

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

MÔ HÌNH VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH NHẪM PHÁT TRIỂN KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN Ở VIỆT NAM

Nguyễn Tú Anh*, Nguyễn Thu Thủy**

Tóm tắt

Kinh tế Việt Nam bắt đầu mất dần đà tăng trưởng từ năm 2008, và điều này đã có những tác động mạnh mẽ đối với khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam. Tuy nhiên trong thời kỳ khó khăn này khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam cũng chứng tỏ được sức sống mãnh liệt và sự linh hoạt. Bài viết đánh giá thực trạng khu vực kinh tế tư nhân thời gian gần đây và đề xuất mô hình phát triển khu vực này thời gian tới, phù hợp với quá trình xây dựng thể chế kinh tế thị trường hiện đại tại Việt Nam. Phần 1 của bài viết ở số 68 đã trình bày thực tiễn hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam thời gian qua. Phần 2, ở số Tạp chí này, sẽ đề xuất các mô hình phát triển khu vực kinh tế tư nhân trong thời gian tới.

Từ khóa: Kinh tế tư nhân, thể chế kinh tế thị trường hiện đại.

Phần II. Đề xuất mô hình phát triển cho khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam

Mô hình phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam trong thời gian tới cần phải đạt được hai mục tiêu chính, đó là tăng nhanh về số lượng đi đôi với việc nâng cao chất lượng doanh nghiệp trên nhiều khía cạnh, bao gồm: Tăng nhanh số lượng doanh nghiệp quy mô lớn; đa dạng hóa ngành nghề, tăng số lượng doanh nghiệp tham gia trong lĩnh vực chế biến, chế tạo; giảm tỷ lệ doanh nghiệp phi chính thức, đẩy nhanh quá trình chính thức hóa; tăng tính liên kết; nâng cao tính cạnh tranh quốc tế.

2.1 Kinh tế tư nhân sinh ra từ thị trường và phát triển nhờ thị trường

Mô hình phát triển kinh tế tư nhân tại Việt Nam phải gắn liền với quá trình xây dựng thể chế kinh tế thị trường hiện đại tại Việt Nam. Sự phát triển của kinh tế tư nhân phải dựa trên sự

cạnh tranh trên thị trường và lớn lên nhờ cạnh tranh trên thị trường. Nhà nước đóng vai trò tạo lập môi trường cạnh tranh, đảm bảo sự cạnh tranh bình đẳng của các bên tham gia trên thị trường, mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp cạnh tranh, ngăn chặn các thất bại thị trường. Đây chính là những nội dung chính của quá trình xây dựng và phát triển thể chế kinh tế thị trường hiện đại.

Đặc trưng của kinh tế Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi trong đó khu vực kinh tế nhà nước chiếm vị trí chủ đạo, thiếu các thể chế thị trường phát triển đầy đủ như thị trường tài chính, thị trường tiền tệ, thị trường vốn với các sản phẩm phái sinh khác nhau; thị trường đất đai để đảm bảo đất được định giá thông qua cạnh tranh thị trường và được đưa vào phục vụ sản xuất; thị trường lao động, thị trường khoa học và công nghệ, v.v... Do đó phát triển thể chế kinh tế thị trường hiện đại không chỉ giới hạn trong việc làm rõ chức năng nhà nước làm gì và thị trường làm gì mà còn phải đi kèm với quá trình xây dựng các định chế thị trường thiết yếu nói trên.

Để hỗ trợ cho khu vực kinh tế tư nhân phát triển trong nền kinh tế thị trường thì vai trò lớn nhất của nhà nước là giảm thiểu các rủi ro thị trường, rủi ro pháp lý, rủi ro từ can thiệp của nhà nước. Để giảm thiểu rủi ro thị trường ngoài việc hình thành nên các định chế thị trường như thị trường bảo hiểm, các thị trường giao dịch tương lai, các thị trường tài chính phái sinh, v.v... thì nhà nước cần đảm bảo điều kiện tiên quyết là ổn định kinh tế vĩ mô. Chỉ có ổn định kinh tế vĩ mô thì những rủi ro thị trường mới có thể tối ưu hóa thông qua các định chế bảo hiểm nêu trên. Đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô đòi hỏi: (i) cơ chế bảo hiểm và cảnh báo sớm đối với những bất ổn từ môi trường bên ngoài; (ii) hạn chế những bất ổn do những can thiệp bên trong của nhà nước. Đối với yêu cầu thứ nhất cần có các hệ thống định

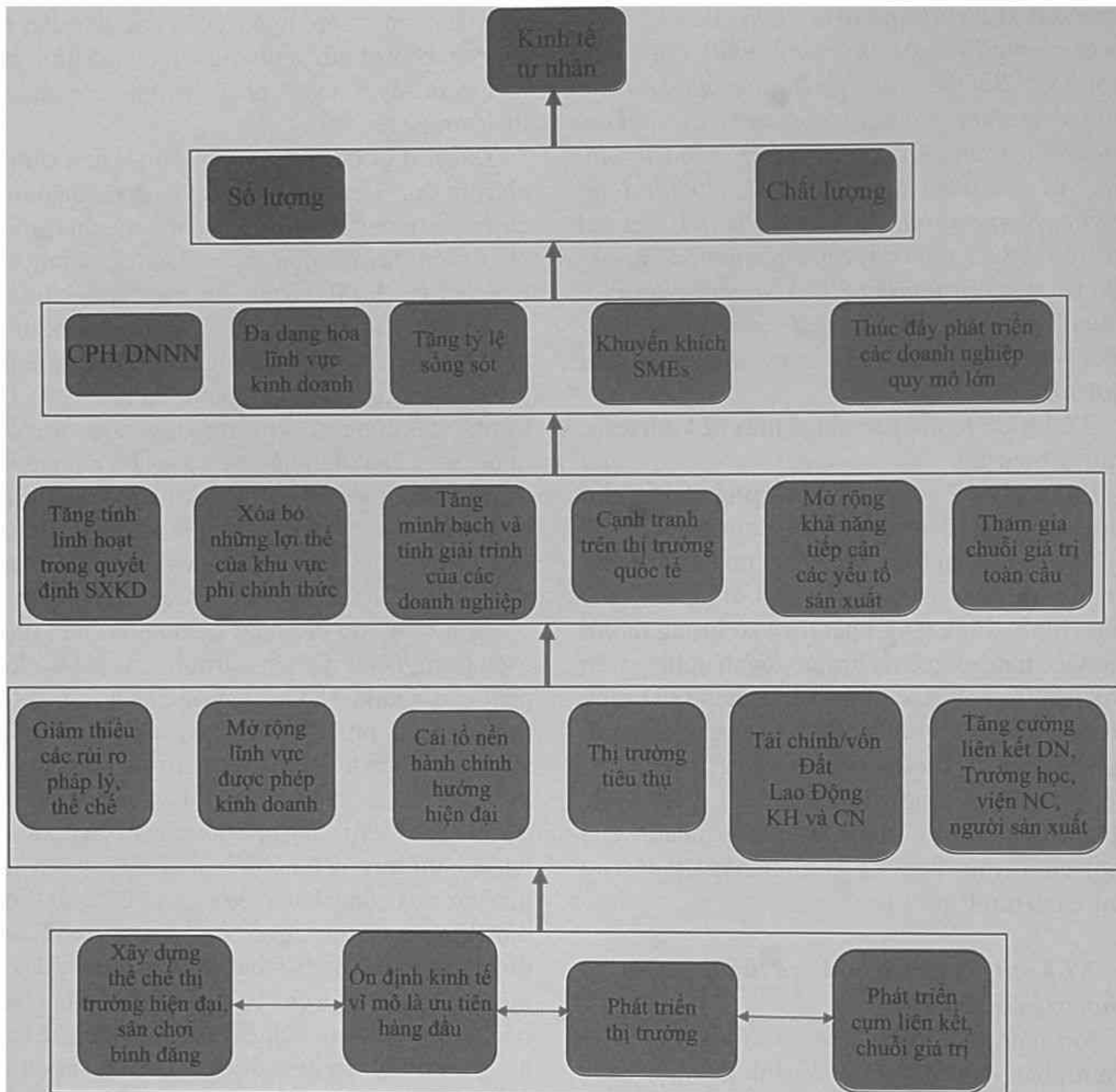
*Nguyễn Tú Anh - Tiến sỹ, Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương

** Nguyễn Thu Thủy - Phó giáo sư, Tiến sỹ, Trường Đại học Ngoại thương.

chế thị trường hiện đại như đã bàn ở trên. Tuy nhiên đối với các nước đang phát triển như Việt Nam thì bất ổn vĩ mô thường xuất phát từ những can thiệp quá mức của nhà nước vào nền kinh tế hoặc do sự lũng đoạn của các nhóm lợi ích hoặc nhóm tư bản mới hình thành. Những can thiệp và lũng đoạn này sẽ làm méo mó thị trường,

khuyến khích các hoạt động đầu cơ, tìm kiếm địa tô, v.v... do đó tạo ra những bong bóng trên các thị trường. Mô hình phát triển kinh tế tư nhân nhấn mạnh sự ổn định kinh tế vĩ mô đòi hỏi hạn chế can thiệp thị trường từ phía nhà nước và ngăn ngừa các hoạt động đầu cơ.

Bảng 1: Mô hình phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam



Các giải pháp chính sách trong việc xây dựng thể chế kinh tế thị trường hiện đại bao gồm: Cải tổ nền hành chính theo hướng giảm thiểu các thủ tục giám sát chồng chéo, tăng trách nhiệm cá nhân trong các cam kết; cho phép các doanh nghiệp được quyền kinh doanh tất cả những lĩnh vực nào mà pháp luật không cấm, nâng cao chất lượng làm luật để đảm bảo tính ổn định của các quy định pháp luật; siết chặt các quy định về báo cáo tài chính và quy định kế toán đối với mọi loại hình doanh nghiệp để thúc đẩy quá trình “chính thức hóa” khu vực phi chính thức.

Chính phủ cần có tầm nhìn thời đại, trong đó cải cách thể chế như một bước đột phá với Việt Nam và hội nhập sâu rộng. Trong đó nhấn mạnh ba cải cách thể chế trọng yếu kinh doanh: (i) tạo môi trường kinh doanh giảm chi phí cho doanh nghiệp, giảm quy trình hành chính, chi phí giao dịch cho doanh nghiệp; (ii) tạo môi trường cạnh tranh, bình đẳng, minh bạch trong đó cải cách DNNN đóng vai trò cốt lực; (iii) làm cho các luật lệ Việt Nam tương thích, nhất quán với cam kết Luật quốc tế.

Ngoài ra hiện nay môi trường kinh doanh quốc tế tồn tại nhiều rủi ro như: rủi ro trong chuỗi cung ứng¹, thiên tai, địa chính trị², do đó Việt Nam cần phải có những thể chế để giảm thiểu các thiệt hại khi các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi các rủi ro này.

2.2 Kinh tế tư nhân phát triển thông qua cạnh tranh quốc tế

Trong thời đại toàn cầu hóa, cạnh tranh trên tất cả thị trường kể cả thị trường nội địa đều mang tính cạnh tranh quốc tế. Kinh tế tư nhân Việt Nam phải cạnh tranh được với các đối thủ nước ngoài trên mọi thị trường để phát triển. Hiện nay Việt Nam đã mở rất rộng các thị trường tiêu thụ cho doanh nghiệp Việt Nam thông qua các hiệp định tự do hóa thương mại song phương và đa phương, hiệp định đối tác toàn diện, cộng đồng kinh tế ASEAN v.v... Việt Nam cũng đang xúc tiến ký kết hiệp định với liên minh thuế quan Nga-Belarus-Kazakhstan;

hiệp định thương mại với EU, hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương TPP, v.v... Những hiệp định này mở ra các cơ hội kinh doanh to lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam về thị trường tiêu thụ, thị trường nhân tố sản xuất, thị trường khoa học công nghệ, các cơ hội hợp tác kinh doanh, v.v... Những cơ hội này chỉ thành hiện thực nếu các doanh nghiệp Việt Nam có khả năng cạnh tranh thành công trên những thị trường rộng lớn này.

2.3 Cạnh tranh thông qua liên kết

Ngày nay không một doanh nghiệp nào đơn độc có thể cạnh tranh bền vững trên thị trường toàn cầu hóa. Sự cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi phải hợp tác chặt chẽ theo chuỗi giá trị. Cạnh tranh theo từng chuỗi chứ không cạnh tranh từng sản phẩm đơn lẻ. Mô hình phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam phải thúc đẩy được quá trình liên kết chuỗi giá trị, hợp tác trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Để thực hiện chiến lược này Việt Nam hiện nay cũng đang xây dựng các cụm liên kết ngành (CLKN), tạo lập một không gian mở cho các ngành công nghiệp xoay quanh các sản phẩm lõi. Các CLKN này sẽ là môi trường hợp tác cho các nhà cung cấp nguyên vật liệu, các nhà cung cấp dịch vụ, các trường đại học, các viện khoa học cung cấp các giải pháp kỹ thuật, cung cấp nhân lực, v.v... Phát triển các CLKN trong nước với các doanh nghiệp nội địa làm nền tảng sẽ tạo sức mạnh đàm phán trong kết nối chuỗi giá trị trong nước với chuỗi giá trị bên ngoài; các CLKN sẽ là nền tảng cho các doanh nghiệp Việt Nam leo lên thứ bậc cao hơn trong thang chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu.

2.4 Xây dựng các doanh nghiệp có quy mô lớn song song với việc hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các khuyến nghị chính sách đối với các nước đang phát triển thường nhấn mạnh việc hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) với các lập luận là SMEs là nơi tạo ra việc làm cho nền kinh tế, là nơi năng động và

¹ Sản xuất theo chuỗi giá trị trên toàn cầu cho phép tối ưu hóa chi phí sản xuất và tận dụng được lợi thế so sánh của các nước tham gia trong chuỗi. Tuy nhiên chỉ cần một mắt xích trong chuỗi bị ngưng trệ thì cả chuỗi bị ngưng trệ. Ví dụ về vụ sóng thần tại Fukushima, Nhật Bản năm 2011, hoặc bất ổn chính trị tại Thái Lan năm 2009

² Tình hình Ukraine, Trung Đông, tranh chấp biển Hoa Đông, Biển Đông, v.v...

sáng tạo, là các doanh nghiệp có khả năng đề kháng tốt trước các cú sốc từ bên ngoài. Tuy nhiên các nghiên cứu gần đây cho thấy những huyền thoại về SMEs không hẳn là đúng, mà vai trò của các doanh nghiệp lớn có ý nghĩa sống còn đối với sự phát triển kinh tế của một nước đặc biệt là trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

Nghiên cứu của Ayyagari, Demirguc-kunt và Maksimovic (2011) trên quy mô 99 nước đang phát triển trong giai đoạn 2006-2010 với 44.745 doanh nghiệp có quy mô lao động từ 5 người trở lên cùng với so sánh số liệu của 44 nước khác vào năm 2008³, cho thấy rằng:

- Các doanh nghiệp SMEs⁴ là nhân tố tạo việc làm⁵ chính cho nền kinh tế, tuy nhiên nền kinh tế nào có thu nhập càng cao thì mức độ đóng góp này càng giảm. Klapper and Love (2010) cũng cho thấy mối quan hệ thuận chiều mạnh mẽ giữa số doanh nghiệp thành lập mới hằng năm và mức thu nhập bình quân đầu người. Điều này có nghĩa là các nước càng có thu nhập cao thì số lượng doanh nghiệp thành lập mới hàng năm càng nhiều. Cả hai phát hiện này cho thấy các doanh nghiệp thành lập mới ở các nước có thu nhập cao có xu hướng thâm dụng vốn hơn nhiều so với các doanh nghiệp ở nước có thu nhập thấp.

- Tỷ lệ việc làm tại các doanh nghiệp có tuổi đời nhỏ hơn 2 năm là rất thấp, mức trung bình trong toàn mẫu là 6,75% với mức trung vị là 4,78%. Các doanh nghiệp có tuổi đời hơn 10 năm trong số các nước có thu nhập thấp tạo ra 48,12% số lượng việc làm, trong khi đối với các nước có thu nhập cao thì tỷ lệ này lên đến 72,76%.

- Doanh nghiệp tồn tại ít nhất 3 năm thì doanh nghiệp nhỏ có tốc độ tăng việc làm nhiều hơn

doanh nghiệp lớn, đặc biệt là đối với doanh nghiệp có quy mô từ 5-100 lao động.

- Những doanh nghiệp trẻ (tính tại năm cơ sở) có tốc độ tăng việc làm nhanh hơn doanh nghiệp trưởng thành. Doanh nghiệp dưới 02 tuổi tăng nhanh nhất, doanh nghiệp trên 5 tuổi tăng chậm nhất.

Tại các nhóm tuổi khác nhau, doanh nghiệp có quy mô nhỏ cũng tăng nhanh hơn doanh nghiệp lớn. Tại các nhóm quy mô khác nhau thì doanh nghiệp trẻ có tốc độ tăng trưởng cũng cao hơn doanh nghiệp trưởng thành. Điều này trái ngược với phát hiện của Haltiwanger, Jarmin, and Miranda (2010) khi nghiên cứu thị trường Mỹ: tại các nhóm tuổi khác nhau thì không có quan hệ giữa quy mô của doanh nghiệp đối với tốc độ tăng trưởng việc làm.

- Nếu biến tăng trưởng là doanh thu thì: Tại các nhóm tuổi khác nhau, không có bằng chứng cho thấy doanh nghiệp có quy mô nhỏ (<250 lao động) tăng nhanh hơn doanh nghiệp lớn; Tuy nhiên các nhóm quy mô khác nhau thì doanh nghiệp trẻ có tốc độ tăng trưởng cũng cao hơn doanh nghiệp trưởng thành.

- Nếu biến tăng trưởng là năng suất lao động thì: doanh nghiệp nhỏ có tốc độ tăng trưởng thấp hơn doanh nghiệp lớn tại các độ tuổi khác nhau. Tại các quy mô khác nhau thì doanh nghiệp trẻ (<2 tuổi) có tốc độ tăng cao hơn có ý nghĩa so với doanh nghiệp trưởng thành (>6 tuổi).

Các số liệu thống kê tại các nước phát triển cũng cho thấy tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp SMEs là khá thấp. Ví dụ tại Na Uy các doanh nghiệp thành lập từ năm 2006 tới năm 2011 cho thấy sau 1 năm tỷ lệ sống sót chỉ khoảng 50% và sau 5 năm thì tỷ lệ này chỉ còn 31% (Bảng 2).

³ Bao gồm 2 nước thu nhập thấp, 7 nước thu nhập trung bình và 35 nước có thu nhập cao.

⁴ Định nghĩa SME ở đây thuần túy theo quy mô lao động. Nhóm tác giả có chia thành 6 nhóm SME100, SME150, SME200, SME300, và SME500, trong đó chủ yếu dựa theo định nghĩa SME250 tức là lao động dưới 250 người thì được xem làm SME. Doanh nghiệp trẻ cũng chia làm hai nhóm Young2 (<= 2 năm kể từ khi bắt đầu hoạt động) và Young5.

⁵ Tạo việc làm được đo bằng số lượng việc làm dài hạn tại doanh nghiệp vào cuối năm trước năm khảo sát trừ đi số lượng việc làm như vậy cách 3 năm trước đó.

Bảng 2: Tỷ lệ doanh nghiệp tồn tại sau thành lập tại Na Uy

	Phần trăm doanh nghiệp tồn tại sau:				
	1 năm	2 năm	3 năm	4 năm	5 năm
2006	50.9	48.5	40.7	35	30.9
2007	54.5	47	39.4	34	
2008	50.3	44.7	37.6		
2009	48.4	44.1			
2010	48.5				

Nguồn: Tổng hợp từ các niên giám thống kê 2009-2013, Tổng cục thống kê.

Những dữ liệu này cho thấy, dành quá nhiều nguồn lực cho việc phát triển các doanh nghiệp SME không phải là lựa chọn đúng đối với các nước đang phát triển. Điều quan trọng không kém là phải làm sao tăng được tỷ lệ sống sót và tăng được số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển thành các doanh nghiệp lớn. Những diễn biến gần đây cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đã có sự phát triển theo hướng này, tuy nhiên số lượng các doanh nghiệp lớn còn ít và số ngành nghề các doanh nghiệp lớn này tham gia còn hạn hẹp. Mô hình phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam cần thúc đẩy xu hướng này mạnh mẽ hơn nữa.

3. Một số khuyến nghị chính sách để thực hiện mô hình phát triển khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam

3.1 Xây dựng thể chế kinh tế thị trường hiện đại

Doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân, cần được coi là trụ cột của nền kinh tế nhằm xây dựng một nền kinh tế tự chủ và cần có sự cân bằng về quan điểm trong việc khuyến khích đầu tư trong nước và thu hút đầu tư nước ngoài.

Việc xây dựng một nền kinh tế tự chủ, tự cường không thể dựa vào các nhà đầu tư nước ngoài. Điều này đòi hỏi phải có sự thay đổi về quan điểm phát triển trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội và trong các nghị quyết của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế tư nhân. Đây

chính là tiền đề quan trọng nhất để tiếp tục triển khai các chính sách, giải pháp cụ thể.

Trước hết, Việt Nam rất cần phải sửa đổi Luật Doanh nghiệp theo hướng xóa bỏ giấy phép đăng ký kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp được phép làm những gì pháp luật không cấm. Hiện nay có 334 ngành, nghề kinh doanh có điều kiện, được quy định tại 235 văn bản pháp luật, gồm 5 Pháp lệnh, 104 Nghị định, 111 Thông tư và 15 Quyết định. Ngoài ra, còn có những quy định “khác” ở các luật chuyên ngành. Nhiều quy định trong số trên không thân thiện với kinh doanh, không thân thiện với thị trường, thậm chí không hợp lý, do vậy tạo nhiều rào cản gia nhập thị trường và quyền tự do kinh doanh; không ít trong số đó đang “gặm nhấm dần” phạm vi ảnh hưởng của Luật doanh nghiệp.

Tiếp theo, Chính phủ cần xem xét xóa bỏ các ưu đãi mang tính phân biệt đối xử dành cho doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, từ đó đảm bảo sự cạnh tranh thực sự bình đẳng, theo đúng các nguyên tắc thị trường giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước. Điều này đồng thời đòi hỏi phải sửa đổi luật doanh nghiệp, luật đầu tư theo hướng trên.

Bên cạnh đó, Việt Nam cần thay đổi cách thức nhà nước trực tiếp sản xuất và cung cấp hàng hóa và dịch vụ công sang hình thức nhà nước là người mua lại các hàng hóa và dịch vụ này theo hình thức đấu thầu cạnh tranh, sau đó nhà nước

cung cấp lại cho người dân. Điều này sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thực sự hiệu quả sẽ tồn tại và phát triển, đồng thời ngân sách nhà nước cũng sẽ được sử dụng hiệu quả hơn, tiết kiệm hơn, mang lại nhiều lợi ích hơn.

Việt Nam cũng phải đảm bảo tối thiểu hóa các thất bại thị trường và thất bại của nhà nước, thông qua việc chống lại mọi hành vi cấu kết, độc quyền lũng đoạn thị trường, đảm bảo nguyên tắc cạnh tranh phải được áp dụng và bảo vệ. Điều này đòi hỏi phải sửa đổi lại Luật Cạnh tranh và tổ chức lại Cục quản lý cạnh tranh theo hướng tăng quyền và tăng tính độc lập cho Cục này. Chính phủ cần cho phép Cục quản lý cạnh tranh có cơ quan điều tra độc lập và áp dụng chế tài đối với bất kỳ doanh nghiệp nào vi phạm nguyên tắc cạnh tranh, có hành vi cấu kết, phân chia thị trường.

Điều tối quan trọng là cần phải nâng cao độ tin cậy của hệ thống pháp luật để đảm bảo rằng các bên tham gia vào một thỏa thuận dân sự hợp pháp nào đều được pháp luật bảo vệ khi đã thực hiện đúng các cam kết của mình. Chỉ số về mức độ thực thi hợp đồng ở Việt Nam trong giai đoạn 2003-2011 chỉ đạt khoảng 3,3-3,5 điểm, thấp hơn rất nhiều so với Trung Quốc (6,7 điểm), Hungary (khoảng 7,2 điểm giai đoạn 2003-2007 và 6,5 giai đoạn 2008-2011), Philippines (khoảng 6,1 điểm, v.v...). Khảo sát 827 vụ tranh chấp kinh tế trong năm 2011 thì chỉ có 51 vụ được giải quyết tại tòa án, tỷ lệ 6,17%. Những số liệu này cho thấy lòng tin của những người hoạt động kinh tế vào hệ thống pháp luật không cao và do đó sự tôn trọng đối với các cam kết trong hợp đồng cũng thấp. Hệ quả là chi phí kinh doanh và rủi ro tăng cao. Khắc phục những yếu điểm này đòi hỏi các thủ tục pháp lý phải minh bạch, các cơ quan bảo vệ pháp luật phải có tính giải trình cao và không thiên lệch; phải có các cơ quan kiểm tra và giám sát độc lập đối với bộ máy hành hành pháp như công an, tòa án khi có khiếu nại của công dân.

Môi trường thể chế không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp trong việc khởi nghiệp mà còn giúp

doanh nghiệp dễ dàng thoát ra khỏi thị trường một cách đúng pháp luật song. Luật phá sản hiện hành hầu như không giúp gì được cho doanh nghiệp trên khía cạnh này khi tỷ lệ doanh nghiệp phá sản theo luật là vô cùng nhỏ⁶. Thêm vào đó, khi doanh nghiệp mất khả năng thanh toán, ngân hàng cũng rất khó phát mại tài sản do doanh nghiệp rất khó và không muốn phá sản theo luật. Như vậy việc sửa đổi luật phá sản cũng là một đòi hỏi cấp thiết hiện nay.

3.2 Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp

Việt Nam cần phải sử dụng các ưu đãi về thuế một cách hợp lý và tuân thủ các thông lệ quốc tế: đảm bảo tính hiệu quả, tính công bằng, tính đơn giản/minh bạch và tính dư thừa thấp; đảm bảo các nguyên tắc thị trường, các cam kết WTO khi xây dựng các chương trình hỗ trợ hoặc các chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp; đảm bảo không can thiệp quá sâu vào hoạt động nội bộ của doanh nghiệp.

Cụ thể, các nhà hoạch định chính sách nên nghiên cứu và áp dụng triệt để các quy luật của nền kinh tế thị trường khi thiết kế, xây dựng và thực hiện các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Các chương trình và chính sách hỗ trợ chỉ có thể hoạt động một cách thực sự hiệu quả khi nó phù hợp với các quy định của các quy luật thị trường, mặc dù trong nhiều trường hợp các chính sách đó được xây dựng nhằm hỗ trợ cho sự khiếm khuyết của thị trường.

Các nhà hoạch định chính sách cũng cần nắm rõ sự phát triển và thay đổi của khu vực kinh tế tư nhân để nhanh chóng có được những chính sách hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp kinh tế tư nhân đối phó kịp thời với những biến động của môi trường. Do đó rất cần xây dựng một cơ sở dữ liệu chính xác, đầy đủ về các doanh nghiệp tư nhân: hệ thống chỉ số thống kê về doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhỏ và vừa, chú trọng tới các chỉ số thể hiện chất lượng và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Cơ sở dữ liệu thống kê chính sách và bộ chỉ số này có ý nghĩa quan trọng cho việc nghiên cứu, hoạch định chính sách, xây dựng các chương trình hỗ trợ cho

⁶ Số liệu từ Tòa Kinh tế TPHCM cho thấy cả năm 2011 chỉ thụ lý 11 vụ phá sản doanh nghiệp; trong khi chỉ hai tháng đầu năm 2012 Cục Thuế TPHCM công bố có đến trên 3.100 doanh nghiệp ngừng kinh doanh và "chết".

doanh nghiệp.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần khuyến khích quá trình tích lũy vốn và hình thành các doanh nghiệp tư nhân cỡ vừa và lớn. Quan điểm này cần phải được thể hiện rõ trong các văn bản, chính sách của Đảng và nhà nước và phải được cụ thể hóa bằng những chính sách ưu đãi về thuế hoặc tiếp cận tín dụng. Thêm vào đó cũng cần có định hướng cho việc các doanh nghiệp tư nhân quy mô vừa và lớn sử dụng nguồn vốn tích lũy được nhằm tái đầu tư vào những hoạt động nhằm nâng cao năng lực sản xuất và cung ứng dịch vụ của nền kinh tế; hạn chế các hoạt động đầu cơ ngắn hạn. Điều này cần được hỗ trợ bởi một môi trường kinh tế vĩ mô ổn định và các chính sách có tầm nhìn dài hạn, có thể tiên liệu được nhằm tạo niềm tin cho việc tái đầu tư vốn của doanh nghiệp tư nhân.

3.3 Những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực công nghệ

Việt Nam cần xây dựng các định chế đầy đủ và cần thiết cho một thị trường khoa học và công nghệ, từ đó khuyến khích các doanh nghiệp và các đơn vị có thể cung ứng các giải pháp công nghệ tham gia thị trường, nâng cao năng lực công nghệ của doanh nghiệp trong cả nước. Nhà nước đóng vai trò cung cấp các thông tin về nhu cầu và khả năng cung ứng công nghệ cho các bên liên quan, giúp bên có giải pháp có thể gặp được bên có nhu cầu; xây dựng các cơ quan giám định khoa học công nghệ mạnh về đánh giá và tư vấn công nghệ cũng như các tổ chức môi giới công nghệ để hỗ trợ doanh nghiệp trong việc lựa chọn công nghệ. Những hỗ trợ này là rất cần thiết đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhà nước nên mở rộng phạm vi hỗ trợ của các chương trình hỗ trợ đầu tư vào khoa học công nghệ bao gồm nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao, sáng tạo và đổi mới sản phẩm, đổi mới phương thức và quy trình sản xuất, đổi mới phương thức quản lý, quản trị doanh nghiệp; bổ sung thêm các quỹ đầu tư cho nghiên cứu, đồng thời nới lỏng các ràng buộc kiểm soát quá chặt chẽ cứng nhắc không cần thiết, tạo điều kiện cho các nhà khoa học tập trung vào sáng tạo. Điều này đòi hỏi những thay đổi trong các văn bản hướng dẫn Luật Khoa học công nghệ.

Nhà nước cũng cần khuyến khích các doanh nghiệp hợp tác với các trường đại học, các viện nghiên cứu, các doanh nghiệp khoa học công nghệ theo mô hình cụm liên kết ngành; khuyến khích thành lập các công ty, đơn vị chuyên cung cấp dịch vụ về đổi mới, chuyển giao công nghệ, sáng tạo cho doanh nghiệp nhỏ; khuyến khích thành lập các công ty tách từ các viện nghiên cứu, trường đại học (spin-offs).

Các nhà hoạch định chính sách cần coi quyền thành lập quỹ phát triển KH-CN để chủ động đầu tư phát triển KH-CN là quyền mặc nhiên của doanh nghiệp. Chúng ta cần xóa bỏ những điều kiện hạn chế không cần thiết khi muốn thành lập quỹ này tại doanh nghiệp như “chỉ khi có lợi nhuận mới được thành lập”, “mức độ đóng góp quỹ không quá 10% lợi nhuận”, v.v.

3.4 Chính sách về thị trường

Việt Nam cần tiếp tục chính sách mở rộng thị trường quốc tế thông qua ký các hiệp định thương mại song phương và đa phương. Trước mắt, chúng ta cần nhanh chóng kết thúc việc ký kết các hiệp định thương mại với EU, với liên minh thuế quan Nga-Belarus, Hiệp định xuyên Thái bình dương TPP.

Chính phủ nên cho phép và triển khai ngay thực hiện thí điểm việc xây dựng các cụm liên kết ngành với doanh nghiệp Việt Nam làm nòng cốt dựa trên những mặt hàng Việt Nam có năng lực cạnh tranh cao. Nhà nước phối hợp với doanh nghiệp, lắng nghe ý kiến từ doanh nghiệp để có thể xây dựng được cơ chế chính sách phù hợp để hỗ trợ sự phát triển các cụm liên kết ngành này. Ngoài ra, việc thu hút đầu tư nước ngoài tập trung vào các TNC (trans-national corporations) có công nghệ nguồn là vô cùng quan trọng. Chính phủ cần đóng vai trò làm cầu nối giữa các TNCs với các doanh nghiệp nội địa để hỗ trợ các doanh nghiệp nội địa tham gia được các chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu của các TNC này.

Bên cạnh đó, Việt Nam cần phải nhanh chóng đưa Luật đất đai sửa đổi vào cuộc sống; xây dựng các thị trường bất động sản liên thông; đánh thuế cao vào các hành vi đầu cơ bất động sản để khuyến khích đưa các BĐS vào sản xuất chứ không chỉ là công cụ lưu chuyển tiền tệ trên thị trường tài chính. Ngoài ra cũng phải xây

sống; xây dựng các thị trường bất động sản liên thông; đánh thuế cao vào các hành vi đầu cơ bất động sản để khuyến khích đưa các BĐS vào sản xuất chứ không chỉ là công cụ lưu chuyển tiền tệ trên thị trường tài chính. Ngoài ra cũng phải xây dựng và vận hành các thị trường giao dịch giao sau về tiền tệ, ngoại tệ, hàng hóa thiết yếu, v.v... để giúp doanh nghiệp có công cụ tự bảo hiểm trong một môi trường kinh doanh luôn thay đổi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- ANU and CIEM, 2002, "Technical Report: Private Enterprise Development in Vietnam" submitted to International Finance Corporation (IFC), Washington, DC.
- Ayyagari, M., Demircuc-Kunt, A., and Maksimovic, V. (2011), "Small vs. young firms across the world: contribution to employment, job creation, and growth," Policy Research Working Paper Series 5631, The World Bank.
- Banerjee, A., & E. Duflo (2005), "Growth Theory through the Lens of Development Economics," Handbook of Economic Growth, trong cuốn: Philippe Aghion và Steven Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth, edition 1, volume 1, chapter 7, 473-552 Elsevier.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R., and Miranda, J. (2010), Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young, NBER Working Paper No. 16300, August 2010.
- Harris, J. và M. Todaro (1970), "Migration,

Unemployment and Development: A Two Sector Analysis," American Economic Review, 40, 126-142.

- Hsieh, C., and Olken, B. (2014), The Missing "Missing Middle", NBER working paper No.19966, March 2014
- ILO, 2014, "Global Employment Trends 2014".
- Klapper, L., and Love, I. (2010), "The impact of business environment reforms on new firm registration," Policy Research Working Paper Series 5493, The World Bank.
- Krueger, Anne (2007), "The Missing Middle," ICRIER Working Paper 230.
- Lê Hữu Việt (2014) Ưu đãi cho doanh nghiệp: Sinh ngoại hơn nội? . <http://www.tienphong.vn/Kinh-Te/uu-dai-cho-doanh-nghiep-sinh-ngoai-hon-noi-724367.tpo>
- Levy, Santiago (2008), "Good Intentions, Bad Outcomes", Washington DC: Brookings Institution.
- McKinsey (2001), How to compete and grow: A sector guide to sector.
- Niên giám thống kê hàng năm, trong các năm 2010-2013, Tổng cục thống kê
- Rauch, James (1991): "Modeling the informal sector formally," Journal of Development Economics, 35(1), 33-47.
- VCCI, 2014, Báo cáo "Chỉ số kinh doanh Việt Nam 2013"