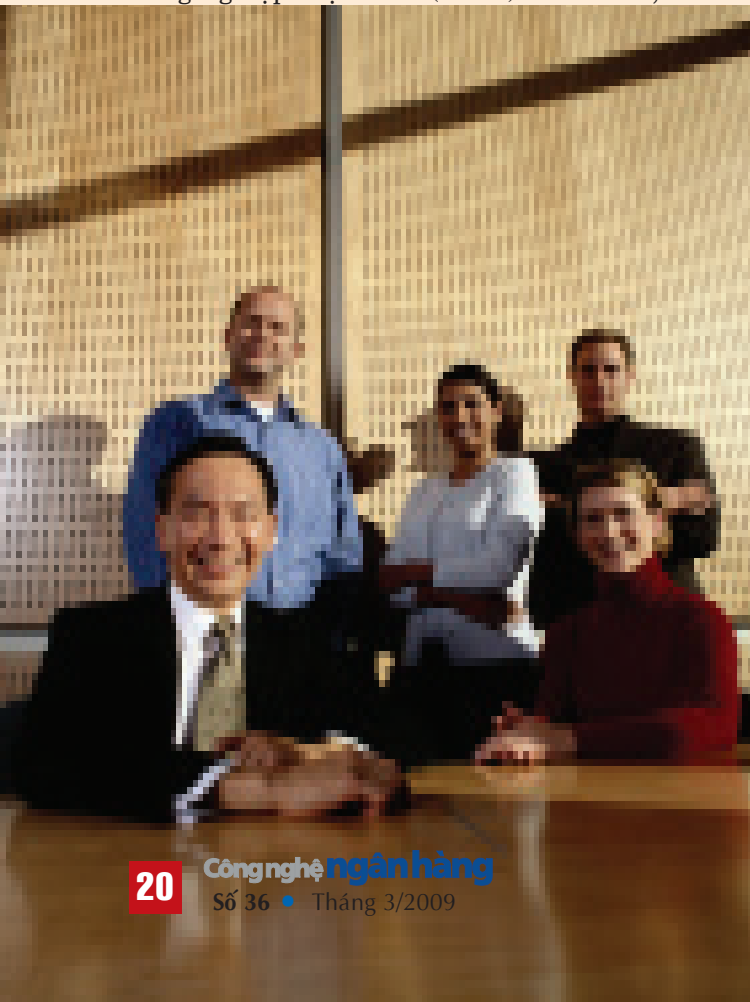
Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã khiến phần lớn SMEs thu hẹp sản xuất, thậm chí ở bên bờ vực đóng cửa. Ảnh hưởng trực tiếp đối với các doanh nghiệp này là cầu xuất khẩu và cầu trong nước suy giảm, giá nguyên, nhiên liệu nhập khẩu tăng cao. Theo khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) năm 2008, có đến

49,18 % các doanh nghiệp xuất khẩu bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi môi trường kinh doanh do khủng hoảng tài chính toàn cầu, trong đó 57,5 % SMEs chịu tác động tiêu cực từ xuất khẩu, tỷ lệ này ở các doanh nghiệp qui mô lớn hơn là 40,4%. Điều này cũng phù hợp với các nghiên cứu khác, theo đó khả năng xuất khẩu của các doanh nghiệp phụ thuộc vào qui mô, năng suất và trình độ lao động². Mặc dù giá xuất khẩu có tăng nhưng cũng không đủ bù lại cho giá nguyên vật liệu đầu vào nhập khẩu tăng cao. Trong điều kiện bình thường, các doanh nghiệp này cũng đã rất khó khăn trong việc cạnh tranh tìm kiếm thị trường trong và ngoài nước.

Khó khăn trong thời gian qua không chỉ ở thị trường đầu ra, mà thị trường các yếu tố sản xuất cũng ảnh hưởng trầm trọng. Bên cạnh giá các nguyên liệu, nhiên liệu đầu vào và nhập khẩu tăng cao thì khả năng tiếp cận các nguồn lực sản xuất của các doanh nghiệp này cũng rất khó khăn, quan trọng là vốn vay ngân hàng. Nhìn chung trong điều kiện bình thường các doanh nghiệp này đã khó tiếp cận với vốn vay ngân hàng do đặc điểm qui mô nhỏ, vốn ít và không có nhiều tài sản có giá trị lớn như đất đai. Chính phủ cũng đã có nhiều biện pháp hỗ trợ cho SMEs trong việc tiếp cận các nguồn tài chính, như Nghị định 178/NĐ-CP ban hành năm 1999, Nghị định 85/NĐ-CP năm 2002 qui định cho vay không cần tài sản thế chấp, đặc biệt là quyết định 236/2006/QĐ-TTg ban hành tháng 10/2006 về kế hoạch phát triển SMEs 5 năm (2006-2010). Tuy nhiên, những giải pháp này có tính chất rời rạc, không thể hiện được một kế hoạch hành động cụ thể nhằm hỗ trợ SMEs. Dưới tác động của khủng hoảng tài chính và lạm phát trong nước cuối năm 2007 đầu năm 2008, chính phủ phải thực hiện gói biện pháp thắt chặt tiền tệ, lãi suất tăng cao ngất ngưỡng (trên 20% năm), đưa nhiều SMEs đến bờ vực phá sản. Nếu tình trạng này kéo dài lâu hơn, tình hình sẽ rất tồi tệ.

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước tháng 11 năm 2008, được xây dựng trên cơ sở dữ liệu từ 6 ngân hàng thương mại quốc doanh (bao gồm cả Ngân hàng Ngoại thương vừa chuyển đổi mô hình và Ngân hàng Phát triển), 31 ngân hàng thương mại cổ phần và 33 chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh, trên 50% tổng số SMEs có quan hệ tín dụng với ngân hàng với tổng nguồn vốn kinh doanh là 482.092 tỷ, trong đó vốn tự có chiếm tỷ trọng là 36,25%, vốn vay ngân hàng chiếm tỷ trọng 45,31%, còn lại vốn khác chiếm 18,44%. Vốn tự có bình quân 1 doanh nghiệp trong nhóm này đến 31/7/2008 là 1,33 tỷ đồng, bình quân vốn vay ngân hàng của 1 doanh nghiệp là 1,79 tỷ đồng. Theo số liệu kết quả kinh doanh của các SMEs đang có quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại nêu trên, có 23% số doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả, 73,2% doanh nghiệp hoạt động trung bình và chỉ 3,8% doanh nghiệp gặp khó khăn, trong đó có 1,42% doanh nghiệp có khả năng mất vốn. Có vẻ như các nhà làm chính sách lạc quan

² Xem Ari Kokko "The State and private sector in Vietnam", June. 2007



với các báo cáo này. Tuy nhiên chỗ dựa chủ yếu của SMEs vẫn không phải là ngân hàng, và vấn đề không phải là ngân hàng có cho SMEs vay hay không mà là ngân hàng hỗ trợ, theo sát hoạt động, dự án của các doanh nghiệp như thế nào?

Nhìn chung tiếp cận vốn vay ngân hàng trong thời gian khủng hoảng tài chính là rất khó khăn đối với SMEs. Bình Dương là tỉnh có sản xuất công nghiệp phát triển hàng đầu của Việt Nam và chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thuộc loại tốt nhất, nhưng theo báo cáo gần đây của UBND tỉnh đến cuối năm 2008, nhiều doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh phải thu hẹp sản xuất, giảm lao động do giá cả và lãi suất tín dụng tăng cao, khả năng tiếp cận vốn tín dụng hạn chế, mặc dù tỉnh đã có nhiều biện pháp tháo gỡ khó khăn³. Theo chuyên gia kinh tế, Bà Phạm Chi Lan và nhiều nghiên cứu khác, SMEs huy động vốn bằng hai cách, vay ngân hàng hoặc bạn bè và vốn ứng trước của các đối tác. Tuy nhiên trong thời kỳ lạm phát hoặc suy thoái thì những nguồn này bị thu hẹp đáng kể. Ngoài ra trong điều kiện bình thường thì việc tiếp cận các nguồn lực khác như đất, thị trường, nhân lực đã rất hạn chế, điều này sẽ càng khó khăn trong thời kỳ suy thoái.

Định hướng, giải pháp phát triển SMEs Việt Nam

Cuối năm 2006, Chính phủ đã có quyết định 236/QĐ-TTg về kế hoạch phát triển SMEs trong 5 năm (2006-10), trong đó có đề ra 7 nhóm giải pháp⁴. Nhìn chung những nhóm giải pháp này đã bao hàm nhiều khía cạnh nhằm hỗ trợ sự phát triển của SMEs tại Việt Nam. Tuy nhiên vấn đề là ở chỗ thực hiện như thế nào?, tiến độ nhanh hay chậm?. Rõ ràng là quyết định này đã có từ năm 2006, nhưng trong khi nền kinh tế lâm vào khó khăn, cùng với cuộc khủng hoảng tài chính xảy ra, nhiều SMEs đã lâm vào hoàn cảnh khó khăn, thậm chí ngừng sản xuất và phá sản thì những giải pháp hỗ trợ SMEs này hầu như không có gì mới. Vấn đề *thứ hai* là chưa tạo cơ chế phối hợp hiệu quả giữa trung ương và địa phương, giữa các bộ, ngành nhằm điều phối hỗ trợ SMEs một cách cụ thể. Trong gói giải pháp của Chính phủ chỉ quy định trách nhiệm của Hội đồng Khuyến khích SMEs Trung ương, UBND địa phương và các ban điều phối thực hiện một cách chung chung, không có tiến độ rõ ràng, nên không ngạc nhiên khi cho đến nay những nhóm giải pháp này chưa phát huy tác dụng đối với SMEs. Vấn đề *thứ ba* là phải đào tạo nhân lực có kỹ năng và kiến thức cần thiết phục vụ cho công tác hỗ trợ SMEs. Việc hỗ trợ SMEs cần phải có kiến thức và kỹ năng mà trong các giải pháp hiện nay ít thấy nhắc đến. Chỉ có hiểu rõ về bản chất và hoạt động của SMEs mới có thể có kế hoạch hỗ trợ hiệu quả. Vấn đề *thứ tư* là nên học hỏi nghiêm túc kinh nghiệm của các nước như Nhật Bản, Thái Lan về kỹ thuật hỗ trợ SMEs. Tại Nhật Bản, đội ngũ tư vấn SMEs được đào tạo chuyên nghiệp, có thể phát hiện vấn đề và điều chỉnh hoạt động của SMEs rất hiệu quả. Nhật Bản

cũng đã hỗ trợ rất tích cực các doanh nghiệp Thái Lan về nâng cao năng suất và chất lượng sản xuất công nghiệp. Nhờ đó Thái Lan đã xây dựng được hệ thống tiêu chuẩn công nghiệp quốc tế. Thái Lan đã biết tận dụng kinh nghiệm và sự trợ giúp của Nhật Bản để phát triển các doanh nghiệp công nghiệp xuất khẩu theo chiều sâu, mà không đặt trọng tâm về đạt chỉ tiêu trong kim ngạch xuất khẩu, nhưng hệ quả tất yếu lại là sự gia tăng chất lượng và số lượng hàng hóa xuất khẩu. Do đó Thái Lan đã đi đúng hướng trong quá trình công nghiệp hóa, tạo nền tảng phát triển bền vững cho nền công nghiệp định hướng xuất khẩu. Từ đó có thể thấy mặc dù chúng ta đã đưa ra rất nhiều giải pháp phát triển SMEs nhưng mang nhiều tính hình thức, không thiết thực và không thực hiện hoặc thực hiện rất chậm chạp.

Kết luận

SMEs sẽ là một thành phần kinh tế chủ đạo quyết định tăng trưởng bền vững của Việt Nam trong ngắn hạn và dài hạn. SMEs tại Việt Nam có qui mô rất nhỏ, chủ doanh nghiệp thiếu kiến thức quản trị doanh nghiệp, thụ động trong quan hệ với ngân hàng và các chương trình trợ giúp trong nước và quốc tế. SMEs Việt Nam sẽ đối mặt với nhiều khó khăn khi nền kinh tế bất ổn và khi Việt Nam càng hội nhập sâu vào kinh tế thế giới. Để tạo nền tảng vững chắc phát triển SMEs, phải thể hiện quyết tâm chính trị cao trong việc thực hiện các giải pháp của Chính phủ. Điều quan trọng là phải huy động các cơ quan Chính phủ, đặc biệt là ngân hàng theo sát hoạt động của SMEs, chứ không chỉ là cuộc họp mặt thường niên của thủ tướng đối với các doanh nghiệp, hoặc khi SMEs gặp khó khăn mới ra tay trợ giúp. Điều quan trọng là nên tạo nền tảng vững chắc để phát triển năng suất và chất lượng sản phẩm của SMEs, từng bước chiếm lĩnh thị trường trong nước và xuất khẩu, bằng cách huấn luyện các kỹ năng sản xuất, quản trị doanh nghiệp cho chủ doanh nghiệp và người lao động. Nếu chỉ hỗ trợ SMEs bằng các giải pháp nhất thời, thiếu tính chiến lược, thiếu giám sát của Chính phủ thì triển vọng phát triển của SMEs Việt Nam trong dài hạn sẽ rất khó khăn, và đây cũng là viễn cảnh của nền kinh tế.

Tài liệu tham khảo

1. IFC (2008) '*Access to Finance*', The World Bank.
2. A. Kokko, K. Hakkala (2007) '*The State and the Private sector in Việt Nam*', Working paper, No 236, Stockholm School of Economics.
3. A. Kokko, F. Sjöholm (2004) '*The Internalization of Vietnamese SMEs*', Working papers, No. 1993, Stockholm School of Economics.
4. The World Bank (2006) '*Kinh Doanh*', USA: Whashington DC.
5. The World Bank (2007) '*Aiming High*', USA: Whashington DC.
6. The World Bank (2008) '*Doing business 2009*', USA: Washington DC.

³ Báo Tuổi Trẻ, số 339/2008, ngày 10-12-2008.

⁴ Quyết định 236/2006/QĐ-TTg, ban hành ngày 23 tháng 10 năm 2006.