

Tình thế của doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trước ngưỡng cửa các cam kết hội nhập

NGUYỄN THỊ HÀ

Bài viết phân tích tình thế hiện nay của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam để thấy rõ những gì cần phải chuẩn bị trước ngưỡng cửa các cam kết hội nhập và đưa ra một số gợi ý khắc phục.

Từ khóa: hội nhập kinh tế khu vực, hội nhập quốc tế, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Năm 2015 là năm kỷ lục của Việt Nam khi ký kết một loạt Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới. Đến nay, Việt Nam đã có quan hệ thương mại tự do với 55 quốc gia, trong đó có 20 nước là nền kinh tế lớn nhất thế giới. Chỉ tính thị trường chung trong ASEAN là 600 triệu dân và trong TPP là 800 triệu dân, hàng hóa Việt Nam sẽ hội nhập với thế giới thì người tiêu dùng sẽ là người được hưởng lợi nhiều nhất.

Xem xét riêng trong khu vực, Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) được xây dựng dựa trên 4 trụ cột gồm: thị trường chung và không gian sản xuất thống nhất; một khu vực kinh tế cạnh tranh; phát triển kinh tế đồng đều; hội nhập với nền kinh tế toàn cầu. Trên cơ sở 4 trụ cột này, ASEAN đang xây dựng lộ trình cho 10 năm tiếp theo. AEC đang đẩy mạnh xóa bỏ hàng rào phi thuế quan trong 12 ngành hội nhập ưu tiên, mở ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp. Hội nhập AEC sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia chuỗi giá trị toàn cầu do mỗi nước trong nội khối sở hữu riêng những Hiệp định thương mại tự do (FTA) với bên ngoài. Khi đó, thị trường rộng mở nhưng sức ép về cạnh tranh cũng tăng lên, đặc biệt trong môi trường kinh doanh Việt Nam.

1. Tổng quan chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) của Mỹ chiếm đến 95% tổng số doanh nghiệp. Mỹ là một trong những nước đầu tiên nhận thấy

vai trò quan trọng của doanh nghiệp nhỏ trong việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế và khắc phục khủng hoảng. Nhiều biện pháp trợ giúp kinh doanh của Chính phủ Mỹ đã đi vào thực tế như: mở rộng các quy định tạo điều kiện cho kinh doanh nhỏ gia nhập thị trường, cải cách chính sách an sinh xã hội và thuế khóa, trợ giúp tín dụng trực tiếp và bảo lãnh tín dụng, trợ giúp đổi mới công nghệ... Đến nay, khối doanh nghiệp nhỏ đã tạo ra một nửa tổng sản phẩm phi nông nghiệp cho nền kinh tế Mỹ, tạo công ăn việc làm cho 50% người Mỹ, hằng năm tạo thêm 60 – 80% số công ăn việc làm mới (ngoài chính phủ). Nhóm doanh nghiệp này đóng góp 29% tổng giá trị xuất khẩu, chiếm 25% tăng trưởng chung của kinh tế Mỹ¹.

Ở Châu Á, Nhật Bản tuy là một nền kinh tế lớn với nhiều tập đoàn kinh tế đa quốc gia, nhưng vẫn coi trọng lực lượng doanh nghiệp nhỏ trong tổng thể nền kinh tế. Luật cơ bản về DNVVN của Nhật Bản định hướng: (1) nâng cấp cấu trúc doanh nghiệp gồm hiện đại hóa trang thiết bị, nâng cao công nghệ, hợp lý hóa quản lý kinh doanh, tối ưu hóa quy mô doanh nghiệp; (2) khắc phục các bất lợi của doanh nghiệp nhỏ - bao gồm các chính sách như: phòng chống cạnh tranh quá mức, hợp lý hóa các giao dịch với nhà thầu phụ và đảm bảo cơ hội cho hợp đồng đầu thầu Chính phủ.

Nguyễn Thị Hà, TS., Học viện Tài chính.

1. http://moj.gov.vn/tcdcp/tintuc/Lists/NghienCuuTraDoi/View_detail.aspx?ItemID=496

Trong đó có thể kể đến Luật Xúc tiến các hệ thống phân phối có hiệu quả nhằm xúc tiến các lĩnh vực bán lẻ, còn Hệ thống bảo lãnh đặc biệt giúp giảm nhẹ các vấn đề về tín dụng, hạn chế doanh nghiệp phá sản. Mặt khác, doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn vì có hơn 860 tổ chức tài chính phục vụ cho DNVTN và hơn 4.500 tổ chức tài chính phục vụ cho vay trong lĩnh vực nông - lâm - ngư - nghiệp. Đến nay, DNVTN hiện chiếm khoảng 98% tổng doanh nghiệp Nhật Bản, thu hút gần 40 triệu lao động và thu nhập từ khối doanh nghiệp này chiếm khoảng 99,5% tổng thu nhập bán lẻ².

Thái Lan cũng đã tập trung phát triển khối doanh nghiệp quy mô nhỏ từ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997. Nội bật nhất là Quỹ Phát triển DNVTN (trực thuộc Ủy ban Khuyến khích phát triển DNVTN) thực hiện nghiêm túc nhiệm vụ: để xuất, xây dựng và thực thi các chính sách hỗ trợ các công ty nhỏ. Quỹ này được Chính phủ cấp vốn từ nguồn viện trợ nước ngoài hoặc từ khu vực tư nhân hàng năm, nhằm thành lập và phát triển thị trường vốn, đào tạo chủ doanh nghiệp và người lao động, hỗ trợ nghiên cứu, tìm kiếm thị trường... Ngoài ra, Thái Lan còn có hệ thống các chính sách hỗ

trợ tín dụng được thực hiện theo kế hoạch và lộ trình dài hạn, tập trung đối với các nhóm ngành chính như: lương thực, thức ăn gia súc, dệt may, thiết bị điện và điện tử... Thái Lan hiện có 3 triệu DNVTN, chiếm trên 99% tổng số doanh nghiệp trong nước, thu hút 78,2% lao động, giá trị sản lượng đạt 3.750 tỷ бат Thái Lan (chiếm 37,8% GDP)³.

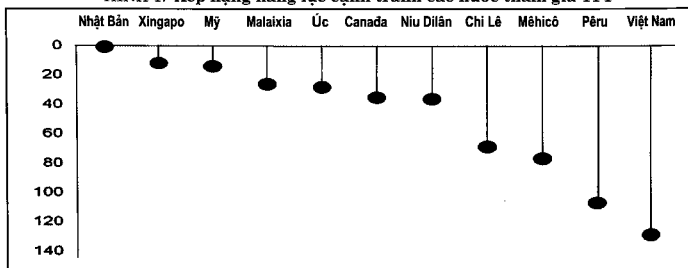
Có thể thấy rằng, dù có sự khác nhau về xuất phát điểm, điều kiện và tốc độ phát triển kinh tế, nhiều nền kinh tế trên thế giới đều nhận thức được sự cần thiết của các chính sách và biện pháp hỗ trợ phát triển DNVTN, đặc biệt là hỗ trợ khả năng tiếp cận nguồn vốn.

2. Tình thế của doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam

2.1. Vị trí Việt Nam trong TPP và EAC

Theo cách phân loại của Diễn đàn Kinh tế thế giới, trong TPP thì 7 nước Nhật Bản, Xingapo, Mỹ, Malaixia, Úc, Canada và Niu Dilân nằm trong nhóm phát triển dựa vào sáng tạo. Hai nước Chi Lê và Mêhicô nằm trong nhóm phát triển dựa vào năng suất. Riêng Việt Nam và Pêru nằm trong nhóm dưới đây, được gọi là phát triển kinh tế dựa vào các yếu tố được thiên nhiên ban phát.

HÌNH 1: Xếp hạng năng lực cạnh tranh các nước tham gia TPP



Nguồn: Diễn đàn Kinh tế thế giới, năm 2014.

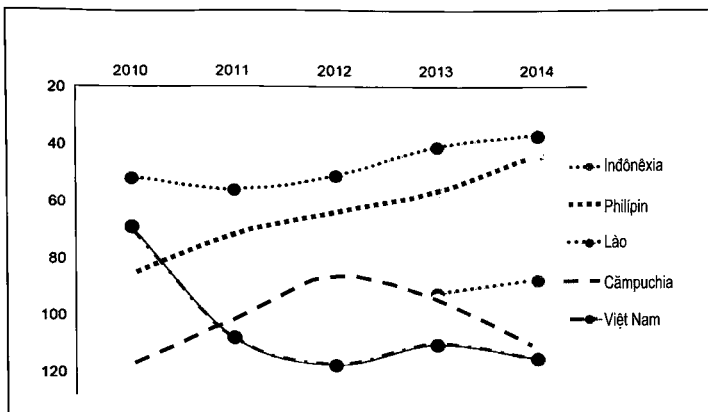
2. http://moj.gov.vn/tcdcp/tintuc/Lists/NghienCuuTraDoi/View_detail.aspx?ItemID=496

3. http://moj.gov.vn/tcdcp/tintuc/Lists/NghienCuuTraDoi/View_detail.aspx?ItemID=496

Trong Cộng đồng kinh tế ASEAN, năng lực cạnh tranh của Việt Nam đứng dưới 5 nước và đứng trên 3 nước. Tuy nhiên, nhìn vào quy mô kinh tế, nhóm có năng lực

cạnh tranh cao hơn chiếm 89% GDP của cả khối, trong khi Việt Nam chỉ trên được một nhóm tương đương 3% GDP của cả khối.

HÌNH 2: Xếp hạng trình độ sản xuất các nước trong khu vực



Nguồn: Diễn đàn Kinh tế thế giới, năm 2014.

Chỉ tiết hơn, Việt Nam xếp hạng thấp nhất trong ASEAN về chi phí thuế (gồm chi phí tiền bạc và chi phí thời gian cho thuế). Theo khảo sát của Ngân hàng Thế giới, thời gian doanh nghiệp phải tốn cho thuế ở Việt Nam cao gấp 10 lần ở Xingapo và 5 lần ở Campuchia. Về trình độ marketing và trình độ quy trình tổ chức, Việt Nam đứng hạng 114 và 116 trên thế giới, trong ASEAN, chúng ta xếp hạng thấp hơn cả Lào và Campuchia. Về hàng loạt các chỉ tiêu quan trọng khác, Việt Nam cũng thấp hơn cả Lào và Campuchia, chỉ trên Mianma. Đó là chỉ tiêu về khả năng thu hút nhân tài, khả năng giữ chân nhân tài, chỉ tiêu đầu tư đào tạo nhân viên, chỉ tiêu về niềm tin để trao quyền cho cấp dưới... Về xếp hạng sức khỏe của

hệ thống ngân hàng, Việt Nam thấp hơn cả Mianma, đứng cuối hạng trong khối ASEAN.

Việt Nam nhận thức về tầm quan trọng của doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp tư nhân nói riêng chậm hơn các nước khác hàng chục năm. Các doanh nghiệp quy mô nhỏ và mới khởi nghiệp ở Việt Nam vẫn chưa được hỗ trợ một cách có chiến lược. Trong bối cảnh hội nhập sâu, rộng này, khi phải chung sân chơi với những tập đoàn đa quốc gia có tuổi đời từ vài chục năm cho đến hàng trăm năm, khó khăn, thách thức trở nên hết sức rõ nét đối với doanh nghiệp Việt Nam.

Về cơ cấu doanh nghiệp, có đến hơn 96% doanh nghiệp Việt Nam là DNVVN. Nếu tính cả 3,5 triệu hộ kinh doanh cá thể,

làng nghề, 10 triệu hộ nông dân và gần 140.000 hợp tác xã, trang trại thì lực lượng doanh nghiệp này hết sức đông đảo.

Xét về lĩnh vực kinh doanh, các DNVVN có mặt hầu hết các lĩnh vực, ngành, hàng của nền kinh tế như bán buôn, bán lẻ, chế biến, chế tạo... kể cả một số lĩnh vực vốn là lãnh địa độc quyền của khu vực doanh nghiệp nhà nước như điện, gas, cung cấp nước, khí đốt, khai khoáng, thông tin, truyền thông... Các hoạt động dịch vụ công như giáo dục, y tế và các ngành khác cũng có khoảng 5% DNVVN đang hoạt động. Tính cho đến nay, khu vực DNVVN đã đóng góp hơn 40% GDP và 61% việc làm, 31% xuất khẩu và gần 30% thu nộp ngân sách, thu hút 38% vốn đầu tư xã hội. Tỷ lệ doanh thu trên vốn do lường năng suất, hiệu quả của khu vực DNVVN bình quân bằng 0,7 lần so với khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhưng cao gấp 2,3 lần so với doanh nghiệp nhà nước⁴.

Thế nhưng, trái ngược với số lượng, DNVVN không mạnh và đang hoạt động thiếu tính bền vững, nhất là trong bối cảnh hội nhập. Thực tế hiện nay cho thấy, DNVVN vốn có quy mô nhỏ bé ngày càng bị teo tóp hơn vì phạm vi hoạt động ngày càng bị thu hẹp. Thống kê từ năm 2010 đến nay cho thấy, phần lớn các DNVVN đang có xu hướng giảm từ 79 lao động xuống còn 32 lao động/doanh nghiệp. Riêng với các cơ sở sản xuất kinh doanh cá thể, gần 50% cơ sở chỉ có 1 lao động. Số cơ sở còn lại cũng chỉ dao động trong khoảng từ 2-4 lao động⁵. Không những kém về quy mô sản xuất, DNVVN còn rất yếu trong tạo ra giá trị gia tăng của sản phẩm và có tính kết nối thị trường. Hầu hết các DNVVN tập trung trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ nhỏ. Còn trong lĩnh vực chế tạo - vốn là lĩnh vực có mức độ gắn kết cao với thị trường quốc tế thì có tỷ trọng không cao. Không những thế, các doanh nghiệp không có sự liên kết chặt với các khu vực khác

của nền kinh tế. Ngay trong khu vực, doanh nghiệp Việt Nam thể hiện ba bất lợi lớn. *Thứ nhất*, năng suất lao động thấp do khu vực tư nhân khó phát triển. Phần lớn doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ, manh mún, tính liên kết lỏng lẻo. *Thứ hai*, mức độ tham gia chuỗi giá trị toàn cầu thấp. Các doanh nghiệp Việt Nam đã khá thành công trong liên kết xuôi với những thành tựu xuất khẩu ban đầu ấn tượng nhưng lại chưa thành công trong liên kết ngược. Đây chính là hệ quả của việc tác động qua các kênh đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã thể hiện nhưng ở mức độ còn thấp. Trên thực tế, sự tham gia của doanh nghiệp Việt Nam trong mạng lưới sản xuất chuỗi giá trị toàn cầu là thấp so với các nền kinh tế có quy mô tương tự trong khu vực Đông Nam Á. *Thứ ba*, nhận thức chưa đúng của các doanh nghiệp Việt Nam về các cam kết kinh tế, thương mại mới. Đa số doanh nghiệp nhìn nhận ASEAN như cơ hội tiếp cận thị trường, gia tăng xuất khẩu mà lợi ích này trong ASEAN là tương đối hạn chế. Trên thực tế, việc kết nối một thị trường và cơ sở sản xuất thống nhất mới là mục tiêu chính của ASEAN và là lợi ích dài hạn mà các doanh nghiệp trong ASEAN cần nhắm đến.

Khi AEC có hiệu lực, các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với khả năng sẽ bị đẩy ra khỏi thị trường truyền thống; nghiêm trọng hơn khi tỷ trọng nguyên vật liệu, phụ tùng của Việt Nam chủ yếu nhập khẩu từ các nước trong khu vực, đặc biệt là thị trường cấp thấp. Nhiều doanh nghiệp có phần chủ quan, chưa coi trọng thị trường khu vực, dành sự quan tâm nhiều hơn đến các thị trường xa như EU, Mỹ.

4. <http://doanhngiepvahtuongmai.vn/index.php/news/Doanh-nghiep-doanh-nhan/DNVVN-dong-gop-khong-cho-su-phat-trien-kinh-te-Viet-Nam-11653/>

5. <http://www.sggp.org.vn/xuctiencongnghiep/2015/10/400645/>

BẢNG 1: Sự sẵn sàng cho hội nhập của doanh nghiệp Việt Nam qua một số nghiên cứu

Nhóm nghiên cứu	Tình trạng chưa sẵn sàng đáp ứng hội nhập
VCCI	60% doanh nghiệp không hiểu rõ về AEC ⁶
Nghiên cứu của Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội	hơn 80% doanh nghiệp được điều tra không biết về AEC Scorecard (biểu đánh giá lộ trình thực hiện AEC). Tỷ lệ này ở TPHCM là 90% và Hà Nội là gần 78% ⁷
Khảo sát của Hội Doanh nghiệp trẻ	80% số doanh nghiệp được hỏi tỏ ra "rất thờ ơ, không hề quan tâm" đến hội nhập ⁸
Trường doanh nhân PACE	Có tới 56,8% doanh nghiệp chưa biết đến và không quan tâm đến AEC, 40,9% doanh nghiệp không quan tâm và chưa biết đến TPP, và 33,4% chưa biết tới WTO. 85,5% doanh nghiệp không nắm được điều khoản cụ thể của AEC và tỷ lệ này với TPP là 77,8% ⁹ . 81,5% không biết đến một trong những mục tiêu quan trọng của AEC là hướng đến một cơ sở sản xuất chung thống nhất. 57% doanh nghiệp Việt Nam không biết một trong những nội dung quan trọng của TPP là cắt giảm hoàn toàn thuế xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên...
Ông Vũ Văn Chung, Cục Đầu tư nước ngoài, phát biểu tại Diễn đàn hợp tác phát triển tiểu vùng Mekong năm 2014 với chủ đề "Cộng đồng kinh tế ASEAN 2015 - Cơ hội và thách thức"	76% doanh nghiệp Việt Nam không biết gì về Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), 94% doanh nghiệp không hiểu rõ về nội dung đàm phán trong AEC, 63% doanh nghiệp không hiểu về những cơ hội và thách thức khi Việt Nam tham gia AEC
Vương Đức Hoàng Quân, Viện Nghiên cứu phát triển thành phố Hồ Chí Minh	46,9% doanh nghiệp biết chính xác thời điểm AEC hình thành, có 38,4% doanh nghiệp nhận định đúng mô hình AEC không giống như mô hình của EU ¹⁰

Nguồn: Tác giả tổng hợp.

2.2. Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam được hưởng những hỗ trợ gì?

Chính sách hỗ trợ DNVVN của Việt Nam khá nhiều. Kế hoạch phát triển DNVVN giai đoạn 2011-2015 đưa ra 8 nhóm giải pháp phát triển DNVVN giai đoạn 2011-2015¹¹, bao gồm: hoàn thiện khung pháp lý về gia nhập, hoạt động và rút lui khỏi thị trường của doanh nghiệp; hỗ trợ tiếp cận tài chính, tín dụng; hỗ trợ đổi mới công nghệ và áp dụng công nghệ mới; phát triển nguồn nhân lực, tập trung vào nâng cao năng lực quản trị; đẩy mạnh hình thành các cụm liên kết, cụm ngành công nghiệp cho các DNVVN;

6. <http://vcci.com.vn/doanh-nghiep-viet-nam-huong-toi-aec-2015>

7. <http://www.thesaigontimes.vn/138926/Ai-da-san-sang-cho-AEC.html>

8. <http://www.thesaigontimes.vn/138926/Ai-da-san-sang-cho-AEC.html>

9. <http://www.vinacorp.vn/news/hon-40-doanh-nghiep-khong-quan-tam-den-tpu-tu-danh-mat-co-hoi/ct-580305>

10. Vương Đức Hoàng Quân (2015), Nhận thức của các doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh về Cộng đồng Kinh tế ASEAN, tạp chí Phát triển và hội nhập tháng 1-2/2015, tr. 11-16

11. [http://qppl.hatinh.gov.vn/vbpq_hatinh.nsf/4b438b320dbf1cda4725719a0012432c1E7296460E4415B147257D190015E4C1/\\$file/sao%20luc%2080.pdf](http://qppl.hatinh.gov.vn/vbpq_hatinh.nsf/4b438b320dbf1cda4725719a0012432c1E7296460E4415B147257D190015E4C1/$file/sao%20luc%2080.pdf)

cung cấp thông tin hỗ trợ và xúc tiến mở rộng thị trường cho DNVTN; xây dựng hệ thống tổ chức trợ giúp phát triển DNVTN và quản lý thực hiện kế hoạch phát triển DNVTN. Với mục tiêu đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả của DNVTN trong điều kiện tái cơ cấu nền kinh tế, Chính phủ đã triển khai hệ thống chính sách đồng bộ thông qua việc tạo môi trường thuận lợi cho DNVTN về hành lang pháp lý, trợ giúp tiếp cận các nguồn lực phát triển như: vốn, công nghệ, nguồn nhân lực, thị trường. Trong đó, nguồn vốn tín dụng chính hàng có vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ DNVTN từng bước tháo gỡ khó khăn, ổn định và phát triển sản xuất, kinh doanh. Từ tháng 5-2012, Ngân hàng Nhà nước quy định trần lãi suất cho vay bằng VND đối với các lĩnh vực ưu tiên, trong đó có DNVTN, thấp hơn khoảng 1-2%/năm so với lãi suất cho vay thông thường. Theo đó, lãi suất tối đa được điều chỉnh giảm từ 15%/năm xuống 7%/năm và lãi suất cho vay hiện nay chỉ bằng khoảng 40% vào cuối năm 2011, thấp hơn mức lãi suất của giai đoạn 2005 - 2006.

Các sản phẩm dịch vụ đi kèm với hoạt động tín dụng đối với các DNVTN ngày càng đa dạng, tiện ích như hoạt động cho vay thấu chi qua tài khoản, thực hiện bảo lãnh, thanh toán quốc tế, bao thanh toán, tư vấn đầu tư, tài trợ xuất nhập khẩu... đã góp phần tạo lòng tin và mối quan hệ gắn bó giữa ngân hàng và các DNVTN.

Quy trình, thủ tục cấp tín dụng đối với DNVTN ngày càng đơn giản, phù hợp tạo điều kiện cho doanh nghiệp được tiếp cận vốn dễ dàng; đồng thời, các tổ chức tín dụng còn chủ động tư vấn và liên kết các DNVTN với nhau để tạo ra một chu kỳ sản xuất kinh doanh theo chuỗi và vay vốn khép kín từ khâu sản xuất - thu mua - chế biến và tiêu thụ sản phẩm.

Hiện nay, Việt Nam đang có: 14 chương trình hỗ trợ quản lý thông tin, 15 chương trình hỗ trợ phát triển công nghệ, 8 chương

trình hỗ trợ về thuế và tài chính. Ngoài ra, còn có những quỹ hỗ trợ vốn cho DNVTN. Tuy nhiên, các cơ quan chức năng chỉ mới quan tâm đến việc thiết kế chính sách hỗ trợ mà chưa thực sự quan tâm đến việc thực hiện chính sách hỗ trợ. Mặt khác, các chính sách chỉ hướng tới hỗ trợ doanh nghiệp mà chưa hướng tới bảo vệ doanh nghiệp. Việc thiết kế các chính sách không chi tiết tạo kẽ hở cho tùy tiện trong thực hiện chính sách. Đặc biệt, cho đến nay, Việt Nam chưa hề có đánh giá tác động của các chính sách hỗ trợ DNVTN¹².

2.3. Khó tiếp cận vốn vay

DNVTN chiếm số đông nhưng lại bị hạn chế về vốn hoạt động. Đã có những thời điểm doanh nghiệp phải vay với lãi suất lên đến hơn 20%, vì việc vay vốn ngân hàng là kênh chủ yếu mà nhiều doanh nghiệp đang tập trung khai thác nhưng số doanh nghiệp tiếp cận được vốn không phải hoàn toàn thuận lợi và rộng khắp. Khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay rất thấp, chỉ khoảng 30% trong khối doanh nghiệp này tiếp cận được với vốn ngân hàng. Tuy các ngân hàng thương mại rất quan tâm và coi khu vực DNVTN như là thị trường tiềm năng nhưng phụ thuộc rất lớn vào các điều kiện đảm bảo khoản vay của đối tượng khách hàng tiềm năng này¹³.

Trên thực tế, tỷ lệ nợ xấu tại các DNVTN rất thấp nhưng lại thiếu các điều kiện đảm bảo tín dụng cho mình; trong khi ngân hàng không thiếu vốn nhưng lại thiếu niềm tin trong quan hệ tín dụng.

Một số doanh nghiệp không đủ điều kiện pháp lý do ngân hàng quy định, một số không

12. <http://business.gov.vn/Gi%E1%BA%A5yph%C3%A9p/tabid/203/catid/826/item/13891/khai-quat-tinh-hinh-doanh-nghi%E1%BB%87p-va-tr%E1%BB%A3-giup-phat-tri%E1%BB%83n-dnnvv-n%C4%83m-2014.aspx>

13. <http://vfpres.vn/threads/doanh-nghiep-vua-va-nho-hut-hoi-khi-thoat-khoi-kho-khan.153567/>

đủ kiến thức và trình độ chuyên môn triển khai và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn này. Mặt khác, tuy đã có nhiều cải thiện, những thủ tục chưa thông thoáng, thiếu kịp thời làm mất thời cơ nên một số doanh nghiệp không hằng hái hoặc chưa khai thác được nguồn vốn này.

2.4. Bảo hiểm và thuế cao nhất Đông Nam Á

Với chính sách mới bắt đầu thực thi từ ngày 1-1-2016, nhiều doanh nghiệp cho rằng mình sẽ phải đối mặt với “thời kỳ đen tối”, bị đóng sập cửa trước hội nhập vì chính sách bảo hiểm mới. Trong 5 năm qua, cùng với việc tăng lương tối thiểu vùng, chi phí bảo hiểm, công đoàn tăng 5 lần nên nhiều doanh nghiệp không còn đủ lãi để đầu tư, tái sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh. Theo báo cáo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), hiện chi phí Bảo hiểm bắt buộc và chi phí công đoàn của Việt Nam đang ở mức 30% giá trị sản xuất, cao hơn ít nhất hai lần so với các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á. Các chi phí này sẽ còn cao hơn kể từ ngày 1-1-2016, khi mức lương tối thiểu vùng tăng và mức đóng Bảo hiểm xã hội sẽ được tính trên cả lương cùng với phụ cấp lương. Đó là chưa kể đến đầu năm 2018, mức đóng Bảo hiểm xã hội sẽ được tính trên toàn bộ tổng thu nhập của người lao động. Tổng thu nhập của người lao động hàng tháng luôn thay đổi, không có tháng nào giống tháng nào. Bảo hiểm lại được tính nộp trên tổng thu nhập thì sắp tới doanh nghiệp lại càng mất thời gian kê khai nộp bảo hiểm hằng tháng.

Không chỉ thiệt thòi so với doanh nghiệp tại các nước ASEAN khác về gánh nặng bảo hiểm, DNNVV Việt Nam cũng đang phải đóng mức thuế trên lợi nhuận là 40%, cao nhất khu vực (trong khi Thái Lan và Lào, hai nước có mức đóng thuế cao thứ nhì chỉ ở mức 26 - 27%). Theo Báo cáo khảo sát môi trường kinh doanh toàn cầu, tổng số giờ nộp thuế của một doanh nghiệp tại Việt

Nam hiện vào khoảng 770 giờ mỗi năm, so với số giờ nộp thuế mỗi năm của doanh nghiệp Thái Lan là 264 giờ, Ấn Độ là 234 giờ, Philipin 193 giờ, Malaixia 118 giờ. Thêm vào đó, tình trạng chậm hoàn thuế trong cả nước nói chung đang đẩy nhiều doanh nghiệp đến nguy cơ đóng cửa. Nhiều doanh nghiệp hiện đã kiệt quệ do bị nợ tiền hoàn thuế. Ngành thuế chỉ ưu tiên hoàn thuế cho những công trình trọng điểm quốc gia và những doanh nghiệp 100% sản xuất xuất khẩu, còn doanh nghiệp vừa sản xuất xuất khẩu vừa làm thương mại thì không được ưu tiên. Ngược lại, cơ quan thuế luôn nhanh chân phạt doanh nghiệp khi doanh nghiệp chậm nộp thuế một ngày hay bị sai sót một điều gì đó, nhưng khi ngành thuế nợ doanh nghiệp hàng chục tỷ đồng suốt từ năm này sang năm khác thì doanh nghiệp gặp được người có trách nhiệm để đòi lại vô cùng khó khăn. Tuy hệ thống thuế thời gian qua có cải cách nhưng chưa rõ ràng và nhất quán nên vẫn còn nhiều rủi ro cho doanh nghiệp. Một vướng mắc khác đó là chuyện liên thông, hiện đại hóa, áp dụng cơ chế một cửa nhưng lại phát sinh thêm rất nhiều giấy phép con, núp dưới danh nghĩa các giấy xác nhận, có thể nói là đã phá vỡ cơ chế một cửa.

2.5. Các biện pháp gỡ khó vẫn chưa rõ ràng

Trước các Hiệp định thương mại tự do đã và sắp được thông qua chính thức, nhiều hội thảo với nội dung làm sao nâng cao năng lực cạnh tranh của khối DNNVV đã được một số bộ, ban, ngành tổ chức. Tuy nhiên các hội thảo tìm giải pháp cụ thể để gỡ khó cho từng vấn đề của doanh nghiệp thì khá hiếm hoi. Có thể nói trong bối cảnh hiện nay, việc làm sao để tồn tại đã chiếm gần hết thời gian và sức lực của phần lớn doanh nghiệp tư nhân. Việc áp dụng công nghệ mới, cải tiến trong quản trị - sản xuất... dù muốn thì đa số DNNVV cũng không đủ sức tiến hành nhanh chóng, kịp thời trước tình hình cạnh tranh mới.

3. Các bước đi cần thiết

Về phía cơ quan quản lý nhà nước, tổ điều hành xuất nhập khẩu của Bộ Công thương và Bộ Tài chính phải nâng cao năng lực điều hành để bảo đảm xử lý kịp thời hơn các vấn đề liên quan. Hiện nay, các hiệp hội ngành hàng trong nước đã đề xuất khởi kiện, áp dụng các chương trình tự vệ thương mại và chống bán phá giá. Bộ Công thương phải thụ lý các đề xuất này, xu hướng thụ lý sẽ ngày càng nhiều hơn. Nếu bộ không tăng cường bộ máy để giải quyết kịp thời, ta sẽ không thể bảo vệ thị trường trong nước.

Lợi thế đang còn ở trước mắt, quan trọng nhất là động lực tự thân của mỗi doanh nghiệp. Một cách bài bản, sớm hay muộn các doanh nghiệp cần phải:

Trước hết, tiến hành đánh giá lại tiềm năng, nội lực, thế mạnh và cả điểm yếu của mình. Tổ chức cho cán bộ chủ chốt của đơn vị nghiên cứu kỹ lưỡng, nhận biết những cơ hội, thách thức từ những hiệp định thương mại tự do thế hệ mới mang lại. Từ đó, tổ chức nghiên cứu sâu thị trường, dự đoán đối thủ cạnh tranh, nhận biết những thách thức của thị trường trong thời gian tới. Nếu cần thiết, phải xem xét bổ sung, thay mới đội ngũ cán bộ chủ chốt phù hợp với tình hình mới.

Thứ hai, củng cố và xây dựng chiến lược kinh doanh 5 năm, 10 năm. Thực hiện chiến lược kinh doanh phải nhất quán, xuyên suốt. Chiến lược kinh doanh phải khai thác được những yếu tố thuận lợi do các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới

mang lại. Xây dựng kế hoạch huy động và sử dụng vốn hiệu quả phục vụ cho thực hiện chiến lược kinh doanh của công ty. Hạn chế tối đa việc sử dụng vốn ngắn hạn, vốn vay ngân hàng. Tích cực huy động và sử dụng các nguồn vốn khác ngoài ngân hàng thông qua thị trường chứng khoán.

Thứ ba, tổ chức đổi mới, nghiên cứu và triển khai (R&D) theo kịp và đủ sức cạnh tranh thời hội nhập. Trong đó, chú trọng nâng cao năng suất lao động; thay đổi thiết kế, mẫu mã bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm. Chủ động nắm bắt thông tin, đặc biệt thông tin cụ thể trong từng lĩnh vực, bởi những thông tin này sẽ tác động mạnh mẽ đến sự dịch chuyển của chuỗi giá trị và đương nhiên là sẽ tác động đến chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thứ tư, tái cấu trúc lại doanh nghiệp, trong trường hợp cần thiết, có thể tính đến việc mua và bán, sáp nhập (M&A) công ty, rút ngắn giai đoạn củng cố nội lực. áp dụng những tiêu chuẩn quản trị kinh doanh hiện đại, phù hợp với những chuẩn mực và thông lệ quốc tế, thực hiện công bố thông tin công khai, minh bạch./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. World Bank (2016), Doing business in Vietnam.
2. <http://www.vdb.gov.vn/UserFiles/File/TAPCHI/DS11.pdf>.
3. <http://vcci.com.vn/doanh-nghiep-nho-va-vua-chong-chat-kho-khan>.
4. <http://ndh.vn/aec-chi-la-hoi-nhap-hinh-thuc--2015111705041586p4c145.news>.